

Análisis Big Data, identificación de oportunidades de negocio en el caribe

Fuller Pinto S.A.

Jeniffer Andrea Sierra Silvera

Trabajo de grado

Para optar por el título de profesional en Negocios Internacionales

Dirigido por:

Gabriel Felipe Ospina Argote

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C

2020

Resumen

El propósito de este proyecto es plantear un plan de mejora para la empresa Fuller Pinto SA, este hace parte del programa de prácticas profesionales. Se enfocará dicho proyecto en el análisis Big Data, para identificar nuevas oportunidades de negocio para los productos que ofrece Fuller Pinto en el mercado del Caribe, tomando como referencia: Jamaica, Guyana, Bahamas, Granada, Martinica, como nuevos mercados y Puerto Rico, Barbados, Costa Rica, Aruba, entre otros como en los que ya se encuentra la empresa.

En el proyecto se manifiesta información general de Fuller Pinto, como lo es la misión, visión, el tiempo de la compañía en el mercado, la importancia del cuidado de los clientes y de la calidad de sus productos.

Agradecimientos.

Primeramente a Dios, puesto que él puso a cada una de estas personas en el lugar y en el momento correcto en mi vida para poder cumplir mis metas, objetivos y por las diferentes oportunidades que puesto en mi vida.

Mis padres, quienes me han ayudado a cumplir una pequeña etapa en mi vida con su apoyo incondicional, por las herramientas que me brindaron para ser una excelente profesional, gracias por enseñarme a luchar por mis sueños y metas. También a como cumplirlos y ver el mundo de una forma diferente, a aprender de las diferentes culturas y valorarlas. Ver la belleza de mi carrera y que cada uno de sus esfuerzos no fue en vano. Tan agradecida estoy con ellos que las palabras pueden ser cortas para describir lo agradecida que estoy por ellos.

A la universidad Santo Tomas por formarme como una profesional tomasina, enfatizando en la ética moral y los valores.

Antonio Herrera, le agradezco que ayudara a fortalecer quien soy para poder realizar este proceso. A darme fuerza cuando no la tenía o incluso cuando veía que el proyecto no estaba formulado de la mejor forma. Me enseñó a ser fuerte sin dejar de ser persona y sin dejar de buscar metas a pesar de cada dificultad. Agradezco cada palabra de aliento y cada soplo de alegría. Gracias por ayudarme a centrarme en mi proyecto, buscar ser un ejemplo, superarme cada día, priorizar mis metas profesionales y personales.

Mi tutor de proyecto Dayana Benavides Osorio, puesto me ha guiado para mejor cada día mi proyecto ya tener una visión laboral digna de un profesional.

Don José Luis Ortiz, porque inicialmente vio en mí un gran potencial para su equipo de exportaciones. Me brindo conocimiento técnico no solo para el proyecto, sino también para diferentes áreas de mi carrera. Buscar diferentes formas de ver un negocio, mejorar mis

habilidades blandas, inculcarme el trabajo consiente y pensamiento lógico en cada una de las actividades diarias. Agradezco tener un jefe con una mente abstracta que aunque es prodigiosa, muchas veces incomprensible.

María José Rodríguez, No solo me enseñó los procesos necesarios para cumplir mis labores en el equipo, sino también todo el apoyo emocional que me brindo para continuar aprendiendo y dando lo mejor de mí, tomando cada opinión sea desagradable o no como un método de mejora. Es una persona maravillosa que siempre me acompaño en mis primeros meses dándome fuerza en conocimientos y en mi postura laboral. Agradezco la forma en la que me enseñó a organizar ideas y entender la diferencia de una amistad y la parte laboral. Agradezco el simple hecho de haberla conocido y de admirar su tenacidad.

