



UNIVERSITAS
Miguel Hernández

Universidad Miguel Hernández

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche

Máster en Administración y Dirección de Empresas

Trabajo Fin de Máster

Implementación servicio de personal por administración
delegada

Curso académico 2023/2024

Alumna: Leidy Paola Tovar Loaiza

Tutor: Abel Torrecillas Moreno

Índice de contenido

1. Resumen ejecutivo 7

2. Motivaciones para la elección de esta idea 8

3. Metodologías y herramientas aplicadas 9

4. Historia, Misión, Visión, Valores y Objetivo de la empresa 10

 4.1 Historia10

 4.2 Misión11

 4.3 Visión11

 4.4 Valores12

 4.5 Objetivo de la empresa12

5. Sistema Integrado de Gestión..... 12

6. Actividad de la empresa y modelo de negocio 13

7. Modelo de Negocio: 13

 7.1. Segmentos de Clientes:13

 7.2. La Propuesta de valor14

 7.3. Canales de distribución.....14

 7.4. Relación con el Clientes:15

 7.5. Fuentes de Ingresos.....15

 7.6. Recursos Clave.....15

 7.7. Actividades Clave:16

 7.8. Socios Clave:16

 7.9. Estructura de Costos17

8. Descripción de la empresa..... 18

9. Portafolio de servicios actual de la empresa. 19

10. Descripción servicio personal por administración delegada 20

11. Aspectos diferenciales del Servicio 21

12. Página web..... 23

13. Equipo promotor 23

14. Análisis de cliente..... 26

15. Encuesta a clientes..... 27

16.	Análisis de demanda del mercado	29
17.	Regla TAM/SAM/SOM.	31
18.	Análisis de la competencia	33
19.	Análisis de la normativa relevante para la actividad.	33
19.1.	Normativas Laborales.....	33
20.	Análisis del entorno	35
21.	Entorno general.....	35
21.1.	Político:	36
21.2.	Económico:	38
21.3.	Tasa de Desempleo:	40
21.4.	Social:.....	41
21.5.	Cultura Laboral:.....	42
21.6.	Tecnológico:	42
21.7.	Ecológico:	43
21.8.	Legal:.....	44
22.	Análisis PORTER del sector	45
22.1.	Poder de negociación de los clientes.	45
22.2.	El poder de negociación de los proveedores.....	46
22.3.	Amenaza de nuevos competidores entrantes.....	47
22.4.	Amenaza de nuevos productos sustitutivos	48
22.5.	Rivalidad entre competidores.	48
22.6.	Conclusión Fuerzas de Porter.....	49
23.	Análisis DAFO	49
24.	Plan de marketing y ventas.....	50
24.1.	Objetivo.....	50
24.2.	Descripción del servicio:.....	50
24.3.	Las características y atributos del servicio son:.....	51
25.	Posicionamiento en el mercado.	52
26.	Política de precio	53
26.1.	Plaza para vender el servicio:.....	54
26.2.	Distribución del servicio:.....	54
26.3.	Plan de Proveedores:.....	54
26.4.	Política de promoción:	54
26.5.	Análisis estratégico	54
26.6.	Diseño gráfico:.....	55

26.7. Estrategia publicitaria:	55
26.8. Campaña publicitaria:	55
26.9. Mediante relaciones públicas:	55
27. Plan de operaciones.	56
27.1. Desarrollo del servicio	56
27.2. Contacto con el cliente:	57
27.3. Estudio de la cotización:	57
27.4. Planeación del servicio:	58
Caso ejemplo:	58
27.5. Gestión proveedores	59
27.6. Transporte de la cuadrilla:	59
27.7. Recursos de seguridad y salud en el trabajo.	59
27.8. Insumos y fungibles	60
27.9. Comunicación de la planeación al cliente	60
27.10. Ejecución del servicio	61
27.11. Entrega al cliente	61
28. Hitos alcanzados	61
29. Plan de recursos humanos y organización	63
30. Requisitos Personales	63
30.1. Organigrama Servicio personal por Administración delegada	63
30.2. Descripción Puestos de Trabajo	64
30.3. Costes de Recursos Humanos	72
31. Cronograma: calendario implantación	73
32. Plan económico-financiero	74
32.1. Ingresos por ventas	75
32.2. Cuentas de Pérdidas y Ganancias	76
32.3. Cuentas de Tesorería	77
32.4. Balance de situaciones	79
33. Forma jurídica elegida	80
34. Conclusiones	81
35. Lista de Referencias	82
36. Bibliografía	85

Índice de Ilustración, Tablas, Graficas y Figuras

<i>Ilustración 1. Entregando un legado</i>	11
<i>Ilustración 2. Certificados del Sistema Integrado de Gestión</i>	12
<i>Ilustración 3. Modelo de negocio de personal por administración delegada</i>	17
<i>Ilustración 4. “Equipo SMIT INGENIERIA SAS”</i>	18
<i>Ilustración 5. Personal por administración delegada</i>	20
<i>Ilustración 6. Mapa de empatía</i>	26
<i>Ilustración 7. Invitación Encuestas Nuevo Personal Administrativo.</i>	27
<i>Ilustración 8. Regla tam/sam/som servicio de personal por administración delegada</i>	32
<i>Ilustración 9. Análisis pestel</i>	36
<i>Ilustración 10. Proyección Población Periodo 2018</i>	41
<i>Ilustración 11. Análisis Porter</i>	45
<i>Ilustración 12. DAFO Personal por administración delegada SMIT ING</i>	49
<i>Ilustración 13. Plan de marketing y ventas</i>	51
<i>Ilustración 14. Ubicación Cliente GTM</i>	58
<i>Ilustración 15. Factura administración delegada</i>	61
<i>Tabla 1. Servicios Actuales SMIT INGENIERIA SAS</i>	19
<i>Tabla 2. Porcentaje de empresas por tamaño</i>	30
<i>Tabla 3. Porcentaje de empresas por Sector</i>	31
<i>Tabla 4. Valor agregado por actividad económica/tasas de crecimiento en volumen</i> ..	39
<i>Tabla 5. Personal por Administración delegada</i>	52
<i>Tabla 6. Cálculo de precios personal por administración delegada para el cliente</i>	53
<i>Tabla 7. Costos de Marketing</i>	56
<i>Tabla 8. Valores transporte de cuadrilla</i>	59
<i>Tabla 9. Precios Elementos de protección Individual</i>	60
<i>Tabla 10. Valores Insumos y Fungibles</i>	60
<i>Tabla 11. Perfiles Ocupacionales en Puestos de Trabajo</i>	64
<i>Tabla 12. Salarios y Seguridad Social.</i>	73
<i>Tabla 13. Cronograma de Ejecución Lineal de Suministro de Personal.</i>	73
<i>Tabla 14. Familias de Servicio.</i>	75
<i>Tabla 15. Implementación Servicio de Personal por Administración Delegación</i>	75
<i>Tabla 16. Cuentas Perdida y Ganancia (2025 al 2027)</i>	76
<i>Tabla 17. Cuentas de Tesorería años 2025 y 2026.</i>	77
<i>Tabla 18. Balances</i>	80
<i>Grafica 1. Curva de valor servicio de personal por administración delegada</i>	22
<i>Grafica 2. Encuesta Empresas que llenaron la Encuesta.</i>	28
<i>Grafica 3. Encuesta Valoración de los Servicios Actuales</i>	28
<i>Grafica 4. Encuesta Apoyo Extra en Proyectos</i>	28

Grafica 5. Encuesta Probabilidad de Adquisición Nuevo servicio..... 29
Grafica 6. Creación de empresas Bogotá Cundinamarca 29
Grafica 7. Tasa global de participación, ocupación y desocupación..... 40

Figura 1. Organigrama de SMIT INGENIERIA por Proyectos Cliente Enel-Emgesa. 24
Figura 2. Costos de Marketing..... 56
Figura 3. Organigrama Personal Administración delegada..... 63

Índice de anexos

Anexo 1. Cámara de Comercio..... 86
Anexo 2. Plan Financiero 92



1. Resumen ejecutivo

Este plan de negocio nace con el fin de implementar el servicio de personal por administración delegada para la empresa Soluciones en Montajes Industriales Técnicos e Ingeniería SAS “SMIT INGENIERIA SAS” constituida en Bogotá Colombia y dedicada a la fabricación de productos de mecánica para la industria en general, montajes, mantenimientos industriales de tipo mecánico, eléctrico, neumático e hidráulico.

Este nuevo servicio suministra cuadrillas de personal temporal y contratos macro capacitado, calificado, certificado y con la experiencia necesaria para optimizar operaciones relacionadas con logística de aprovisionamiento, producción y limpieza tipo industrial, en pequeñas, medianas y grandes empresas de diversos sectores en Bogotá. Se utilizó una combinación de aspectos clave como la demanda del mercado, la competencia, los riesgos potenciales y el análisis financiero para proyectar costos, ingresos el cual arrojó la viabilidad de la implementación del servicio de manera satisfactoria. Inicialmente no se realizó ningún préstamo si no que la implementación se realizó con recursos propios de la empresa SMIT INGENIERIA SAS y la prestación de sus servicios actuales, se inició con una proyección de ventas mínima donde se estimaba que dos empresas al mes adquirirían el servicio y luego se fueron aumentando las cantidades por calendario estacional donde en los meses junio y diciembre son los más solicitados por las vacaciones y festividades. Adicionalmente el personal a contratar inicialmente son seis personas y se fue proyectando según las necesidades de los clientes, el crucial para determinar si implementar el servicio de personal por administración delegada es factible, rentable y escalable. Se espera obtener una visión clara de la viabilidad de la nueva línea de servicios, incluyendo su potencial de mercado y posibles obstáculos. Los resultados servirán de base para que la dirección pueda tomar decisiones estratégicas sobre el futuro de la empresa y brindar soluciones específicas a los clientes, también se espera incorporar clientes nuevos que nos conozcan a través de este servicio y posteriormente se interesen en los demás servicios de nuestro catálogo llegando a ser una empresa más competitiva y consolidada en el suministro de personal.

2. Motivaciones para la elección de esta idea

La motivación principal de implementar el servicio de personal por administración delegada es el desafío que genera en mí, traer a Soluciones en Montajes Industriales Técnicos e Ingeniería SAS “SMIT INGENIERIA SAS” esta oportunidad de crecimiento laboral y financiero, adaptándonos al cambio del entorno empresarial donde actualmente tenemos un mercado competitivo con precios muy bajos y pérdida de clientes. La ampliación del portafolio de servicios integrales nos permitirá mantener una ventaja competitiva, haciendo que nuestros clientes nos elijan por ser la mejor opción.

Es un proyecto real y aplicable para el próximo año (2025), el cual me genera pasión y reto profesional. Este nuevo desafío me recuerda cuando incursioné en el campo de la gestión de la producción industrial donde descubrí en mí habilidades de planificación, toma de decisiones organizativas, liderazgo, gestión de costes, gestión de tiempos y aprendí a entender el negocio de vender servicios y no productos tangibles. Por medio de esa misma motivación se creó en el año 2018 la empresa familiar Soluciones en Montajes Industriales Técnicos e Ingeniería SAS “SMIT INGENIERIA S.A.S”. Actualmente permanece activa y en constante crecimiento, caracterizándose por el desarrollo de las actividades desde la comunicación con los colaboradores hasta el cliente final, pues este vínculo es uno de los motores importantes para continuar creciendo.

Dentro de las necesidades del mercado para la empresa logre evidenciar que el suministro de personal por administración delegada es una de las necesidades requeridas por varios clientes potenciales y fue esto lo que me impulsó a salir de mi país y consolidar mis conocimientos, dando un paso desafiante y dejando mi zona de confort como gerente.

Otra motivación es que la empresa continúe creciendo ampliando la plantilla del personal de la empresa, dando más oportunidad de empleo a la sociedad vulnerable (oportunidad de primer empleo a jóvenes y mujeres cabeza de familia). Otra motivación es avanzar con el legado que mi madre nos dejó, (SMIT INGENIERIA) y el ideal mental; ser mujer no nos limita de participar en esta industria que es caracterizada por tener más personal masculino, las mujeres también podemos dirigir

empresas de este tipo.

Esta venta de servicios demandada por el mercado fortalecerá a SMIT INGENIERIA S.A.S llevándola por el modelo de negocio adecuado para generar valor, conseguir clientes, facturar, cobrar y afianzar la calidad, compromiso y trabajo en equipo. Un equipo que rema en la misma dirección, ya que esta es la clave para una buena ejecución.

3. Metodologías y herramientas aplicadas

Las metodologías utilizadas para implementar el servicio de personal por administración delegada, inicialmente es la Investigación de Mercado, por medio de un informe de la institución privada Cámara de Comercio Bogotá CCB, el cual nos brinda el porcentaje de empresas de la industria y datos económicos que es nuestra oportunidad de clientes e identificación de tendencias. También se realizará una encuesta a las personas que representen clientes potenciales de SMIT INGENIERIA S.A.S para comprender sus necesidades de personal temporal y sus preferencias de servicio.

Se incluirá Canvas de Modelo de Negocio: esta herramienta permitirá visualizar y analizar los componentes clave del modelo de negocio, incluidos los segmentos para la definición de clientes, propuestas de valor y canales de distribución. Este análisis completo nos ayudará a obtener información valiosa para la implementar el servicio de de personal por administración delegada y así realizar toma de decisiones estratégicas.

Análisis Competitivo: Mediante un Análisis FODA para evaluar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa en relación con la competencia. Se utilizará la herramienta curva de valor para destacar características de la nueva línea de negocio con relación a la competencia, realizando una comparación con respecto a la reputación de empresas competidoras en el sector.

Análisis de riesgos mediante la herramienta PESTEL para identificar posibles riesgos del entorno. Se van a desarrollar estrategias de mitigación para detectar y anticipar tendencias para la nueva línea de negocio por medio del análisis PORTER.

Se incluirá un análisis de proyecciones financieras por medio de herramientas suministradas por la universidad Miguel Hernández de Elche un excel para proyectar costos, ingresos y beneficios potenciales de la implementación del servicio de personal por administración delegada.