Contenido

Lista de Figuras	6
Lista de Tablas	6
Introducción	7
Empresa.....	8
Aspectos Generales	8
Misión.....	8
Visión	8
Políticas De Calidad	8
Ubicación Geográfica Sede Principal, Administrativa.....	9
Unidad o Departamento en el que se Desarrolla La Práctica.	10
DOFA Empresarial.....	11
Planteamiento Central Del Proyecto.....	11
Limitaciones del proyecto	12
Alcance Profesional Del Proyecto.....	12
Objetivo General	13
Objetivos Específicos	13
Contenido Del Plan De Mejora	14
Propuesta De Mejora	14
Conclusiones	15
Bibliografía.....	17
Seguimiento De Practica Profesional	19
Programación De Actividades Realizadas En La Organización	19
Ciclo 1	19
Ciclo 2	19
Ciclo 3	20
Ciclo 4	21

Lista de Figuras

Figura 1. Ubicación geográfica	9
Figura 2. Estructura Organizacional.....	10
Figura 3. DOFA Empresarial	11

Lista de Tablas

Tabla 1. <i>Grafico Prueba Piloto</i>	13
Tabla 2. <i>Ciclo 1</i>	19
Tabla 3. <i>Ciclo 2</i>	19
Tabla 4. <i>Ciclo 3</i>	20
Tabla 5. <i>Ciclo 4</i>	21

Introducción

Iniciar como practicante en una empresa es evaluarla en su totalidad, como un detector de errores. Buscando que se puede mejorar con habilidades propias y adquiridas en la universidad. Esto sucedió en Fuller Pinto S.A, desde el primer momento se evidencio la importancia del tiempo en los negocios internacionales. Con base a lo anterior la empresa busca respuestas inmediatas, soluciones e intervenciones en el mercado, y esto no es posible sin la información correspondiente. Se hizo una prueba piloto en donde se analizó información de 13 países en una semana. Se realiza una comparación con la prueba piloto de enero del 2019, la cual tiene la misma información y fue procesado en Excel durante un mes. Generando que este proyecto no solo sea un análisis de mercado, sino sirva como base de proyectos posteriores.

Antes de continuar con el plan de mejora es importante saber que es el análisis Big Data y porque es tan importante que las empresas sepan realizarlo e identificarlo de la mejor manera. El análisis Big Data hace parte de una cadena importante. Inicialmente se toman diferentes tipos de información: fotos, bases de datos, informes, entre otros. Luego de recopilar la información, se filtrar y depura la data, permitiendo hacer un análisis específico. Esta debe ser procesada para posteriormente realizar el análisis y planeación de las estrategias o la toma de decisiones. Para evitar que el análisis de los datos sea erróneo. Es importante verificar que la información sea correcta, mediante el uso de diferentes fuentes de datos. Al momento de depurar una base de datos tiende a ser complicada, en ocasiones requiere diferentes tipos de plataformas costosas para realizar simplemente la recopilación y procesamiento de los mismos. Sin embargo, existen diferentes plataformas económicas, donde puedes realizar una depuración optima, son un poco más fáciles de utilizar y sin la necesidad de programar. Como Tableau o las plataformas que ofrece Amazon.

Empresa

Aspectos Generales

Fuller Pinto S.A, es una empresa que ha estado en el mercado colombiano desde hace 75 años, se ha dedicado a la manufacturación y venta de productos de seguridad, aseo para el hogar, industrial, cuidado personal y de las mascotas. Se destaca por ofrecer productos de alta calidad, los cuales cumplen a rigor con la promesa de venta, estos también son eco-amigables. Tiene participación en más de 12 países y ofrece más de mil productos.