4. Historia, Misión, Visión, Valores y Objetivo de la empresa

4.1 Historia

Soluciones en Montajes Industriales Técnicos e Ingeniería SAS “SMIT INGENIERÍA SAS” nace el 5 de marzo de 2018, con el No. 02308308 del Libro IX inscrito en Cámara de Comercio en Bogotá (Colombia). Es una sociedad por acciones simplificada, su fundadora Leidy Milet Loaiza Ipuz (mi madre) apostó por ingresar al mercado autónomo, abriéndose camino en el medio mecánico industrial creyendo que ser mujer no le impediría competir al lado de otras empresas autónomas o contratistas. Motivada a trabajar por sus sueños y no por el sueño de los demás. Visualizó una empresa con valor agregado, una empresa que tuviera un ingrediente distinto a otras empresas y que ese valor le abriera las puertas a sus demás servicios. Además de esto se proyectó a tener una empresa familiar donde sus hijas, inspiradas por el esfuerzo e incansable trabajo de su mamá, continuarán con el proyecto de vida trazado.

Los primeros años la empresa comienza a licitar en empresas pequeñas del sector avícola, realizando mantenimientos y reparaciones, de este modo se dio a conocer y fue recomendada a otras empresas. Con la esperanza de ingresar a grandes compañías SMIT INGENIERÍA SAS comienza su preparación para la certificación de sistemas integrados de gestión con la empresa SGS, así obtener una calificación alta y ser proveedor de estas empresas. Todo se paraliza cuando la organización mundial de la salud declaró emergencia internacional en el año 2020, la pandemia de covid-19. Todo se complicó pero perseveramos y con el compromiso de terminar nuestra certificación, nos registramos y continuamos con la gran ilusión de licitar en un megaproyecto para la empresa Enel- emgesa (líder mundial que produce energía y tiene presencia en 31 países). Con obstáculos y límites financieros (entre otros) un mes después SMIT INGENIERIA SAS firmó el primer contrato con esta gran compañía. Este proyecto de fabricar, suministrar, montar, probar y poner en servicio el sistema de sellado y aireación de las tapas del canal de descarga de las unidades de la Central Tequendama, marcó el inicio de una nueva temporada para la empresa y nos abrió paso para continuar realizando trabajos con empresas del sector público, fuimos creciendo con clientes fieles y satisfechos por el compromiso y la calidad de nuestro trabajo.

A mediados del año 2021 Leidy Milet Loaiza Ipuz cede la gerencia a su hija mayor Leidy Paola Tovar Loaiza, la cual siempre figuró en los documentos legales como representante legal y administradora de la empresa, pero en la estructura interna la gerente era su madre, quien en ese momento por razones de salud decide tomar un tiempo de calidad para su recuperación, confiando en que su hija continúe avanzando con su proyecto de vida, **Soluciones En Montajes Industriales Técnicos E Ingeniería S.A.S.**

Ilustración 1. Entregando un legado- Fuente: Contenido fotográfico Propio



4.2 Misión

Nuestra empresa se encuentra comprometida en atender eficiente y oportunamente las necesidades de los clientes, a partir de la integración de colaboradores comprometidos con los proyectos, así como la seguridad, salud, la protección del medio ambiente y la comunidad, por medio de una labor óptima de mejoramiento continuo, asegurando conjuntamente el fortalecimiento económico de la empresa.

4.3 Visión

SOLUCIONES EN MONTAJES INDUSTRIALES TÉCNICOS E INGENIERIA S.A.S. busca consolidarse como una de las mejores empresas de montajes, mantenimiento y administración delegada de personal en diferentes áreas del sector industrial manufacturero y obra civil del país, sólida, confiable, responsable, con ética, excelente calidad y con un gran compromiso con nuestros clientes, con el medio ambiente, la seguridad industrial y ante todo ser la solución integral para su empresa.

4.4 Valores

Transparencia

Compromiso

Integridad

Confianza

Respeto

Ética

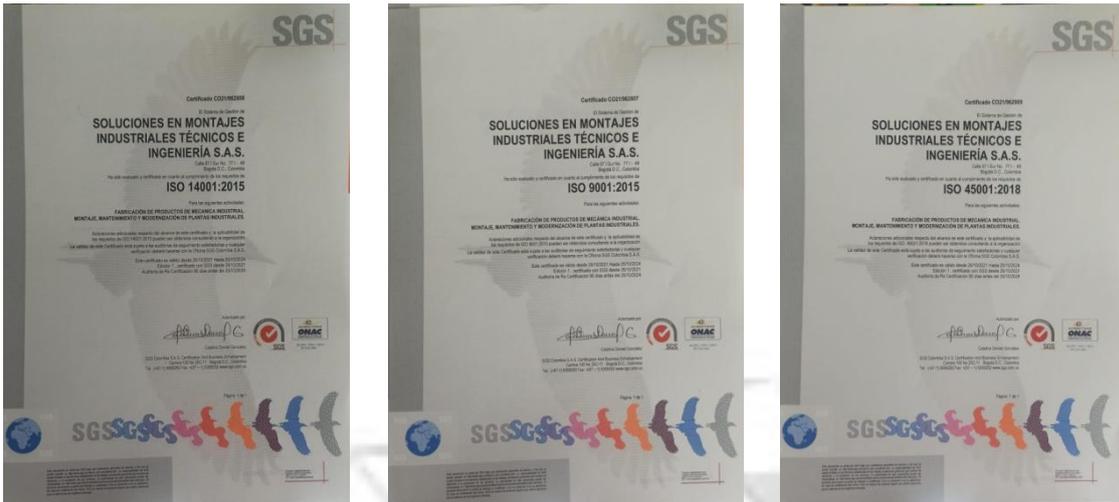
4.5 Objetivo de la empresa

Brindar nuestros servicios integrales con altos estándares de calidad, cumplimiento, precios competitivos, eficiencia y seguridad.

5. Sistema Integrado de Gestión

La empresa SMIT INGENIERIA SAS contaba con procesos informales e independientes entre departamentos. Esto duplica el trabajo, ya que cada persona utiliza los formatos a su manera o se ignoraban fases para la entrega final de los proyectos. Las grandes compañías clientes solicitan que sus proveedores cuenten con un único sistema que integre las áreas de calidad, seguridad industrial y medio ambiente. Es por esto que SMIT INGENIERIA SAS toma la decisión de diseñar y estandarizar todos sus procesos. Se presentó a la auditoría Fase I: el 17 de Agosto de 2021 y la Fase II: del 2, 3 y 6 de Septiembre de 2021 y después de ser evaluada, se nos concede la emisión del certificado bajo las normas ONAC ISO 9001:2015, ONAC - ISO 45001:2018, ONAC - ISO 14001:2015. El alcance aprobado es: Fabricación de productos de mecánica industrial. Montaje, mantenimiento y modernización de plantas industriales. Lo cual es un honor y un valor añadido para la empresa. A continuación, se adjuntan los Certificados obtenidos.

Ilustración 2. Certificados del Sistema Integrado de Gestión- Fuente: SGS S.A



6. Actividad de la empresa y modelo de negocio

La actividad de la empresa Soluciones en Montajes Industriales Técnicos e Ingeniería SAS “SMIT INGENIERIA SAS” actualmente es el mantenimiento mecánico industrial, modernización de plantas industriales y obra civil. La Implementación servicio de personal por administración delegada consiste en proporcionar a las empresas cliente, personal calificado para cubrir necesidades de mano de obra. Esta práctica permite a las empresas centrarse en sus competencias principales mientras aprovechan la experiencia y recursos del proveedor externo. Estos procesos son en las áreas de logística de aprovisionamiento, logística de producción, limpieza de tipo industrial, señalización industrial y pintura.

7. Modelo de Negocio:

Este modelo Canvas proporciona una visión clara y estructurada de cómo una línea de negocio de personal por administración delegada puede operar, generando valor tanto para los clientes como para SMIT INGENIERIA S.A.S.

7.1. Segmentos de Clientes: Los clientes son la base del modelo de negocio en estos se agrupan en pequeñas y medianas empresas que buscan la reducción de costos en plantillas de personal. También nos dirigimos hacia un gran público como lo son las grandes corporaciones que necesitan gestión eficiente por la cantidad de colaboradores y nuestros clientes influyentes son empresas de sector manufacturero también identificado como industrial. También seremos de apoyo a empresas de proyectos

temporales y empresas del sector público que necesitan personal capacitado, calificado y certificado por un periodo de tiempo determinado. Este segmento de clientes se ubica en la ciudad de Bogotá, Cundinamarca-Colombia.

7.2. La Propuesta de valor para el segmento de clientes que quiera adquirir el servicio de personal por administración delegada es que tienen acceso a mano de obra capacitada, calificada y certificada para realizar tareas específicas en el periodo tiempo programado, con EPIs (elementos de protección individual), estará dado de alta en la seguridad social y contará con otros implementos solicitados para realizar la actividad como herramientas eléctricas o manuales. Los clientes se beneficiarán con reducción de costos asociados con contratación por medio de la externalización de la gestión de personal. Esto permite a las empresas cliente concentrarse en su negocio principal mientras nosotros gestionamos otros requerimientos. La flexibilidad y escalabilidad permitirá la adaptación rápida a las necesidades cambiantes del personal.

7.3. Canales de distribución. Los canales de distribución más adecuados para la línea de negocio de personal por administración delegada es la venta directa, donde un equipo se encargará de realizar visitas a empresas clientes constantemente, los cuales serán contactados por e- mail marketing, luego vía telefónica y se concretará una reunión presencial para presentar el portafolio de servicios de SMIT INGENIERIA SAS. Esto se realizará con frecuencia tres días a la semana y el contacto vía electrónico estará programado todos los días. Al tiempo se realizará Marketing Digital por medio de la página web optimizada, redes sociales Instagram, Facebook y LinkedIn, donde se publicará el registro de los nuevos proyectos, el proceso y la finalización y la presentación del servicio, indicando lo nuevo que trae la empresa para todos sus clientes.

Las alianzas estratégicas y colaboración con consultoras que gestionen recursos humanos y agencias de reclutamiento fortalecerán la existencia del servicio de administración delegada. El canal preferido por nuestros clientes son las referencias y redes de contacto por medio de algún proyecto ya realizado. Adicionalmente se contará con una persona que reparta publicidad presencialmente a personas particulares, ya que nos pueden referenciar a otras personas o incluso pueden ser gerentes o encargados de

esa área de contratación.

7.4. Relación con el Clientes: SMIT INGENIERIA SAS establecería relaciones con empresas de diversos sectores industriales que necesitan personal temporal. La atención será personalizada, donde se asigna un gestor de proyecto para estar pendiente de las solicitudes e inquietudes de cada cliente incluyendo precios. Se proporcionará supervisión y apoyo continuo tanto al personal temporal como a los clientes para garantizar un rendimiento óptimo y resolver cualquier problema que pueda surgir durante el período de contratación. También seguimiento post finalización del proyecto, donde se validará con el cliente el estado, siendo soporte de inquietudes o si se evidencia algún cambio para realizar garantía. Si este fuera el caso, lo ideal es que en la ejecución del proyecto quede registro fotográfico para al finalizar realizar contacto con el cliente y mostrar la evidencia de los pasos del servicio que este pago y así esté tranquilo de que se realizó lo acordado y de manera correcta.

7.5. Fuentes de Ingresos. Estas entradas se realizan dependiendo de las necesidades específicas de cada cliente y se ofrecen soluciones personalizadas para cubrir sus requerimientos de mano de obra. Es decir, cada cobro depende de la gestión de personal, que pueden ser fijas o basadas en un porcentaje de los salarios gestionados. Algunos servicios adicionales son los ingresos por servicios complementarios, es decir, que no estén incluidos dentro del alcance al realizar el acta de inicio. También pueden ser ingresos adicionales las asesorías o la capacitación, entre otros, que requieran un grado mayor de conocimiento. Nuestros clientes están dispuestos a pagar por adquirir calidad de personal, confiabilidad, consistencia en el servicio, flexibilidad, capacidad de respuesta, reducción de costos operativos, atención al cliente y soporte eficaz.

7.6. Recursos Clave. En la categoría humana, SMIT INGENIERIA S.A.S actualmente tiene un equipo de trabajo de 10 personas en diferentes roles. Para Implementación servicio de personal por administración delegada es necesario iniciar con un equipo mínimo de 5 personas calificadas que puedan desempeñarse en el área de logística de aprovisionamiento, logística de producción, limpieza tipo industrial y pintura industrial dependiendo la solicitud del cliente.

Tener una base de datos es importante. Esta información del personal debe estar contenida dentro de un portal para identificar sus capacidades, destrezas y otra información, identificando quién se adapta mejor al servicio que el cliente nos solicita. Categorías físicas. Actualmente la empresa cuenta con una bodega (nave) de fabricación industrial, una oficina, un vehículo, herramienta eléctrica, manual, recursos tecnológicos de cómputo, comunicación e inventario de EPIs y dotación personal para el ingreso de futuros colaboradores. Para Implementar el servicio de personal por administración delegada se necesitarán herramientas para limpieza industrial, equipos de logística y almacén, que se subcontratarán o tomarán en alquiler para cumplir con los requerimientos de los clientes.

Al estar certificado SMIT INGENIERIA SAS en los sistemas integrados de gestión en calidad (ISO 9001), gestión Ambiental (ISO 14001) y gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (ISO 45001) cuenta con el compromiso de realizar un uso adecuado de cada procedimiento y con responsabilidad actualizar el área documental. El sistema se adapta y se puede aplicar a cualquier tipo de servicio, es así como también se debe incluir el del servicio de personal por administración delegada.

7.7. Actividades Clave: para la implementación servicio personal por administración delegada, inicialmente SMIT INGENIERIA SAS, desarrolla una planificación estratégica para llegar hasta la necesidad del cliente, aplicando mejora continua, ya que existen diferentes tipos de empresas clientes. Luego realiza la gestión del personal, donde lo selecciona y contrata. Cuenta con un área de soporte para la solución de problemas y realiza campañas de marketing para aumentar las ventas y fortalecer la relación con el cliente.

7.8. Socios Clave: son los centros de formación y capacitación para el personal tanto públicos como privados y los más destacados son: servicio nacional de aprendizaje SENA que brinda cursos y certificaciones en diversas áreas, incluyendo la operación de montacargas y carretillas.

Icontec (instituto colombiano de normas técnicas) el cual acredita cursos y programas

de formación en operación segura de maquinaria, certificación cámara de comercio ofrecen programas cortos gratuitos.

Otros socios clave son los interventores del sistema integrado de gestión, los cuales nos auditan para la actualización en las certificaciones. Tenemos aliados que son las empresas de Seguridad social integral (salud pensión, ARL y subsidio familiar) las cuales aseguran la protección y bienestar de los colaboradores. Y por último contamos con un proveedor del área de marketing, el cual se encarga del desarrollo de publicidad y gestión de redes sociales. También un proveedor de EPIs y dotación personal, empresa especializada en la comercialización y suministro de equipos y vestimenta que garantizan la seguridad y protección de los trabajadores, y proveedores de tecnología que se encargan de la comercialización de equipos.

7.9. Estructura de Costos que implica la puesta en marcha de implementar el servicio de personal por administración delegada son costos relacionados con el personal en salarios, exámenes de ingreso, capacitación y programas de desarrollo profesional, alta en seguridad social integral, EPIs y dotación personal.

Costos operativos y logísticos incluyendo los traslados a las instalaciones de las empresas clientes. Costos de tecnología e inversión en software, equipos de PC y plataformas de gestión de nómina y facturación. Costos de marketing, gastos de publicidad y manejo de redes sociales. Costos de infraestructura, arriendo de oficina y bodega será repartido ya que la empresa presta más servicios, entonces solo le corresponderá pagar una parte al nuevo servicio.

El modelo de negocio se centrará en proporcionar un servicio integral de personal por administración delegada, garantizando a los clientes una solución eficiente y rentable para cubrir sus necesidades.

Ilustración 3. Modelo de negocio de personal por administración delegada- Fuente:
Elaboración propia, Herramienta Canvas



8. Descripción de la empresa

Es una empresa sólida dentro del mercado mecánico industrial, con una variedad de servicios descritos en el portafolio de ventas que ofrecemos a nuestros clientes, con un alto estándar de calidad y gestión de prevención de riesgos, pues a lo largo de su funcionamiento tenemos 0 accidentes, y con un equipo humano especializado para atender cada una de las necesidades existentes en el mercado.

SMIT INGENIERÍA SAS, se ha convertido en una de las mejores opciones para las empresas clientes dedicadas a la industria dentro del ámbito alimenticio, farmacéutico, químico, generadoras de energía entre otras empresas del sector manufacturero.

Ilustración 4. “Equipo SMIT INGENIERIA SAS”- Fuente: Fotografía propia



9. Portafolio de servicios actual de la empresa.

Las actividades económicas (CIU) inscritas de la empresa SOLUCIONES EN MONTAJES INDUSTRIALES TÉCNICOS E INGENIERIA S.A.S (Cámara de comercio de Bogotá ,2018) “*la realización de actividades comerciales directas y/o conexas, nacionales e internacionales. Actividad principal Código CIU: 2825 la fabricación de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco, fabricación de otros tipos de maquinaria y equipo de uso especial, entre otras actividades especializadas. Actividad secundaria Código CIU: 4390 construcción de edificios y obras de ingeniería civil, construcción de otras obras de ingeniería civil, otras instalaciones especializadas, instalación especializada de maquinaria y equipo industrial, mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo, mantenimiento y reparación. Otras actividades Código CIU: 3320 especializado de productos elaborados en metal, mantenimiento y reparación especializado de equipo eléctrico.*”(Ver anexo 1)

A continuación se describen las líneas de servicios existentes en SMIT INGENIERÍA S.A.S. Que se ofrecen al cliente nuevo y las actividades o servicios que de allí se despliegan.

Tabla 1. Servicios Actuales SMIT INGENIERIA SAS- Fuente: Elaboración Propia

Servicio general	Servicios específico
Mantenimiento industrial	Mantenimiento y montajes de tubería de acero al carbón inoxidable, PVC, Polipropileno, galvanizada. Reparaciones de tuberías y tanques. Mantenimiento de estructuras metálicas. Reparación de maquinaria industrial. Mantenimiento predictivo, preventivo y correctivo

	para todo tipo de equipos y plantas industriales. Instalación de sistemas de compresores. Fabricación de piezas y maquinados. Aislamientos Térmicos. Pintura y Señalización Industrial. Aplicación de soldaduras especiales. Mantenimiento para equipos de enfriamiento.
Diseño fabricación y montajes mecánicos	Refrigeración Industrial y comercial. Suministro fabricación cuartos fríos. Diseño, suministro y montaje de proyectos industriales. Fabricación y Montaje de Estructuras Metálicas. Montajes electromecánicos de equipos industriales. Fabricación de serpentines y tanques para almacenamiento de toda clase de fluidos. Equipos en acero inoxidable para alimentos. Fabricación e instalación de transportadores.
Obra civil e instalaciones locativas	Diseño y adecuaciones locativas. Carpintería metálica. Pintura y acabados. Estructura y montajes. Redes eléctricas industriales e interiores

10. Descripción servicio personal por administración delegada

La implementación servicio de personal por administración consiste en que una empresa cliente externaliza ciertos procesos y funciones a un proveedor externo especializado, en lugar de manejarlas internamente confía en un tercero para administrarlas de manera eficiente. Esta oferta se adapta a proyectos específicos, ausencias de empleados permanentes o cualquier otra situación en la que una empresa requiera una fuerza laboral adicional de manera temporal. Pueden ser empresas que requieran apoyo en áreas de logística de aprovisionamiento, logística de producción, limpieza, pintura y señalización tipo industrial entre otros servicios.

Ilustración 5. Personal por administración delegada- *Fuente: Elaboración Propia*



11. Aspectos diferenciales del Servicio

Todos los servicios que la empresa SMIT INGENIERÍA S.A.S ofrece van soportados por los procedimientos del sistema integrado de gestión y están debidamente documentados y registrados. El sistema está diseñado para adaptarse a cualquier servicio prestado por parte de la empresa. Esto nos hace distintos a la competencia, ya que por medio de esta labor aseguramos conjuntamente el mejoramiento continuo. El servicio de personal por administración delegada también se acogerá al sistema de gestión integrada y contará adicionalmente con los siguientes aspectos diferenciales:

Proceso de selección eficiente: la empresa se tomará el tiempo para reclutar, seleccionar y verificar la capacitación y habilidades del personal antes de asignarlo a los clientes, por medio de evaluación de habilidades, verificación de referencias y pruebas de aptitud. Esto garantiza que el personal proporcionado esté calificado para cumplir con los requisitos del trabajo.

Flexibilidad: las empresas cliente pueden solicitar personal temporal según sus necesidades específicas y por el tiempo que lo requieran, ya sea por horas, días, turnos, semanas o meses. Esta flexibilidad permite a las empresas cliente adaptarse rápidamente a cambios en la demanda laboral.

Variedad de perfiles: el servicio puede abarcar una amplia gama de perfiles profesionales y habilidades, con enfoque en logística de aprovisionamiento, logística de producción, limpieza y pintura de tipo industrial. Esto permite satisfacer las

necesidades de diversos sectores industriales.

Gestión administrativa simplificada: SMIT INGENIERIA SAS se encargará de todos los aspectos administrativos relacionados con el personal, como la nómina, seguridad integral y los beneficios, liberando a los clientes de esta carga.

Supervisión/apoyo continuo: la empresa de suministro de personal temporal proporciona supervisión y apoyo continuo tanto al personal asignado como a los clientes para garantizar un rendimiento óptimo y resolver cualquier problema que pueda surgir durante el período de contratación.

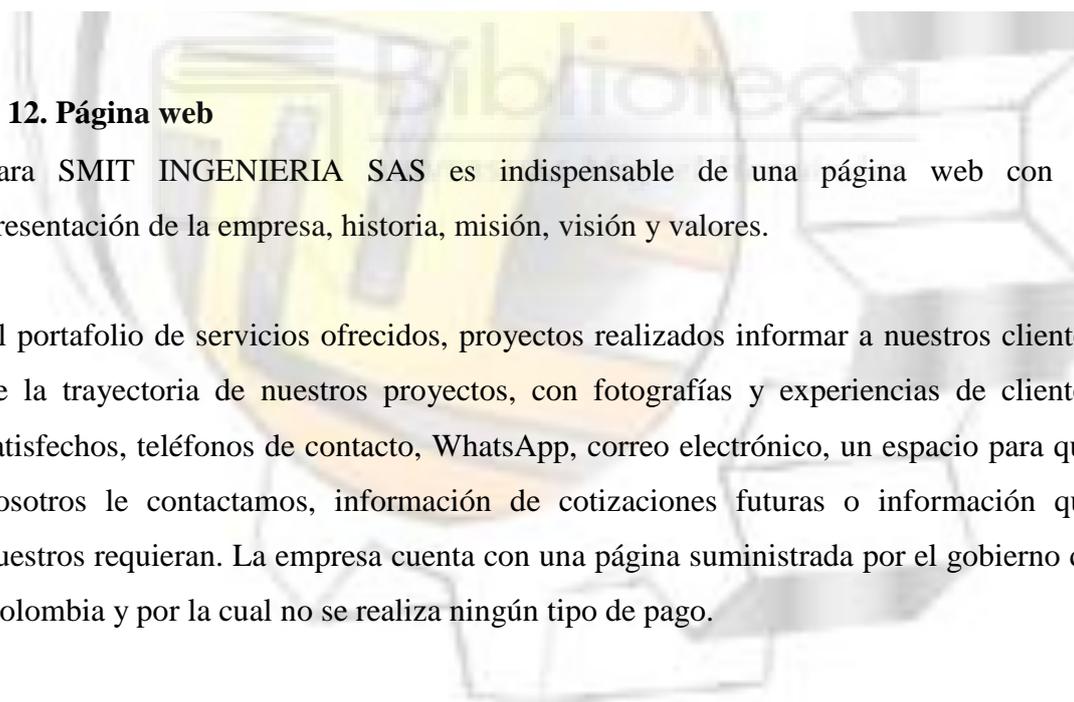
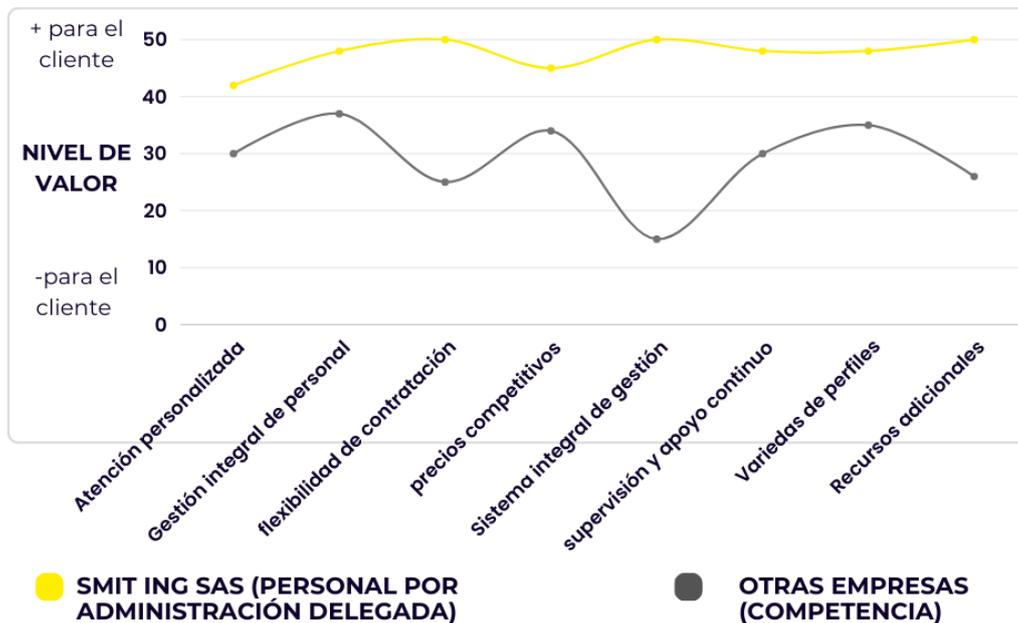
Recursos: SMIT INGENIERIA SAS dentro de su servicio suministra su maquinaria, herramientas, EPIs, Dotación y fungibles necesarios para cada actividad contratada con recursos propios o suministrado por terceros. Esto dependerá de nuestros clientes si desean o no pagar un servicio integral o utilizar recursos propios de ellos y solo pagar el equipo/cuadrilla de personal.

Este servicio personal por administración delegada ofrece a las empresas cliente la flexibilidad y la capacidad de respuesta necesarias para satisfacer sus necesidades de mano de obra de manera eficiente y rentable, sin comprometer la calidad del trabajo interno que lleven.

Grafica 1. Curva de valor servicio de personal por administración delegada- Fuente:
Elaboración propia herramienta Canvas



Curva de Valor Personal por Administración delegada



12. Página web

Para SMIT INGENIERIA SAS es indispensable de una página web con la presentación de la empresa, historia, misión, visión y valores.

El portafolio de servicios ofrecidos, proyectos realizados informar a nuestros clientes de la trayectoria de nuestros proyectos, con fotografías y experiencias de clientes satisfechos, teléfonos de contacto, WhatsApp, correo electrónico, un espacio para que nosotros le contactamos, información de cotizaciones futuras o información que nuestros requieran. La empresa cuenta con una página suministrada por el gobierno de Colombia y por la cual no se realiza ningún tipo de pago.

13. Equipo promotor

Gerente Leidy Paola Tovar Loaiza.