Misión

“Fuller Pinto S.A brinda soluciones integrales de limpieza para el cuidado personal, el hogar y la industria; mediante el diseño, desarrollo, producción y comercialización de productos innovadores de excelente calidad, que cumplan las expectativas de nuestros clientes, consumidores y familias, aportando al desarrollo sostenible de los países en los que tenemos presencia.” (Fuller Pinto, 2018)

Visión

Referente a su Visión, la página web expresa lo siguiente: “Posicionar al 2023 a nivel nacional e internacional, nuestra imagen corporativa y marcas, con excelencia e innovación de nuestros productos y servicios, enfocados en la preservación del medio ambiente.” (Fuller Pinto, 2018)

Políticas De Calidad

Principal valor corporativo:

“Brindamos soluciones integrales de limpieza para el hogar, instituciones e industria mediante el mejoramiento continuo de los procesos, asegurando la satisfacción de

nuestros clientes, garantizando la rentabilidad de los inversionistas y brindando bienestar a nuestras familias, soportado en un sistema integrado de gestión donde nos comprometemos a: -Ofrecer productos innovadores de excelente calidad, que cumplan con las expectativas de nuestros clientes. -Cumplir los requisitos legales y demás aplicables a nuestra actividad comercial. - Prevenir la contaminación al medio ambiente, controlando nuestros impactos negativos, haciendo uso eficiente de los recursos e implementando buenas prácticas ambientales.” (Fuller Pinto, 2018)

Ubicación Geográfica Sede Principal, Administrativa

Sede administrativa ubicada en el barrio Montevideo Bogotá, Calle 12b No. 68b-25,

Figura 1. Ubicación geográfica



Figura 1. Google Maps. (2020). Ubicación geográfica de Fuller Pinto S.A. . Google Maps. <https://www.google.com/maps/place/FULLER+PINTO+S.A./@4.6378323,-74.1236127,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e3f9bf829f0aeb7:0xedfd8e18eb4886!8m2!3d4.637827!4d-74.121424>

Estructura Organizacional

Figura 2. Estructura Organizacional



Figura 2. Elaboración propia basa en los datos de la empresa Fuller Pinto S.A. Fuller Pinto, S. A. (2018). Sobre Fuller Pinto. fullerpinto.com. <http://fullerpinto.com/sobre-fuller/>

Unidad o Departamento en el que se Desarrolla La Práctica.

Este proyecto se llevará a cabo en el departamento de negocios internacionales, la cual se encuentra en la sede administrativa. En este mismo departamento se están realizando las prácticas profesionales. Esta área se encarga de todo el análisis de los datos para encontrar nuevas oportunidades de mercado internacional, realiza todo el proceso de exportaciones desde el inicio de la negociación hasta la entrega de la unidad en puerto de origen, realización de documentos de registro, homologación de productos en los países objetivo, entre otros.

Consta de 3 sedes en Bogotá la sede administrativa (la sede principal), Full Center y Producción. Cuenta con 2 puntos de venta. También tiene sede en Cali y Bucaramanga.

Adicionalmente el teléfono de contacto del departamento de Negocios Internacionales es 4235000 Ext 5010.