Nace el 29 de octubre del año 1998 en la ciudad de Neiva-Huila Colombia, a muy poca edad se traslada para residir con su familia en la ciudad de Bogotá, es allí donde adquiere el gusto por el sector industrial pues sus padres trabajaban en este medio en figura de empleados de una empresa. Estos le enseñan e inicia sus estudios con un

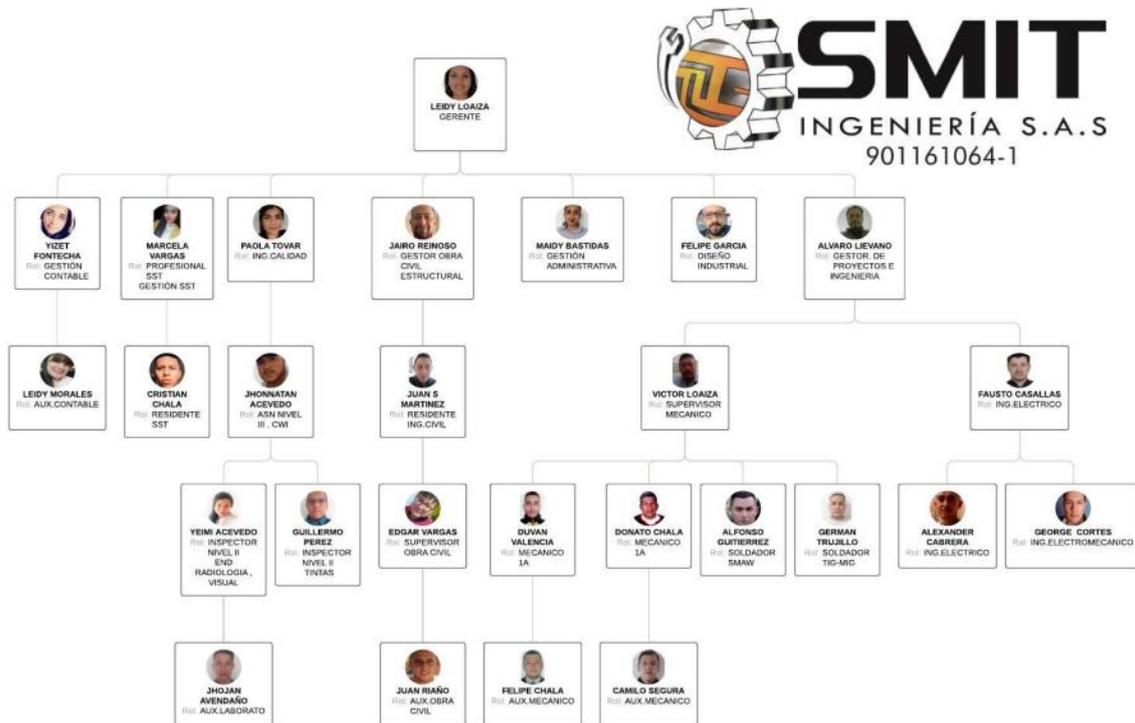
grado superior en gestión de la producción industrial, donde desarrolló sus prácticas laborales en diferentes empresas del sector manufacturero: empaques y promocionales no convencionales de plásticos, sector de alimentos, avícola y producción de lencería femenina. Adquirir esta experiencia la motivó, ya que observo muchas necesidades en los que serían clientes futuros de la empresa. Decide apoyar la idea de su madre y emprender un negocio familiar. Para el año 2018 se constituye Soluciones y montajes industriales técnicos e ingeniería SAS “SMIT INGENIERÍA”. En los próximos años continúa sus estudios profesionales en ingeniería industrial, complementando y reforzando sus conocimientos, apostando a tener más posibilidad de licitar en grandes compañías, dando respaldo a SMIT INGENIERIA S.A.S como profesional, y así es como cada nuevo reto a nivel empresa la lleva a especializarse, adaptándose a los nuevos mercados emergentes para el crecimiento de la misma. Su experiencia profesional se basa en la dirección y gestión de los siguientes proyectos:

- Proyecto sistema de inyección de aire central Hidroeléctrica emgesa SA ESP 2020. Liderar y coordinar la ejecución de las actividades relacionadas con el sistema de sellado y aireación de las tapas del canal de descarga de las unidades de la Central Tequendama.
- Proyecto mantenimiento Embalse Tominé (Central Hidroeléctrica) 2021. Dirigir y coordinar el equipo asignado para el contrato. Supervisar toma de ensayos (END). Elaborar informes de procedimientos y conformidad.
- Obras Industriales 2021-2022. Elaborar documentación técnica (memoria, anexos, presupuestos, pliegos) y administrativa. Planificación, ejecución y seguimiento técnico, económico y temporal de los proyectos.

La estructura organizacional de la empresa siempre ha dependido de los contratos que se estén realizando en el momento, es decir, que se manejan contratos por obra labor. Dependiendo la necesidad laboral se contratan colaboradores clave para el cumplimiento de los proyectos. A continuación, adjunto el organigrama del proyecto suministro fabricación e instalación del sistema de inyección de aire en la central Tequendama Cliente ENEL - Emgesa lugar Bogotá, Colombia año 2021 como ejemplo.

Figura 1. Organigrama de SMIT INGENIERIA por Proyectos Cliente Enel-Emgesa-

Fuente: Elaboración Propia



Para implementar el servicio de personal por administración delegada, tenemos una plantilla de colaboradores base que son utilizados para todos los servicios en general por la empresa; gerente, área administrativa, gestión de seguridad y salud en el trabajo (SST), gestión de proyectos que depende de los contratos a realizar, aquí varía la cantidad de personal, tiempo y perfil profesional. En esta área se agrega el servicio de personal por administración delegada que son las cuadrillas de limpieza pintura y logística industrial.

Los perfiles base son:

Gerente Leidy Paola Tovar Loiza, responsable de la visión estratégica, cumpliendo con los objetivos de la empresa.

Gestión Administrativa: Este cargo será ejecutado por una responsable secretaria que realice afiliaciones, gestión de contratos, beneficios del personal y nóminas. Asegura el cumplimiento de las leyes laborales y regula las políticas de recursos humanos.

Gestión de Seguridad y salud en el trabajo: Equipo de practicantes del Servicio nacional de aprendizaje SENA Garantizan condiciones de trabajo seguro y saludable para el personal.

Gestión Proyectos: Personal que ejecuta todos los servicios actuales de la empresa

que solo serán mencionados por el área que es pilar de donde se incluirá lo nuevo de **SMIT INGENIERIA S.A.S**

Cuadrilla Limpieza y pintura industrial: Personal que ejecute las actividades solicitadas por el cliente, con cualidades como puntualidad, cumplimiento de plazos, responsabilidad en el trabajo, habilidades técnicas, formación adecuada básica.

Cuadrilla de Logística

Personal en Aprovisionamiento y producción, gestiona una amplia gama de actividades clave, monitoreo y control de niveles de inventario para evitar excesos o faltantes, asegurarse de que los productos se roten adecuadamente. Tendrán la habilidad para planificar y priorizar tareas eficientemente, tendrán conocimiento de técnicas de control de inventarios, capacidad para utilizar sistemas de gestión de inventarios, conocimiento sobre técnicas de almacenamiento y optimización de espacios, familiaridad con los procedimientos de recepción, almacenamiento y despacho de mercancías.

14. Análisis de cliente

Este servicio de personal por administración delegada está diseñado para empresas comerciales e industriales de mediano tamaño y grandes compañías, las cuales necesitan flexibilidad en la contratación de personal para proyectos específicos. Pueden ser a corto y medio plazo, picos de demanda de producción o sustitución por vacaciones o enfermedad.

Empresas del sector manufacturero, energía, farmacéuticas y otros sectores relacionados. Clientes que tengan necesidades inmediatas que puedan ajustar rápidamente la cantidad de personal, es decir, aumentar o reducir personal. Empresas que quieran minimizar costos de contratación y administración, y Empresas que necesitan de habilidades específicas con variedad de talento humano, pero que también quiere asegurar el cumplimiento de normativas laborales y cumplir con los objetivos proyectados con la contratación del servicio. Por esto se ha diseñado esta gráfica con las características de este cliente ideal:

Ilustración 6. Mapa de empatía- Fuente: Elaboración Propia canvas

**Mapa De Empatía
Personal por Administración Delegada**



15. Encuesta a clientes

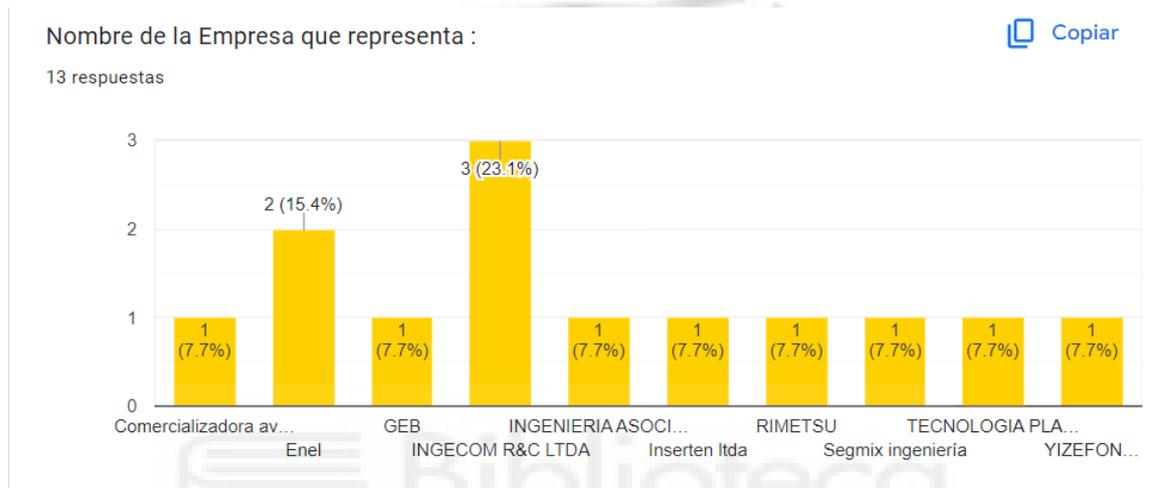
Se realizó una encuesta a nuestros clientes potenciales para poner en marcha la implementación servicio de personal por administración delegada y la respuesta fue satisfactoria al observar que 10 de nuestros clientes de diferentes áreas contestaron la encuesta, donde valoran los servicios actuales de la empresa como buenos y que les gustaría adquirir ayuda adicional en temporadas de alta producción, para obtener buenos resultados en sus procesos internos, indicando que era muy probable la adquisición de lo nuevo de SMIT INGENIERIA SAS.

Ilustración 7. Invitación Encuestas Nuevo Personal Administrativo- Fuente: Elaboración Propia (Google)



Esta es la encuesta enviada a todos nuestros clientes por medio de la herramienta Google, se adjunta la siguiente grafica en donde se evidencia los nombres de las empresas y la frecuencia en que contestaron la encuesta , esto se debe a que en una empresa pueden a ver varias áreas en donde la empresa realiza servicios . Luego se agregan los resultados de las otras preguntas realizadas a los clientes.

Grafica 2. Encuesta Empresas que llenaron la Encuesta- Fuente: Elaboración Propia



Grafica 3. Encuesta Valoración de los Servicios Actuales- Fuente: Elaboración Propia



Grafica 4. Encuesta Apoyo Extra en Proyectos- Fuente: Elaboración Propia

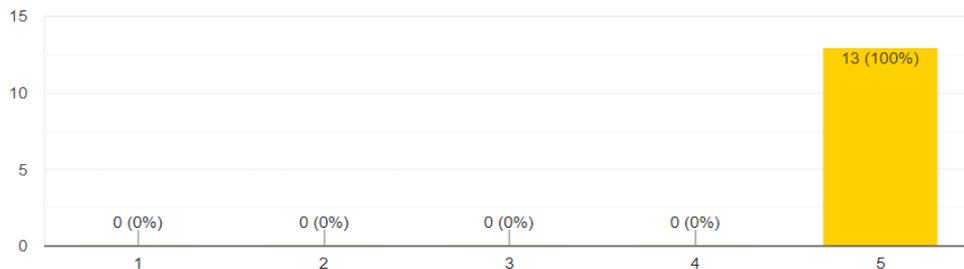


Esta es la grafica en la cual las empresas indican que sería muy probable la adquisición del servicio personal por administración delegada, El resultado es satisfactorio ya que ninguna dudo en adquirir el servicio.

Grafica 5. Encuesta Probabilidad de Adquisición Nuevo - Fuente: Elaboración Propia

¿cual es la probabilidad de adquirir el servicio de personal por administración delegada en la empresa que representa?
 1 Nada probable / 5 Muy probable
 13 respuestas

 Copiar



16. Análisis de demanda del mercado

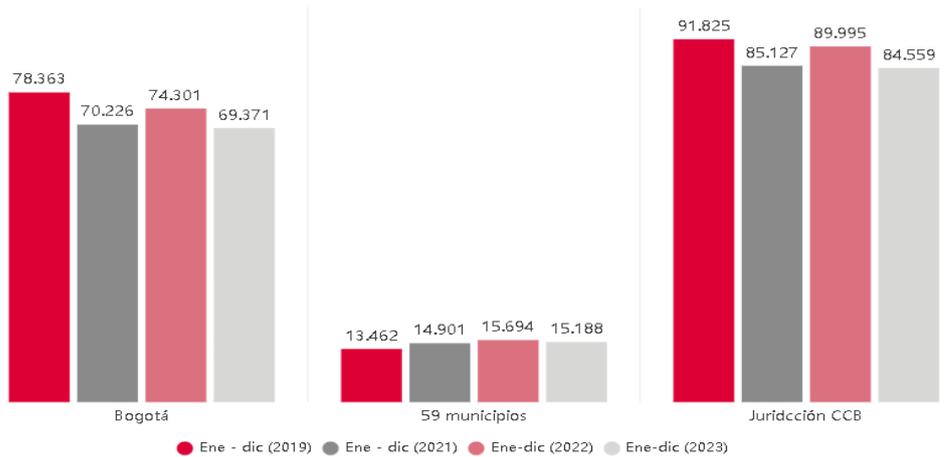
De acuerdo con el Registro Mercantil de las cámaras de comercio de Colombia:

“Donde se inscriben los hechos y actos relativos a los empresarios individuales y a las sociedades mercantiles, con el fin de dar publicidad a los mismos de forma que puedan ser conocidos por las personas que contraten con ellos. Cada año los comerciantes realizan la matrícula, renovación o la liquidación de sus empresas y establecimientos ante la cámara de comercio de su jurisdicción.

Registro Mercantil, CCB, 2019 - 2021 – 2022 - 2023).

Bogotá y Cundinamarca son el centro económico y empresarial del país, ya que se encuentra el 82,0 % de empresas creadas entre el año 2019 y 2023 para el periodo enero - diciembre como lo muestra la siguiente gráfica.

Grafica 6. Creación de empresas Bogotá Cundinamarca- Fuente: Registro Mercantil, CCB, 2019 - 2021 – 2022 - 2023. <https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas>



Esto significa que tenemos una gran ventaja al tener mayor posibilidad de clientes adicionalmente el mismo análisis expuesto por Registro Mercantil de las cámaras de comercio indicó que:

Donde se inscriben los hechos y actos relativos a los empresarios individuales y a las sociedades mercantiles, con el fin de dar publicidad a los mismos de forma que puedan ser conocidos por las personas que contraten con ellos. Cada año los comerciantes realizan la matrícula, renovación o la liquidación de sus empresas y establecimientos ante la cámara de comercio de su jurisdicción. (Registro Mercantil, [CCB] , (2019 - 2021 – 2022 - 2023).

Tabla 2. Porcentaje de empresas por tamaño- Fuente: Registro Mercantil, CCB, 2019 - 2021 – 2022 - 2023. <https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas>

Tamaño	(2021)	(2022)	(2023)	Variación 2021 - 2023	Variación 2022 - 2023
Microempresa	84.677	89.893	84.437	-0,3%	-6,1%
Pequeña	375	59	76	-79,7%	28,8%
Mediana	52	26	28	-46,2%	7,7%
Grande	23	17	18	-21,7%	5,9%
Total	85.127	89.995	84.559	-0,7%	-6,0%

Lo que se ajusta al análisis de cliente realizado anteriormente, donde la mayoría de contrataciones del servicio se prestaría en pequeñas, medianas y grandes empresas. Por lo que actualmente las empresas buscan una fuerza laboral más flexible y la economía

ha impulsado el crecimiento del mercado de trabajo temporal en los últimos años. Los clientes han evidenciado que contratar personal temporal puede ser más económico que tenerlo permanente a tiempo completo, esto les evita costos asociados como salarios, vacaciones, auxilio de transporte, seguridad social integral (salud, pensión y ARL), afiliación a caja de compensación, seguros, o capacitación a largo plazo, entre otros.

La segmentación del mercado está separada en tres macro sectores: manufactura (industria), servicios y comercio. De acuerdo al análisis del Registro Mercantil de las cámaras de comercio, indicó que:

“El 56,1 % de las empresas creadas está en el sector de servicios, el 29,3 % en el comercio y el 14,6 % en la industria.”. Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Colombia. [CCB]. (2019 - 2021 – 2022 - 2023).

Tabla 3. Porcentaje de empresas por Sector- Fuente: Registro Mercantil, CCB, 2019 - 2021 – 2022 - 2023. <https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas>

Sector económico	(2019)	(2021)	(2022)	(2023)
Industria	11.800	11.680	12.699	12.312
Servicios	52.902	45.227	49.856	47.441
Comercio	27.123	28.220	27.440	24.806
Total	91.825	85.127	89.995	84.559

Esta necesidad representa una oportunidad de negocio significativa para cubrir picos de trabajo, proyectos específicos o ausencias de empleados, lo que sugiere un potencial de crecimiento continuo para este tipo de servicio. Se realiza análisis de demanda del mercado con la información anterior y aplicando la regla TAM/SAM/SOM.

17. Regla TAM/SAM/SOM.

TAM representa el mercado total disponible para la línea de negocio de personal por administración delegada. Considerando que el número total de empresas en Bogotá y Cundinamarca es 820,000 (82.0%) y el 1,460 (14.6%) de las empresas creadas son del sector manufacturero (industria). Total empresas Manufactureras industriales = $1,460 \times 820,000 = 119,720$. Asumiendo que todas las empresas podrían potencialmente necesitar servicios de suministro de personal.

El SAM es la parte del TAM que la empresa puede servir, nos enfocamos solo en

empresas industriales manufactureras de Bogotá/Cundinamarca. Teniendo en cuenta las 820,000 empresas, los datos iniciales de las empresas en el año 2022: Pequeñas empresas en 2022: 59, Medianas empresas en 2022: 26, Grandes empresas en 2022: 17 y los datos de crecimiento comparado con el 2022: Pequeñas empresas: +28.8%, Medianas empresas: +7.7%, Grandes empresas: +5.9%. Aplicamos el crecimiento a cada categoría para estimar las cantidades en 2023:

$$\text{Pequeñas empresas} = 59 \times 1.288 = 75.992 = 76$$

$$\text{Medianas empresas} = 26 \times 1.077 = 28.002 = 28$$

$$\text{Grandes empresas} = 17 \times 1.059 = 18.003 = 18$$

Para un total = $76 + 28 + 18 = 122$ empresas relevantes

Sabemos que el 14.6% de las empresas creadas están en el sector industrial. Aplicamos. Este porcentaje a la suma de las empresas relevantes (pequeñas, medianas y grandes):

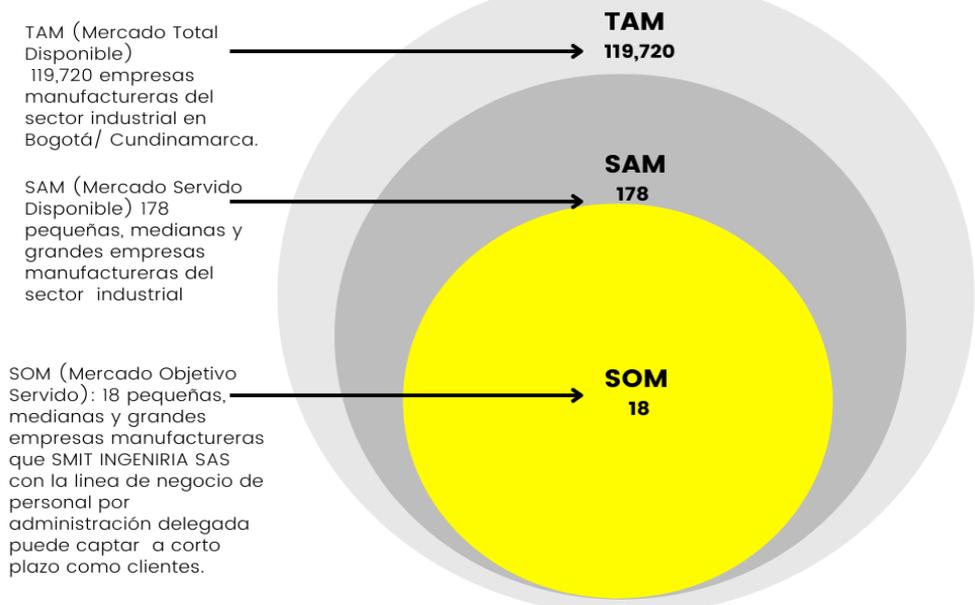
$$\text{SAM Industrial} = 0.146 \times 122 = 17.812 = 178 \text{ empresas}$$

Para el SOM, consideramos un porcentaje realista de penetración en el mercado industrial manufacturero. Suponiendo una capacidad inicial de penetración del 10%: $\text{SOM Industrial} = 0.10 \times 178 = 17.8$ aproximadamente 18 empresas

Ilustración 8. Regla tam/sam/som servicio de personal por administración delegada-

Fuente: Elaboración propia

REGLA TAM/SAM/SOM



Este análisis proporciona una visión ajustada del mercado disponible y objetivo para la empresa SMIT INGENIERIA SAS: 18 empresas del sector manufacturero / industrial.

18. Análisis de la competencia

Las principales empresas competidoras son aquellas que ofrecen servicios similares de personal por administración delegada en Bogotá/Cundinamarca, las cuales son Adecco, Manpower, y Grupo EULEN. Tienen una fuerte presencia en el mercado, ya que fueron creadas hace más de 20 años y cuentan con experiencia y recursos significativos. Adicionalmente ofrecen servicios para empresas de cualquier sector.

Las dos consultoras de Recursos Humanos más grandes, que son Randstad y Hays, ofrecen servicios de reclutamiento, selección y administración de personal. También existen los competidores indirectos como agencias de empleo. Aunque sean intermediarios entre las empresas y los trabajadores temporales, pueden ofrecer servicios competitivos en términos de flexibilidad y a bajo costo.

Estos competidores se diferencian mediante la oferta de servicios adicionales como formación y desarrollo, manejo de nómina, consultoría estratégica en recursos humanos, tienen un plus ya que son líderes en el mercado, utilizan tecnologías avanzadas para la gestión de personal, incluyendo sistemas de seguimiento de candidatos (ATS), software de gestión de recursos humanos (HRMS) y plataformas de e-learning. Estas empresas, como tienen presencia en tantas áreas, no ofrecen servicios personalizados y alineados con las necesidades específicas de algunos clientes. SMIT INGENIERIA S.A.S Tiene enfoque en el sector industrial manufacturero.

19. Análisis de la normativa relevante para la actividad.

La empresa soluciones en montajes técnicos e ingeniería SAS se encuentra registrada en Cámara de Comercio y el RUT en la ciudad de Bogotá y tiene inscritos los códigos Ciiu para prestar el servicio de personal por administración delegada. Es decir, que no hay que inscribirse, pero sí debemos tener en cuenta otro tipo de normativas como son:

19.1. Normativas Laborales

La primera norma es el código sustantivo de trabajo, ya que este es el marco regulador

principal de las relaciones laborales en Colombia. Establece las normas sobre contratación, despido, salarios, horas de trabajo, y condiciones laborales. Es muy importante cumplir con todas, evitando sanciones y penalizaciones a la empresa.

Siempre debemos de contar con un documento escrito llamado contrato laboral, donde se especificará la descripción del puesto de trabajo, salario, horarios y beneficios. Debe estar firmado tanto por el empleador como por el empleado, deben ser claros y se deben de cumplir. Por lo general, en esta línea de negocio de personal por administración delegada se va a utilizar el contrato por obra laboral, ya que dependiendo la necesidad se contratará el personal, pero también se puede utilizar el contrato a término fijo e indefinido.

Debemos de tener en cuenta el Decreto 1072 de 2015, ya que regula las condiciones de la tercerización laboral y establece que las empresas que subcontratan servicios deben garantizar los derechos laborales de los empleados subcontratados, teniendo los mismos derechos que los de planta fija. Todos los empleados deben estar vinculados al sistema de seguridad social integral salud, pensiones y riesgos laborales. La empresa debe registrar a todos los empleados en el sistema y realizar las contribuciones correspondientes.

Ley 100 de 1993: Establece el Sistema de Seguridad Social Integral en Colombia. La empresa al iniciar el vínculo con el empleado debe asegurarse de que éste firme el documento de Protección de Datos Personales.

Ley 1581 de 2012 de Colombia, ya que brinda su información personal y la empresa puede disponer de estos de manera responsable y tener procedimientos para proteger la información, asegurando la confidencialidad, integridad y disponibilidad de los datos.

La empresa tiene que tener en cuenta las Normativas Sectoriales de la Industria, ya que cada servicio es específico y puede haber regulaciones para prestar el servicio adecuadamente. Por ejemplo, si se va a realizar la delimitación o señalización de una planta industrial debemos tener en cuenta las medidas, los diseños, los colores y entre otros para garantizar una buena ejecución, y así con los demás servicios del portafolio.

La empresa debe velar por el cumplimiento de todas las normas de prevención de riesgos laborales, la seguridad y salud en el trabajo. Según el decreto 1072 de 2015, se establecen obligaciones por parte del empleador para garantizar un entorno de trabajo

seguro, así como también el empleado debe cumplirlas.

La empresa ya cuenta con un sistema integrado de gestión, donde se detalla el plan de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST). Todas las empresas, dependiendo de su figura, deben realizar pagos de impuestos corporativos, cumpliendo con las obligaciones fiscales, La empresa SMIT INGENIERIA SAS es régimen simple es decir que bajo los ingresos obtenidos se aplica una tarifa de pago y adicional se paga ICA, IVA, exógena. El cumplimiento normativo es fundamental no solo para la línea de negocio de personal por administración delegada, sino para el correcto funcionamiento de la empresa en general. Se puede evitar sanciones y garantizar operaciones legales, éticas y fortalecer la reputación de la empresa en el mercado.

20. Análisis del entorno

El análisis del entorno es una etapa importante para cualquier empresa que desee iniciar, especialmente en un sector tan dinámico y competitivo como el mercado industrial de Bogotá, Colombia. La línea de personal por administración delegada implica la externalización de la gestión de recursos humanos, puede ofrecer numerosas ventajas competitivas, como la reducción de costos operativos y una mayor eficiencia en la gestión del talento. Sin embargo, para garantizar el éxito de esta iniciativa, es esencial comprender el contexto en el que operará el negocio.