DOFA Empresarial

Figura 3. DOFA Empresarial

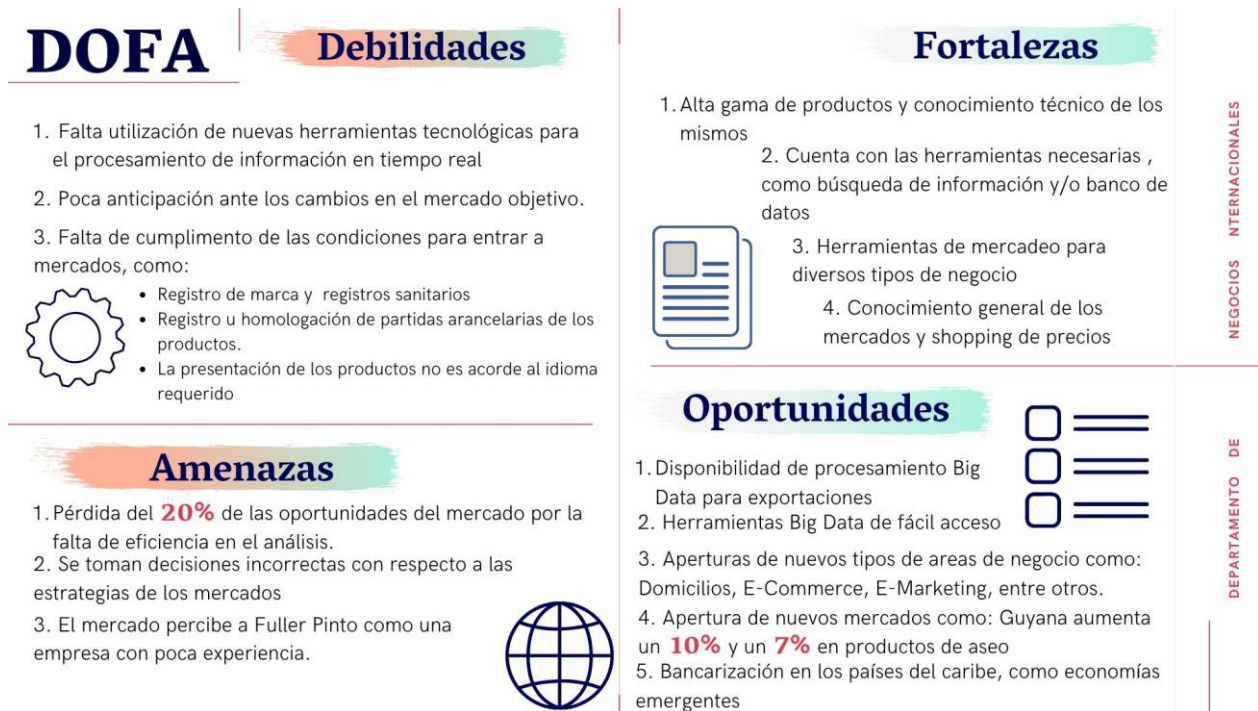


Figura 3. Elaboración propia basada en los datos de la empresa Fuller Pinto S.A. Fuller Pinto, S. A. (2018). Sobre Fuller Pinto. fullerpinto.com. <http://fullerpinto.com/sobre-fuller/>

Planteamiento Central Del Proyecto.

Luego de evidenciar que el Departamento de Negocios Internacionales de Fuller Pinto no dispone aún de la herramienta que permite la ejecución y procesamiento de análisis Big Data y determinar la importancia de conocer en un 100% las diversas variables que afectan los mercados.

Basada en lo anterior, el planteamiento del proyecto es implementar una metodología de análisis Big Data por medio de la Plataforma Tableau, donde se eliminen o reduzcan las amenazas anteriormente mencionadas, se disminuyan los tiempos de análisis para dar prioridad a la realización de planes estratégicos de mercado e implementación de los mismos. De este modo aprovechar las oportunidades del mercado y realizar aperturas idóneas para nuevos mercados y áreas de negocio