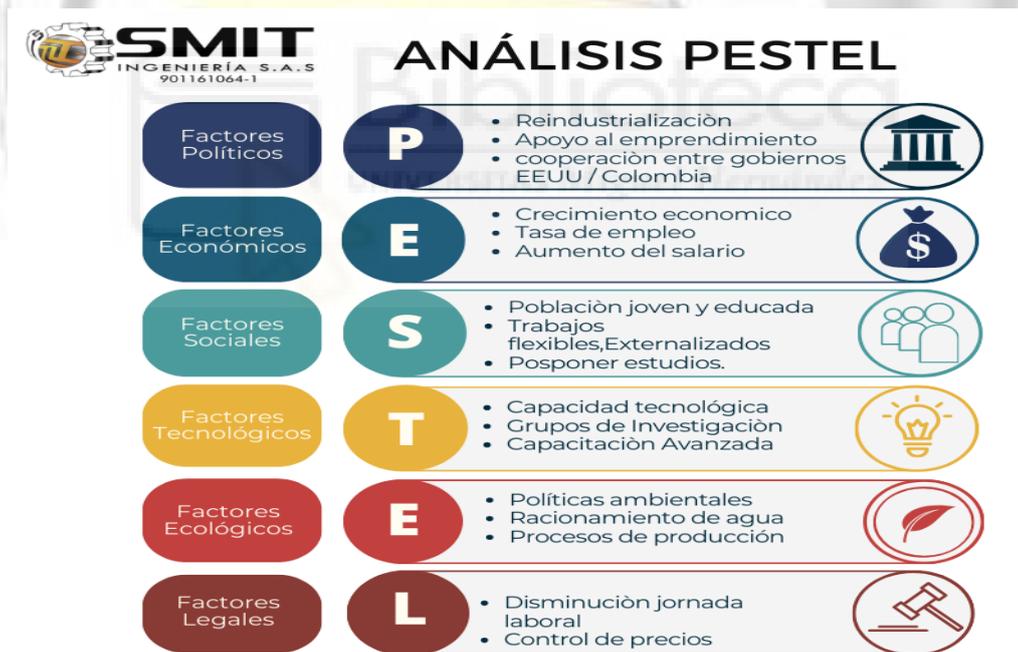
21. Entorno general

Soluciones en montajes industriales técnicos e ingeniería SMIT INGENIERIA SAS es una empresa dedicada a prestar servicios industriales que ahora incluye un nuevo servicio de personal por administración delegada para atraer a más clientes no solo en la industria, sino además en el comercio en empresas de logísticas del sector manufacturero, área hospitalaria y todas las empresas que tengan la necesidad de contratar una empresa proveedora de personal dedicada a que administre el personal para el desempeño de funciones asignadas, por ejemplo limpieza, pintura, carga, logística de aprovisionamiento, logística de producción, entre otros, teniendo claro que queremos llegar a clientes nuevos. Realizamos un estudio estratégico enfocado a ampliar nuestra gama de empresas clientes, por esto vamos a realizar un estudio en el entorno general que ha de resaltarse en relación al sector suministro personal o

administración delegada, en donde encontraremos los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales. Lo haremos a través de la herramienta de análisis PESTEL, entendiendo qué impacto nos deja dentro de la empresa asumir este nuevo reto de una línea de negocio de personal por administración delegada en el mercado industrial de Bogotá, apostando a integrar un servicio más a su portafolio de servicios.

Bogotá, siendo el centro industrial y económico de Colombia, ofrece un escenario prometedor pero también desafiante. La ciudad alberga una amplia gama de industrias, desde manufactura y construcción hasta tecnología y servicios, lo que la convierte en un punto focal para la innovación y el desarrollo empresarial. No obstante, factores como la regulación laboral, las políticas gubernamentales y las condiciones socioeconómicas locales juegan un papel determinante en la configuración del mercado.

Ilustración 9. Análisis Pestel- Fuente: Elaboración Propia



21.1. Político: Estabilidad. Actualmente en Colombia se vive un gobierno organizado en forma de república unitaria con autonomía en sus entidades territoriales. Este gobierno ha experimentado un período de relativa estabilidad política, aunque con desafíos ocasionales, uno de estos desafíos es apostar por una reindustrialización para transitar de una economía extractiva a una economía del conocimiento, productiva y sostenible, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo indica que:

“presentó una completa radiografía de la política de reindustrialización en el país que puso en marcha el Gobierno del Cambio, especialmente en sectores como Defensa, Minas y Energía, Salud, Dian e Invima. Esto es un aumento de 349% más de beneficiarios de unidades productivas y micronegocios de la economía popular y mipymes, como lo menciona la viceministra Soraya Caro” Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. [El MinCIT]. (2024).

El crecimiento entre el año 2022 y 2024, es un aspecto positivo para nuestra línea de negocio de personal por administración delegada, ya que el número de personas o Mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) que están recibiendo esta ayuda (financiamiento, capacitación, recursos, etc.) son clientes futuros para nuestra empresa. La empresa también se beneficia con la política industrial adicional. A esto se suma una gran oportunidad mencionada por Ministerio de Comercio, Industria y Turismo:

“se ha convertido en una estrategia que incluye incentivos directos a la productividad y a la internacionalización, barreras de acceso a la oferta desde otras geografías, exenciones tributarias, entre otras, con el propósito de defender el desarrollo industrial de las naciones”. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. [El MinCIT]. (2024).

Políticas Gubernamentales: Según el Ministerio de El gobierno colombiano ha implementado políticas de apoyo a la creación de empresas y al emprendimiento mediante Documento Conpes 2020 en donde nos indica:

“con el objetivo de crear un entorno favorable para la creación, sostenibilidad y crecimiento de emprendimientos que contribuyan al aumento de ingresos, riqueza y productividad en el país. La política tiene un horizonte de implementación de cinco años (2021-2025) y un costo estimado de 212.961 millones de pesos”. Consejo Nacional de Política Económica y Social Republica de Colombia Departamento Nacional de Planeación. (2020).

Por lo cual SMIT INGENIERIA SAS podría vincularse para el fortalecimiento financiero ya que una de estas políticas es facilitar apoyo en diferentes etapas de desarrollo de la empresa.

El gobierno de Colombia está pasando por un buen momento gracias a las relaciones

con Estados Unidos, donde este año han lanzado un programa de estrategia de vida que es la cooperación entre dos países para fortalecer las relaciones, que mostrará a Colombia como potencia de vida. Es decir, Estados Unidos prefiere invertir en que los colombianos tengamos aquí en nuestro país trabajo, que haya planes para la paz y estrategias de vida en Colombia evitando migrar hacia Estados Unidos. Este acuerdo lo anunció la Cancillería/Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia:

“tiene como propósito cooperar en la implementación de nuevas opciones por la vida y la política exterior por la paz del gobierno de Colombia”. Dice que también Estados Unidos *“está trabajando a favor de un desarrollo sostenible para la prosperidad económica y la inclusión social con enfoque a las diferentes regiones y más a las provincias y a los pueblos étnicos y campesinos y a las mujeres a la comunidad LGBT y a pueblos indígenas afrodescendientes a toda la multiculturalidad y diversidad de nuestro país”.* Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia-Cancillería. (2024).

Estas grandes oportunidades que se le está presentando al país, son también oportunidades de crecimiento a nivel empresarial, ya que se tendrá un mayor acceso a personal que quiera capacitarse y prepararse para gozar de un trabajo digno e íntegro mejorando la calidad de vida y así evitar arriesgar su vida emigrando a otro país por falta de posibilidades de trabajo. La empresa tendrá en cuenta estas estrategias para hacer parte de ellas e incluirlas en su nueva línea de negocio de personal por administración delegada.

21.2. Económico: Crecimiento de acuerdo con las proyecciones del Ministro de Hacienda y Crédito Público:

“la economía colombiana habría crecido 1,2% en 2023” y “en 2024 la economía colombiana empezaría una senda sostenida de recuperación, con un crecimiento de 1,5% impulsado por una política monetaria menos restrictiva, una corrección gradual de la inflación local y una menor percepción del riesgo. Estos factores impulsaron la recuperación de la demanda interna a lo largo del año. En específico, el gobierno busca continuar con el ajuste del balance primario neto estructural en línea con los límites establecidos por la regla fiscal y mantener el uso activo del gasto público como herramienta de reactivación económica y de atención de las demandas sociales”. Ministerio de Hacienda y

Crédito Público. (2023-2024).

Este plan financiero presenta más oportunidades que desafíos para la empresa SMIT INGENIERIA SAS y su línea de negocio de personal por administración delegada en el sector manufacturero, las inversiones planificadas y el enfoque en la estabilidad fiscal y el financiamiento sostenible deben crear un entorno propicio para el crecimiento laboral. Como también lo podemos evidenciar en la información técnica del DANE Producto Interno Bruto (PIB) nacional en donde nos indica que:

“En el primer trimestre de 2024, el Producto Interno Bruto en su serie original, crece 0,7% respecto al mismo periodo de 2023”. Sin embargo el crecimiento “trimestral ajustado por estacionalidad y calendario es 1,1% con respecto al trimestre anterior”. Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE. (2024)

Como se evidencia en la siguiente tabla:

Tabla 4. Valor agregado por actividad económica/tasas de crecimiento en volumen- Fuente: DANE, PIB T 2024 <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/bol-PIB-Itrim2024-v2.pdf>

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)	
	Serie original	Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Trimestral
	2024 ^{Pr} -I / 2023 ^{Pr} -I	2024 ^{Pr} -I / 2023 ^{Pr} -IV
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	5,5	1,4
Explotación de minas y canteras	-1,5	0,9
Industrias manufactureras	-5,9	0,7
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado ²	4,5	1,9
Construcción	0,7	1,1
Comercio al por mayor y al por menor ³	-0,8	-0,02
Información y comunicaciones	-1,6	-3,1
Actividades financieras y de seguros	-3,0	-2,8
Actividades inmobiliarias	1,7	0,5
Actividades profesionales, científicas y técnicas ⁴	-0,2	-0,1
Administración pública, defensa, educación y salud ⁵	5,3	2,0
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios ⁶	5,2	3,7
Valor agregado bruto	0,7	1,2
Impuestos menos subvenciones sobre los productos	0,4	1,3
Producto Interno Bruto	0,7	1,1

Al eliminar las variaciones estacionales, la economía muestra un mejor desempeño en el primer trimestre de 2024 que en el cuarto trimestre de 2023. Este es un indicador positivo de que la economía puede recuperarse o acelerarse después de un periodo de

estancamiento o crecimiento lento. En este indicador también se evidencia el crecimiento económico moderado al sector de industrias manufactureras que son los clientes para la venta del servicio de personal por administración delegada. Es importante seguir monitoreando tanto las tendencias anuales como trimestrales para ajustar las estrategias empresariales.

21.3. Tasa de Desempleo: De acuerdo con el DANE - PIB Información técnica (2024):

“Para el mes de abril de 2024, la tasa de desocupación del total nacional fue 10,6%, mientras que en abril de 2023 fue 10,7%. Por su parte, la tasa global de participación se ubicó en 64,0% y la tasa de ocupación en 57,2%. En el mismo mes del año anterior, estas tasas fueron 64,6% y 57,7%, respectivamente”.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. [DANE]. (2024).

Grafica 7. Tasa global de participación, ocupación y desocupación- Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE abril (2023-2024) <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleoydesempleo#:~:text=Fuente%3A%20DANE,ocupaci%C3%B3n%20fue%2059%2C7%25>



Los datos mencionados anteriormente del mercado laboral de abril de 2024 muestran una pequeña mejora en la tasa de desocupación y una estabilidad general en la participación laboral, lo cual es positivo para la empresa SMIT INGENIERIA SAS. En general, estas cifras indican un entorno laboral saludable, facilitando la disponibilidad de personal calificado y proporcionando una base sólida para la prestación de servicios de personal por administración delegada en el sector manufacturero, esperando tener un flujo constante de candidatos y cubrir eficientemente las necesidades de personal a los clientes.

Salarios: El gobierno nacional de Colombia decreta que

“el salario mínimo en el 2024 quedó en un millón 300 mil pesos y con un aumento del 15%, el auxilio de transporte se fijó en \$162.000. Según el anuncio que realizó el presidente, Gustavo Petro, en el 2024 habrá un crecimiento del salario real en términos del salario mínimo, lo cual significa que “el nivel de vida de los colombianos que están ligados al salario mínimo va a crecer”. Ministerio del Trabajo. [MinTrabajo]. (2024).

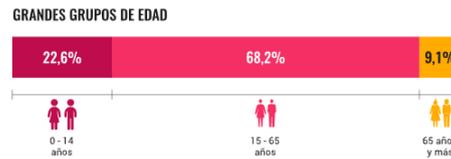
Como es mencionado, estos aumentos se pueden traducir en mayor satisfacción y motivación para que los colaboradores se beneficien, tanto ellos como los clientes, al obtener un servicio de calidad y eficiente. Desde otro punto de vista se aumentará la producción manufacturera de nuestros clientes y es probable que necesiten más apoyo de personal por lo que van a adquirir nuestro servicio. Para la empresa SMIT INGENIERIA SAS estos aumentos incrementarán los costos operativos y se deben ajustar los precios estratégicamente para que los clientes acepten este cambio monetario.

21.4.Social:

Demografía. Según el *Dane Departamento Administrativo Nacional de Estadística*, “Bogotá en la última proyección de población del periodo 2018 a 2035 la estimación total de personas es de 48.258.494” Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2024).

Está compuesta por tres grandes grupos de edad donde el 68,2 por ciento de población tiene de 15 a 65 años siendo una población joven y educada, con una fuerza laboral dispuesta a ser capacitada, y esta disponibilidad de talento es un factor positivo para la línea de negocio de personal por administración delegada. Otro factor a resaltar es el porcentaje de 51,2% de población femenina, lo cual también es un factor positivo pensando en el servicio de limpieza industrial donde se le daría la oportunidad laboral a muchas mujeres en diferentes condiciones y de diferentes edades, como se evidencia en la siguiente imagen:

Ilustración 10. Proyección Población Periodo 2018- **Fuente:** *Departamento Administrativo Nacional -DANE* <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/bol-PIB-Itrim2024-v2.pdf>



21.5. Cultura Laboral: La cultura laboral en Bogotá tiene aceptación de modelos de trabajo flexibles y la externalización de servicios está en aumento. Los empleados buscan oportunidades de desarrollo profesional y un buen equilibrio entre vida laboral y personal. Según el informe: El Ambiente Laboral en Bogotá. Great Place to Work.

“ambiente laboral en Bogotá, un estudio soportado por la opinión de más de 295.000 colaboradores en más de 740 organizaciones de la capital y su área metropolitana, donde se encontró que 15% de los colaboradores se ha visto obligado a interrumpir sus estudios. Esto tiene un impacto importante en la opinión de las personas, debido a que cuando pasan por esta situación, tienden a ser más críticas en cuanto al ambiente laboral”. Vargas, M. Great Place to Work. (2024).