Limitaciones del proyecto

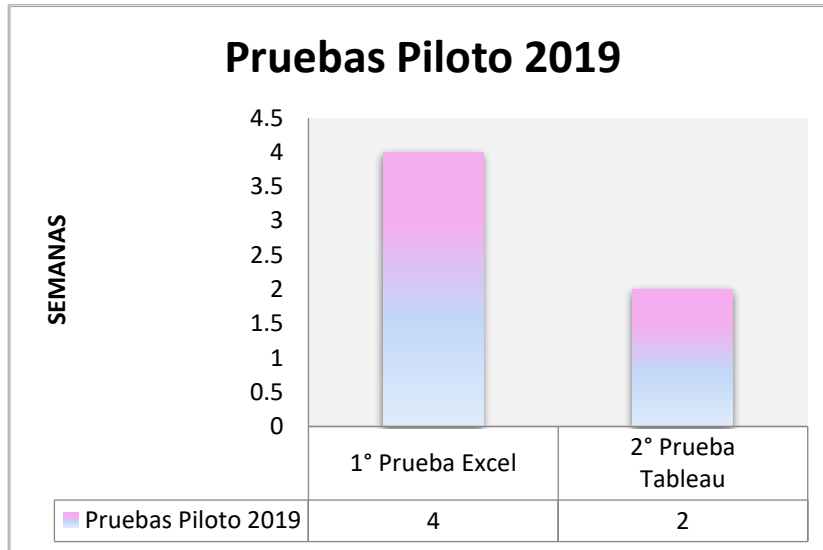
1. La toma de decisiones del gerente general y el director del departamento.
2. Aprobación a las diferentes propuestas estratégicas por arte del gerente general y el director del departamento
3. Presupuesto corporativo para ejecutar el proyecto al 100%, propuesto por el gerente general y el director del departamento
4. Conocimiento técnico de las legislativas, requisitos sanitarios, certificados de origen requeridos por producto según tratados de libre comercio, documentación requerida por la DIAN, entre otros requisitos para cada uno de los países a los que se va a realizar el proyecto (El Caribe)
5. Almacenamiento total de los dispositivos para generar los análisis BIG DATA que se requieren para el proyecto.

Alcance Profesional Del Proyecto

Inicialmente el alcance del proyecto es extenso, ya que se avanza no solamente en las herramientas para un análisis, sino que también se subsanan varias debilidades que se tenían en el departamento las cuales se mencionaron con anterioridad. Este proyecto reducirá el tiempo de

análisis de la información en un 75% (Tabla 1). Y aumenta la respuesta para las diversas dificultades en el mercado en un 66%.

Tabla 1. *Grafico Prueba Piloto*



Nota. El Grafico de prueba piloto fue elaboración propia basada en los datos de la empresa Fuller Pinto S.A.

Fuller Pinto, S. A. (2018). Sobre Fuller Pinto. fullerpinto.com. <http://fullerpinto.com/sobre-fuller/>

Objetivo General

Mejorar el proceso de análisis Big Data a través de la plataforma Tableau para Identificar mercados potenciales y generar un posicionamiento de la marca Fuller Pinto y Fiammé en el Caribe y Sudamerica.

Objetivos Específicos

1. Identificar y analizar la competencia de cada uno de los mercados del caribe
2. Analizar los productos potenciales para cada uno de los países.
3. Identificar el perfil de los clientes objetivo.
4. Plantear propuestas de negocio según portafolio de la empresa.

5. Según análisis de la competencia generar propuestas de exhibición y publicidad para cada país.

Contenido Del Plan De Mejora

Propuesta De Mejora

Inicialmente la propuesta surge de una prueba piloto, el cual se basó en realizar un análisis de negocio desde cero, de todos los clientes del Caribe, Sudamérica y Estados Unidos. En enero del 2019, se desarrolló la misma prueba empleando Excel y su tiempo de análisis fue de un mes, dando resultados tardíos con información ya obsoleta para el mercado. Sin embargo, gracias a la plataforma Tableau y la metodología de procesamiento, se logró hacer este mismo análisis en una semana con información en tiempo real para suplir las necesidades de los diversos mercados.

De este modo se plantea la instalación del sistema Tableau para el procesamiento de la información requerida y la implementación metodológica del análisis Big Data. Todo esto con el fin de reducir el tiempo de análisis de los datos y tomar como método del departamento para cualquier tipo de análisis.

Los datos requeridos para el cumplimiento de los objetivos, son tomados de la plataforma SICEX, plataforma idónea para datos masivos de exportación e importación de cualquier empresa a nivel mundial, la plataforma arroja todos los datos de la exportación. Por tal motivo es necesario realizar dos tipos de filtro. Uno en Excel y el otro en la plataforma de procesamiento de datos. Posteriormente debemos tener en cuenta que datos deseamos analizar y que datos no son de utilidad para este proyecto.