La información del informe sobre el ambiente laboral en Bogotá y la interrupción de estudios por parte de los colaboradores tienen implicaciones mixtas para la empresa SMIT INGENIERIA. Si bien puede señalar desafíos en términos de moral y calidad del personal, también ofrece oportunidades, con una gestión proactiva y enfocada en el desarrollo y bienestar de los empleados, la empresa puede implementar o fomentar programas de apoyo a la educación, como horarios flexibles, para mejorar la satisfacción y lealtad de los colaboradores, resultando en una mayor retención de talento humano, y convertir estos desafíos en oportunidades de mejora y diferenciación.

21.6. Tecnológico: Bogotá ofrece un entorno propicio para el crecimiento y la innovación tecnológica de acuerdo con la página de la alcaldía mayor de Bogotá *“Bogotá es la ciudad con mayores capacidades en Ciencia, Tecnología e Innovación*

(CTeI) en todo el territorio nacional”. Secretaria de Planeación (2024)

Se realiza la firma del acuerdo con el Consejo Distrital de Ciencia, Tecnología e Innovación (CODECTI):

“Somos la ciudad con mayores capacidades en ciencia, tecnología e innovación en toda Colombia. De los seis mil ciento sesenta grupos de investigación existentes en el país para 2021, el 32 % está adscrito a centros de investigación e instituciones de educación superior de la capital. Y las tres universidades colombianas mejor clasificadas en investigación se ubican en la ciudad”.

Secretaria de Planeación (2024), afirmó el alcalde.

La firma de este acuerdo trae muchos beneficios, ya que nosotros como empresa, tendremos acceso a los últimos avances en tecnología y procesos industriales. Esto facilitará la implementación de mejores prácticas y tecnologías innovadoras en áreas de logística de aprovisionamiento y la de logística de producción. Adicionalmente, permite el desarrollo de programas de capacitación avanzada para el personal. Utilizar estos recursos puede mejorar significativamente las habilidades técnicas y operativas de los colaboradores. Mejorando la eficacia del entrenamiento sin interrumpir la producción.

21.7. Ecológico: Responsabilidad ambiental. La conciencia sobre la sostenibilidad y las prácticas ambientales responsables están incluidas a nivel nacional, y también son aplicadas en todas las empresas. Esto mejora la reputación de la empresa y atrae a clientes preocupados por el medio ambiente. De acuerdo con la página de la alcaldía de Bogotá.

“Las políticas ambientales ayudan a reducir el impacto negativo a nivel ambiental que se deriva de prácticas productivas o hábitos a nivel de empresas o en el hogar. Realizar prácticas sostenibles implica hacer un cambio de hábitos que mitiguen el impacto negativo o la afectación al medio ambiente”.

Bogota.Gov.Co. (2024)

Para la empresa SMIT INGENIERIA SAS, es muy gratificante practicar medidas para mitigar los impactos ambientales, los cuales están inmersos en los procedimientos del sistema de gestión integrada, en los cuales nos comprometemos a gestionar los recursos de manera responsable con el cuidado del agua, la economización de energía, disposición de productos químicos, clasificación de residuos, reutilización de papel, etc. Actualmente la alcaldía de Bogotá anunció que,

“el país y la región, han atravesado largas semanas sin lluvias debido al impacto del fenómeno de El Niño (calentamiento océano pacífico). Este panorama ha generado escasez de precipitaciones o lluvias en las zonas de influencia que abastecen de agua a la capital y los municipios aledaños. El estado más crítico de niveles de agua lo atraviesan los embalses de Chuza y San Rafael, que hacen parte de la Sistema Chingaza que aportan el 70 % del agua potable ,la Alcaldía de Bogotá estableció restricciones al servicio de agua por turnos, para lograr superar la crisis de abastecimiento en las fuentes hídricas”. Bogota.Gov.Co. (2024).

La falta de agua puede interrumpir procesos de producción que dependen del uso de agua, lo que es un impacto significativo para la empresa y la contratación de los servicios de personal por administración delegada. De acuerdo a la alcaldía de Bogotá,

“la programación entre 4 al 12 de junio de 2024 de la rotación de los nueve (9) sectores de servicio establecidas por la Empresa de Acueducto y Alcantarillado de Bogotá E.S.P. (EAAB – ESP). Las zonas con restricción tendrán corte del servicio entre las 8:00 a.m. del día anunciado y durante 24 horas”. Bogotá.gov.co. (2024).

21.8. Legal: en esta área actualmente a nivel nacional el cómo es mencionado por ministerio de trabajo a partir del día

“16 de julio inicia la disminución de la jornada máxima laboral en Colombia, la aplicación de la Ley 2101 de 2021, por medio de la cual se reduce la jornada máxima laboral semanal de manera gradual, sin disminuir el salario, ni afectar los derechos adquiridos y garantías de los trabajadores, La ley modificó el artículo 161 del Código Sustantivo del Trabajo y establece la duración máxima de la jornada ordinaria de trabajo de 42 horas a la semana”. Ministerio del trabajo. [Mintrabajo]. (2023)

Para la empresa SMIT INGENIERIA SAS la reducción de la jornada laboral puede llevar a una fuerza laboral más descansada, motivada, comprometida con sus horas de trabajo mejorando así la eficiencia de nuestro servicio de personal por administración delegada.

Al alinearnos con los estándares recomendados por la Organización Internacional del

Trabajo, mejora la imagen de la empresa al respetar y adoptar prácticas laborales responsables y sostenibles. La empresa tendrá que gestionar cuidadosamente los desafíos asociados con la reorganización de turnos y la posible necesidad de ajustes operacionales para maximizar los beneficios y minimizar los impactos negativos ya que la disminución de la jornada máxima laboral implica, el aumento del valor de la hora diaria. Bogotá ofrece un entorno favorable para la inclusión de una línea de negocio de personal por administración delegada. La estabilidad económica, la disponibilidad de talento, la infraestructura tecnológica avanzada y la apertura cultural hacia nuevos modelos de trabajo son factores positivos. Sin embargo, es fundamental incluir regulaciones laborales y de protección de datos, y adoptar prácticas sostenibles y responsables para alinearse con las expectativas sociales y ecológicas. Realizar un análisis continuo del entorno y adaptarse a los cambios será clave para el éxito del negocio en esta ciudad dinámica.

22. Análisis PORTER del sector

Análisis PORTER aplicado al servicio personal por administración delegada.

Ilustración 11. Análisis Porter- Fuente: Elaboración Propia



22.1. Poder de negociación de los clientes.

A nivel nacional hemos identificado por medio del registro de cámara de comercio que hay un gran número de empresas dedicadas única y exclusivamente al servicio de

contratación de personal o empresas temporales, que no es exactamente lo se quiere, existe una diferencia entre temporales y nuestra línea de servicios a incluir en el catálogo.

Los clientes existentes en SMIT INGENIERIA SAS, han demostrado interés en contratar nuestros servicios basados en la calidad y la respuesta oportuna a los requerimientos que ellos exigen, basados en esto lanzamos nuestro servicio línea de personal por administración delegada como una alternativa más de calidad y cumplimiento al conocernos como empresa y trabajadores saben cuál es la capacidad que tienen nuestros trabajadores y son los clientes de la empresa que en muchas ocasiones aun sin tener este servicio dentro del catálogo de la empresa nos han ofrecido la contratación.

El reto específico de la empresa es lograr atraer a clientes nuevos que necesiten esta línea de servicios en su empresa y además a esto que nos elijan por tener más de un servicio con el que puedan ser beneficiados y tener una empresa proveedora integral y así realizar una sola contratación. En Colombia el ministerio de ambiente determinó que las empresas y aun las que tengan demasiada emisión de gases contaminantes sin importar su tamaño deberían ubicarse a las afueras o los alrededores de la capital del país, es decir fuera de Bogotá. Esto es un valor agregado, puesto que aunque hay más empresas que tienen el servicio de proveer personal, están más sectorizadas y limitadas. Al solo tener un servicio específico, no es rentable salir fuera de la capital.

Lo que SMIT INGENIERIA SAS busca es que sus clientes compren más servicios, y que gracias a la confianza que nos tienen nos contraten la nueva línea de servicio.

Nuestros clientes ven en nosotros como proveedores que tenemos un sistema integrado de gestión que nos ubica en una de sus mejores opciones para la contratación. Además de la seguridad y la calidad nos eligen por el respeto hacia el medio ambiente, esto hace que nuestros precios no sean negociables con los clientes fidelizados y con los clientes nuevos la empresa ofrece un descuento mientras conocen el trabajo que se realiza como empresa.

22.2. El poder de negociación de los proveedores.

En SMIT INGENIERIA SAS contamos con una lista de proveedores que nos suministran los insumos y fungibles para llevar a cabo los servicios a las empresas clientes. Con este nuevo servicio línea de personal por administración delegada existe

una plantilla de proveedores específicos para el alquiler de la maquinaria, los insumos, fungibles y protección de seguridad industrial (Dotación y EPI) que se necesitan y son clave para cada actividad. Existe una demanda de proveedores en productos químicos como desengrasantes, detergentes entre otros para limpieza, también para elementos de limpieza como son cepillos, fregonas, trapos, espumas y demás. En la parte de seguridad contamos con elementos de protección para actividades específicas de fácil acceso como mascarillas 3m full face para químicos, guantes de nitrilo, filtros. Esto indica que el poder de negociación con los proveedores lo maneja SMIT INGENIERIA SAS.

Los proveedores de alquiler de maquinaria industrial como plataformas articuladas, montacargas, andamios tienen clientes aún mayores que SMIT INGENIERIA SAS, esto hace que nuestro negocio o servicio se vea afectado por la demanda de alquiler de este tipo de maquinaria y a la vez que los precios se incrementen dado a que este tipo de maquinarias y recursos lo demanda la construcción esto hace que ellos tengan prioridad en la toma o alquiler de la maquinaria extendiendo el alquiler por tiempos largos.

El resultado de esta demanda hace que la empresa no tenga un solo proveedor de maquinaria industrial, sino que busque más alternativas o bien sea de adquirir maquinaria propia, contratar o reservar y pagar por adelantado para utilizar este servicio de alquiler lo que en muchos casos no sería viable teniendo en cuenta que estamos iniciando con esta línea de servicio de personal por administración delegada y a esto le sumamos que buscamos este servicio periféricamente al lugar donde tenemos la contratación con las empresas clientes, ya que nuestro servicio se extiende a nivel nacional. En general, no existen proveedores que ofrezcan este servicio de alquiler de maquinarias industriales, esto quiere decir que el proveedor de maquinaria industrial tiene el poder sobre mi línea de servicio.

22.3. Amenaza de nuevos competidores entrantes.

Los nuevos competidores que identificamos como amenaza para nuestro servicio de personal por administración delegada, es nuestra competencia usual, es decir, los contratistas con los que participamos en las pujas o cotizaciones en las empresas clientes. Ellos, al ver que SMIT INGENIERIA SAS tiene mayor contratación, empezarán a implementar esto en sus empresas y a copiar nuestro modelo de mercadeo, sin importar la inversión que tengan que asumir sea alta o menor, ya que también son empresas estables financieramente y no tendrán que buscar apoyo financiero, sino que

invertirán en este servicio porque saben que el resultado será positivo. Además, tienen acceso directo a las empresas clientes, ya que venimos compitiendo en los mismos escenarios de la industria. Afortunadamente no son empresas con economía de escala, pero sí con músculo financiero para invertir, porque hay algunas que tienen más antigüedad que SMIT INGENIERIA SAS. Pese a esto la empresa apuesta por la búsqueda de nuevos clientes para esta línea de negocio, lo que se busca es mantenerse con los servicios ya ofrecidos y conocidos por los clientes, pero además extenderse con esta línea de servicio de personal por administración delegada. Por eso tenemos la estrategia de mercadeo siempre apuntando a la visión de esta empresa, buscando consolidarse como una de las mejores.

22.4. Amenaza de nuevos productos sustitutivos

La aparición de nuevos competidores con servicios similares o iguales al servicio que se quiere implementar produce que se limite el precio de la contratación en mis servicios esto podría suceder si llegara una empresa con la maquinaria propia sería el mismo servicio, pero a un precio más bajo. También pueden llegar empresas de limpieza y logística con experiencia, esto hace que sus actividades sean más productivas en tiempo de ejecución, ya que su personal se relaciona constantemente con las funciones contratadas, mientras que SMIT INGENIERIA SAS está incursionando con este nuevo servicio y tardaremos un tiempo para acogernos a los procesos de producción de las empresas clientes nuevas. En Colombia hay empresas dedicadas solo a suministrar personal para limpieza y muchos clientes contratan así, para evitar altos costos. Basándonos en esto podemos decir que el servicio no se verá sustituido por otro servicio, pero sí se ve amenazado por otras empresas con mayor experiencia en la línea de servicio personal por administración delegada.

22.5. Rivalidad entre competidores.

Al incluir este servicio a SMIT INGENIERIA SAS estamos dando un valor agregado al catálogo de servicios que manejamos con nuestros clientes, pero además estamos buscando que estos clientes tengan con SMIT INGENIERIA SAS asegurado no solo la calidad sino también la disponibilidad. Ejemplo claro de esto es la temporada de diciembre, donde las empresas clientes programan unos días de limpieza industrial general, pintura y señalización industrial muchos de nuestros competidores no trabajan en diciembre porque es mes de enviar a sus colaboradores a descansar y paran durante

los días finales del año, SMIT INGENIERIA SAS apuesta a dar cumplimiento y realizar el servicio sin importar la temporada y en tiempos de parada o tiempos programados.

SMIT INGENIERIA SAS cuenta con la certificación en trinorma valor que le dan los clientes porque en Colombia las empresas certificadas son las de mayor opción para ser contratadas, por esto se puede afirmar que aunque existan muchas empresas dedicadas a este servicio en específico, no son certificadas y aun la competencia de siempre tampoco en su mayoría cuentan con las certificaciones, solo cumplen el estándar dado por el ministerio de trabajo en cuanto a la normatividad vigente en seguridad, salud ocupacional y medio ambiente.