Este tipo de análisis puede llegar a tener una proyección del mercado y una anticipación ante fenómenos del mercado, entre más conocimiento se tenga de la plataforma, el pronóstico será más efectivo y de este modo anticiparse ante las diversas problemáticas o incluso oportunidades que el mercado ofrezca.

Luego de un mes de haber implementado el uso de la plataforma Tableau se evidenció un análisis básico de los posibles clientes, competencia e identificación de los productos más destacados en el mercado del caribe. Con el resultado del análisis realizado durante ese mes, el director del departamento de negocios internacionales viajó a varios de los países antes mencionados del caribe y realizó nuevos acercamientos, generó propuestas de mercado para los clientes actuales y proponer herramientas básicas de mercadeo con material POP, descuentos, promociones. Así mismo dos cadenas de distribución en Panamá aceptaron trabajar con nuestros productos para codificación de los mismos.

Conclusiones

Para concluir es importante tomar en cuenta el alcance inicial que tuvo el proyecto, Puesto que al mes de dar inicio al análisis, se logró una propuesta de negocio acertada para los países del Caribe y se amplió la cobertura en mercados existentes y mercados potenciales para Fuller Pinto S.A..

Al optimizar en un 75% el tiempo para analizar los datos, se priorizaron las propuestas iniciales del negocio enfocadas en realizar un plan de mercadeo riguroso como: tomar en cuenta la forma de exhibición para el portafolio de cada cliente y mercado, productos con mayor adaptación y oportunidad de crecimiento, Material POP, audiovisual para cada una de las propuestas de negocio según el enfoque del cliente.

Tableau adicional a la optimización de la toma de decisiones generó que los nuevos clientes tengan una noción de Fuller Pinto como un fuerte socio comercial, que puede ayudar a implementar nuevos métodos de negocios y con un fuerte asesoramiento para las diversas oportunidades del mercado o incluso dificultades presentadas.

Gracias al análisis se pudo identificar el cliente objetivo por referencia vendida en cada uno de los mercados a los que se dirigía Fuller Pinto y a los nuevos mercados.

Esta metodología ha servido de base para futuros análisis en el departamento, esto ha logrado que nos anticipemos con mayor efectividad ante las dificultades y aprovechemos de la mayoría de las oportunidades que se nos presenta.

Se encuentra en proceso un proyecto derivado del análisis, para aprovechar la bancarización del caribe e implementación de nuevos tipos de negocio como lo es el e-commerce y el e-marketing para posicionar la marca en el caribe.

El alcance de esta metodología no solo implemente nuevas herramientas tecnológicas para el procesamiento de información en tiempo real, Sino que también puede mejorar o facilitar la homologación y registro de los productos en los diversos mercados con un análisis Big Data cruzado.

Finalmente el departamento de negocios internacionales, aunque consta de poco personal, es muy efectivo al realizar procesos operativos y comerciales y así mismo genera oportunidades de desarrollo personal y profesional.

Bibliografía

Fuller Pinto, S. A. (2018). *Sobre Fuller Pinto*. fullerpinto.com. [http://fullerpinto.com/sobre-
fuller/](http://fullerpinto.com/sobre-fuller/)

Google Maps. (2020). *Ubicación geográfica de Fuller Pinto S.A.* . Google

Maps. <https://www.google.com/maps/place/FULLER+PINTO+S.A./@4.6378323,->

[74.1236127,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e3f9bf829f0aeb7:0xedefd8e18eb4886!8m2](https://www.google.com/maps/place/FULLER+PINTO+S.A./@4.6378323,-74.1236127,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e3f9bf829f0aeb7:0xedefd8e18eb4886!8m2)

[!3d4.637827!4d-74.121424](https://www.google.com/maps/place/FULLER+PINTO+S.A./@4.6378323,-74.1236127,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e3f9bf829f0aeb7:0xedefd8e18eb4886!8m2!3d4.637827!4d-74.121424)

Seguimiento De Practica Profesional

Programación De Actividades Realizadas En La Organización

Ciclo 1

Tabla 2. *Ciclo 1*

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES				
SEMANA	MES	ACTIVIDAD	LOGROS	DIFICULTADES
1	Junio	INSTALACIÓN DE LA PLATAFORMA Y CONFIGURACIÓN DE LA MISMA	El computador es compatible con la plataforma	Cada instalación, actualización y/o configuración es necesario llamar al departamento de sistemas por claves de seguridad
1-2	Julio	BUSQUEDA DE LA DATA DE CADA UNO DE LOS PAISES EN SICEX	Encontrar toda la información requerida para el proyecto	Buscar la homologación de varias partidas en caso de que no se utilizara la misma.
2-3	Julio	INICIO CON DESCARGUE DE LOS DATOS Y PROCESAMIENTO DEL MISMO	Organizar los datos para proceder con su procesamiento, Se inicia el primer filtro de la depuración de los datos	La cantidad de datos es masiva y requiere tiempo para su organización.

Nota. El ciclo 1 fue elaboración propia basada en los datos de la empresa Fuller Pinto S.A. Fuller Pinto, S. A. (2018). Sobre Fuller Pinto. fullerpinto.com. <http://fullerpinto.com/sobre-fuller/>

Ciclo 2

Tabla 3. *Ciclo 2*

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES				
SEMANA	MES	ACTIVIDAD	LOGROS	DIFICULTADES
4-5	Julio	MANEJO DE LOS DATOS EN LA PLATAFORMA TABLEAU BOLIVIA, ECUADOR Y COSTA RICA	Se depuran los datos de los siguientes países. Se utilizan 4 tipos de tabla para manifestar los diversos datos requeridos. Se logra aprender 7 tipos diferentes de formulación para depurar la Data.	Verificar que los datos sean correctos, puesto que en algunos casos. Estos son tomados en kilogramos y el producto se exporta en onzas
	Julio	MANEJO DE LOS	Se depuran los datos de los	Verificar que los datos

5-6		DATOS EN LA PLATAFORMA TABLEAU PUERTO RICO, PANAMÁ Y ARUBA	siguientes países. Se utilizan 4 tipos de tabla para manifestar los diversos datos requeridos	sean correctos.
6-7	Julio/ Agosto	MANEJO DE LOS DATOS EN LA PLATAFORMA TABLEAU REPUBLICA DOMINICANA, JAMAICA Y GUYANA	Se depuran los datos de los siguientes países. Se utilizan 4 tipos de tabla para manifestar los diversos datos requeridos	Verificar que los datos sean correctos.
7-8	Agosto	MANEJO DE LOS DATOS EN LA PLATAFORMA TABLEAU SANTA LUCIA, MARTINICA Y GUADALUPE	Se depuran los datos de los siguientes países. Se utilizan 4 tipos de tabla para manifestar los diversos datos requeridos	Verificar que los datos sean correctos.

Nota. El ciclo 2 fue elaboración propia basada en los datos de la empresa Fuller Pinto S.A. Fuller Pinto, S. A. (2018). Sobre Fuller Pinto. fullerpinto.com. <http://fullerpinto.com/sobre-fuller/>

Ciclo 3

Tabla 4. *Ciclo 3*

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES				
SEMANA	MES	ACTIVIDAD	LOGROS	DIFICULTADES
9-10	Agosto	MANEJO DE LOS DATOS EN LA PLATAFORMA TABLEAU BAHAMAS, GRENADA, ANTIGUA Y BARBUDA	Se depuran los datos de los siguientes países. Se utilizan 4 tipos de tabla para manifestar los diversos datos requeridos	Verificar que los datos sean correctos.
11-12	Septiembre	ANALISIS DEL RESULTADO DE LOS DATOS DE BOLIVIA, ECUADOR Y COSTA RICA	Se realizó el análisis de los países correspondientes, tomando en cuenta importaciones, exportaciones, posibles consumidores, comportamiento de los mismo y finalmente competencia.	Se encuentran restricciones sanitarias para la exportación de los productos estrella de estos países.
13-14	Septiembre	ANALISIS DEL RESULTADO DE LOS DATOS DE PUERTO RICO, PANAMÁ Y	Se realizó el análisis de los países correspondientes, tomando en cuenta importaciones,	En el caso de Panamá y Puerto Rico para los productos de Gel y

		ARUBA	exportaciones, posibles consumidores, comportamiento de los mismo y finalmente competencia.	limpiadores desinfectantes encontramos restricciones para exportación.
15-17	Octubre	ANALISIS DEL RESULTADO DE LOS DATOS DE REPUBLICA DOMINICANA, JAMAICA Y GRANADA	Se realizó el análisis de los países correspondientes, tomando en cuenta importaciones, exportaciones, posibles consumidores, comportamiento de los mismo y finalmente competencia.	El tiempo que demandó el análisis fue mayor debido a la cantidad de datos a revisar.

Nota. El ciclo 3 fue elaboración propia basada en los datos de la empresa Fuller Pinto S.A. Fuller Pinto, S. A. (2018). Sobre Fuller Pinto. fullerpinto.com. <http://fullerpinto.com/sobre-fuller/>

Ciclo 4

Tabla 5. *Ciclo 4*

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES				
SEMANA	MES	ACTIVIDAD	LOGROS	DIFICULTADES
17-18	Octubre	ANALISIS DEL RESULTADO DE LOS DATOS DE SANTA LUCIA, Y MARTINICA	Se realizó el análisis de los países correspondientes, tomando en cuenta importaciones, exportaciones, posibles consumidores, comportamiento de los mismo y finalmente competencia.	En este proceso no se encontraron dificultades
19-20	Noviembre	ANALISIS DEL RESULTADO DE LOS DATOS DE BAHAMAS y GUYANA	Se realizó el análisis de los países correspondientes, tomando en cuenta importaciones, exportaciones, posibles consumidores, comportamiento de los mismo y finalmente competencia.	Se incurre a más plataformas de información para encontrar mayor contexto sobre el consumo de los productos.
21-22	Noviembre	ANALISIS DEL RESULTADO DE LOS DATOS DE ANTIGUA Y BARBUDA	Se realizó el análisis de los países correspondientes, tomando en cuenta importaciones, exportaciones, posibles consumidores, comportamiento de los mismo y finalmente competencia.	En este proceso no se encontraron dificultades

23-24	Diciembre	ANALISIS DEL RESULTADO DE LOS DATOS DE GUADALUPE	Se realizó el análisis de los países correspondientes, tomando en cuenta importaciones, exportaciones, posibles consumidores, comportamiento de los mismo y finalmente competencia.	En este proceso no se encontraron dificultades
25 en adelante	Diciembre	ESTRATEGIAS PARA CADA UNO DE LOS MERCADOS, DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS CORRESPONDIENTES Y LAS NECESIDADES DEL MISMO.	Con respecto al análisis de cada uno de los mercados se adaptaron diferentes tipos de estrategias para cada uno de los mismos, creación e implementación de planes estratégicos agresivos para generar reconocimiento de marca y abrir nuevos tipos de negocio como páginas web para cada uno de nuestros clientes	Creación de las páginas web, capacitar a cada uno de nuestros clientes para el manejo de las plataformas creadas y de las redes sociales para incurrir en un e-commerce.

Nota. El ciclo 4 fue elaboración propia basada en los datos de la empresa Fuller Pinto S.A. Fuller Pinto, S. A. (2018). Sobre Fuller Pinto. fullerpinto.com. <http://fullerpinto.com/sobre-fuller/>