22.6. Conclusión Fuerzas de Porter

El análisis de las Cinco Fuerzas de Porter revela que la implementación de una línea de negocio de personal por administración delegada en el mercado industrial de Bogotá es una oportunidad viable pero competitiva. La alta rivalidad entre competidores y el poder significativo de los clientes industriales son desafíos clave. Sin embargo, las barreras de entrada moderadas y la baja amenaza de productos sustitutos internos y externos bien diferenciados ofrecen oportunidades para la diferenciación y el crecimiento. Al enfocarse en la calidad del servicio, la personalización y la utilización de tecnologías avanzadas, la empresa puede posicionarse favorablemente en este dinámico mercado.

23. Análisis DAFO

Identificamos las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades del servicio que queremos implementar, por medio de este análisis que permite a la empresa conocer su situación en función de ello, tomar decisiones de cara al futuro y de esta forma radiar los puntos claves del servicio línea de personal por administración delegada.

Ilustración 12. DAFO Personal por administración delegada SMIT ING- Fuente: Elaboración propia Canvas

MATRIZ DE ANÁLISIS DAFO



24. Plan de marketing y ventas.

24.1. Objetivo.

Posicionar en el mercado comercial e industrial el servicio línea de personal por administración delegada como uno de los servicios más demandados y destacado dentro del catálogo de servicios de la empresa SMIT INGENIERIA SAS. Impulsándolo siempre a la vanguardia del mercado y a los requerimientos de los posibles nuevos clientes y los clientes consolidados, de este modo se busca que el servicio se establezca, mantenga firme y fuerte en el mercado, incluso frente a las crisis e inseguridades. Ofreciendo un precio justo y atractivo para el consumidor, pero que a la vez garantice rentabilidad.

24.2. Descripción del servicio: La línea de negocio de personal por administración consiste en que una empresa cliente externaliza ciertos procesos y funciones a un proveedor externo especializado, es un servicio donde se vende la mano de obra calificada del personal capacitado en la actividad específica del cliente, este servicio nace y se conceptualiza para satisfacer necesidades de un determinado segmento del mercado comercial e industrial. Esta oferta se adapta a proyectos específicos, ausencias de empleados permanentes o cualquier otra situación en la que una empresa requiera una fuerza laboral adicional de manera temporal o por contrato macro, es por ello que el

enfoque de este servicio en las empresas clientes es administrar personal internamente de manera eficiente y eficaz. En Colombia una de las cosas que suceden dentro de la industria es que resulta más beneficioso contratar una empresa proveedora del servicio que suministre una cuadrilla o plantilla de personal mientras los directivos se dedican a la producción de los productos y a la comercialización, los directivos entregan una serie de requerimientos donde explican las funciones y horarios de la mano de obra contratada incluyendo un supervisor, un HSEQ que tenga la capacidad de mantener este personal a flote en la empresa cliente de este modo se evitan tener un departamento único para el personal, minimizando y hasta evitando resolución de problema, climas laborales, seguridad en el trabajo, medio ambiente y calidad en el servicio prestado.

24.3. Las características y atributos del servicio son:

- Precios competitivos.
- Gestión integral del personal
- Se ofrece y ejecuta a nivel nacional
- Flexibilidad en la contratación del servicio.
- Contamos con un sistema integral de gestión.
- Capital humano es invaluable, variedad de perfiles.
- Apuesta a la mejora continua, recursos adicionales.
- Atención personalizada, supervisión y apoyo continuo.
- La planificación del servicio es clave para la ejecución.
- Es un servicio que integra otros servicios para ser un proveedor integral.
- La diferencia del servicio ofrecido del resto es que cuenta con certificación en norma ISO otorgada por un ente certificador competente e importante

Ilustración 13. Plan de marketing y ventas- Fuente: Elaboración Propia canvas



PLAN DE MARKETING Y VENTAS

Posicionar en el mercado comercial e industrial el servicio línea de personal por administración delegada como uno de los servicios más demandados y destacado dentro del catálogo de servicios de la empresa **SMIT INGENIERIA SAS**.

SERVICIO



- Línea de servicio personal por administración delegada.
- El cliente se enfoca en producción y ventas, la administración delegada del personal no les agobia.
- Respaldo de un ente certificador.
- Certificado en sistemas de gestión integral.
- Consolidar en el mercado este servicio.

PRECIO



- Precios bajos de salida para provocar una expansión del servicio
- Los precios de la competencia no incluye un sistema de seguridad y medio ambiente en el servicio
- Precio bajo para disuadir la competencia.
- valor agregado personal pasante del SENA (servicio nacional de empleo)

PLAZA



- Industria y comercio sin importar su tamaño a nivel nacional.
- Se distribuye por medio de venta directa de la empresa con el cliente
- Proveedores que encontramos localizados periféricamente a las empresas clientes con quienes mantenemos relaciones comerciales.

PROMOCIÓN



- Redes sociales
- Página web optimizada
- Campaña publicitaria visual
- Óptima relación para mantener la presencia comercial.
- Programas de referencia y recomendaciones.

25. Posicionamiento en el mercado.

Este proceso consiste en lanzar el servicio en el lugar y el momento idóneo, para esto se emplea el método conocido como mezcla de Mercadotecnia que promueve y divulga los servicios en el mercado para alcanzar un buen posicionamiento. En un primer paso se identificarán los criterios del servicio.

Política de servicio: Se describe un nuevo servicio personal por administración delegada. Los servicios que incluyen dicha propuesta de valor y ampliación de cartera quedan descritos en la siguiente tabla, estableciendo como características fundamentales la calidad y el cumplimiento, lo que se busca es posicionar este servicio a nuevos clientes y a clientes consolidados como la punta de lanza para con esto llegar a la contratación de los demás servicios existentes.

Tabla 5. Personal por Administración delegada- Fuente: Elaboración Propia

Nombre del servicio general	Servicios incluidos
Personal por administración delegada	Suministro de personal para mantenimientos llave en mano. Suministro de personal logístico capacitado en maquinaria industrial. Suministro de personal para limpieza

	industrial. Suministro de personal para pintura y señalización industrial.
--	---

Dada la diversidad de servicios que ofrecemos, resulta necesario agruparlos (familias) y concretarlos en un catálogo de servicios, para así conseguir trasladar a nuestro cliente una propuesta de valor en la que le resulte fácil percibir las necesidades de la empresa que representa y las ventajas de contratar con la empresa.

26. Política de precio

Para establecer el precio por el servicio se ha seguido un proceso consistente en el análisis interno del coste en horas que conlleva la prestación de los servicios. Si bien cada actividad específica está considerada en relación a un número de horas que el cliente requiera ya sea limitado o cerrado por mes o de manera abierta, según la necesidad además a esto la hora incluye los principales requisitos del suministro. Los clientes están dispuestos a pagar más a cambio de calidad cuando la superioridad del servicio es clara y evidente, también cuando se destaca la seguridad en prevención de riesgos laborales para evitar accidentes y cuando se mantiene el respeto por el medio ambiente. Por otro lado, es importante valorar los factores, tanto internos como externos, que podrían incidir en el valor del servicio en el futuro cercano o mediano. Este estudio, ayudará a fijar una política de precios estratégica y flexible

Tabla 6. Cálculo de precios personal por administración delegada para el cliente
 Fuente: Elaboración Propia Excel

CALCULO DEL PRECIO DEL SERVICIO POR HORAS HOMBRE TRABAJADAS			
FAMILIAS	PERFIL	PRECIO HORA COP	PRECIO MENSUAL COP
LOGISTICA CAPACITADO EN MAQUINARIA INDUSTRIAL	Jefe Logístico	\$ 29.678	\$ 6.232.380
	Operador Logístico	\$ 20.515	\$ 4.308.150
	Practicante SENA HSEQ (si es Requerido en cualquiera de las dos familias)	SIN COBRO	SIN COBRO
LIMPIEZA Y PINTURA (SEÑALIZACIÓN) INDUSTRIAL	Supervisor	\$ 30.250	\$ 6.352.500
	Operador	\$ 24.915	\$ 5.232.150
	operarios	\$ 19.580	\$ 4.111.800

Ventaja competitiva: Precios bajos de salida para provocar una expansión del servicio. En las empresas clientes consolidadas precios disuasorios, precio bajo para disuadir la competencia.

Personal pasante del SENA Servicio nacional aprendizaje y empleo.

- Técnicos en operaciones logísticas
- Tecnólogos HSEQ

26.1. Plaza para vender el servicio: Nuestros clientes las empresas dedicadas a la industria alimenticia, farmacéutica, químicas, cerveceras entre otras sin importar su tamaño, Para definir la plaza de forma correcta es indispensable conocer el lugar, digital o físico, en el que el público objetivo suele buscar los artículos y servicios que necesita para satisfacer sus necesidades. Por decreto ambiental el gobierno de Colombia exige que las empresas estén a las afueras de las ciudades para evitar contaminación. Nuestra sede principal está en Bogotá capital de Colombia por esto realizamos un estudio periférico de empresas y encontramos que se ubicaron en la zona rural de municipios aledaños y es hasta allá donde queremos llevar este servicio.

26.2. Distribución del servicio: El servicio suministro de personal que se presta se distribuye por medio de venta directa de la empresa con el cliente, además nuestros supervisores son la representación de la empresa y otro canal de venta, ya que estamos vendiendo mano de obra administrada y para esto contamos con todos los requisitos legales y asegurados.

26.3. Plan de Proveedores: Para poder cumplir con la nueva línea de servicio, nuestra empresa necesitará ciertos bienes y/o servicios que deben ser incorporados al servicio principal, como la maquinaria industrial. En esta etapa de la prestación del servicio nuestra empresa ha seleccionado y gestionado los proveedores que encontramos localizados periféricamente a las empresas clientes con quienes mantenemos relaciones comerciales.

26.4. Política de promoción: Esta poderosa Política abarca todas las acciones de la empresa para dar a conocer sus productos y generar oportunidades de negocios.

26.5. Análisis estratégico

En esta etapa se hace un listado base de datos de información empresarial de posibles clientes para este servicio, es importante conocer al futuro cliente, su historia, sus valores, sus gustos, sus necesidades y los requerimientos para inscribir nuevos proveedores, a la vez también es importante estudiar al cliente consolidado para que este cambio no genere fricciones.

Se realiza el estudio de mercado y se investiga el contacto telefónico del jefe de compras o la persona encargada de realizar las contrataciones de proveedores. Se pone en marcha un plan que recoge todas las etapas de desarrollo de producto, incluyendo la concepción de la idea, el desarrollo mismo, así como el consumidor objetivo.

26.6. Diseño gráfico: En esta etapa de nuestra línea de servicios es cuando entra en juego la colaboración con nuestros aliados o proveedores, una vez gestionada la colaboración, se crean unos diseños manteniendo la marca de SMIT INGENIERÍA SAS. Sus colores corporativos, como consecuencia del desarrollo de este nuevo servicio es necesario comunicar que se incluya el servicio dentro de este catálogo de servicios de la empresa. Estrategia de promoción del servicio: SMIT INGENIERÍA SAS. Impulsa el servicio con precio de salida bajo para que los clientes conozcan el servicio y la calidad con el cual se ejecuta.

26.7. Estrategia publicitaria: Teniendo en cuenta los precios del lanzamiento del servicio, antes descritos y el valor añadido que proporciona el servicio se diseña una estrategia.

Marketing Digital: Por medio de la página web optimizada, se actualiza dando prioridad al servicio de lanzamiento, las redes sociales de la empresa: Instagram, Facebook y LinkedIn, donde se publicará de manera comercial lo nuevo y rentable del servicio su proceso y la finalidad que tiene servicios de administración delegada de personal, incluyendo casos de éxito, testimonios de clientes y recursos útiles.

26.8. Campaña publicitaria: Los colaboradores de SMIT INGENIERÍA SAS. desde su gerente en adelante realizarán una visual exhibiendo en su dotación el slogan “ADQUIERE LO NUEVO” es la presentación que llevará nuestra chaqueta corporativa, indicando lo nuevo que trae la empresa para todos sus clientes, incentivando a preguntar qué es lo nuevo, esto permite comunicarse con el cliente, más allá de publicidad es establecer una relación de confianza.

26.9. Mediante relaciones públicas: Diseñamos estrategias para gestionar la información de un posible cliente buscando establecer una óptima relación para mantener la presencia comercial y crear la necesidad de la demanda de nuestro servicio. Programas de referencia y recomendaciones: Esta estrategia de marketing de boca en boca alienta a los clientes existentes a recomendar los servicios de administración delegada de personal a otras empresas del sector industrial y comercial. Por esto el

cliente recibe descuentos y productos apropiados para el buen desempeño de la empresa que representa, más no para beneficio propio.

Tabla 7. Costos de Marketing- Fuente: Elaboración Propia

ESTRATEGIA	INVERSIÓN ANUAL
Diseño grafico	\$1.500.000
Marketing Digital	\$1.800.000
Campaña publicitaria	\$2.000.000
Mediante relaciones Publicas	\$1.500.000
Programas de Referencia y recomendaciones	\$3.000.000

27. Plan de operaciones.

Proceso de prestación de servicio. Flujo grama que incluya tareas desde que entra el cliente hasta el servicio postventa si procede.

Figura 2. Costos de Marketing- Fuente: Elaboración Propia



27.1. Desarrollo del servicio

Para prestar el mejor servicio de suministro personal por administración delegada a

nuestros clientes tomamos como punto de partida los valores y principios de nuestra empresa, se ha desarrollado un proceso para mantener relaciones comerciales con los clientes. Este proceso que se representa a continuación es el paso a paso de venta a seguir con los clientes y a su vez será un control interno de calidad para evitar fallos a la hora de prestar el servicio.

Desarrollo de diferentes puntos de nuestra forma de prestar el servicio:

27.2. Contacto con el cliente: Como bien señalamos en nuestro plan de marketing, tenemos varias formas de entrar en contacto con el cliente, como son: que SMIT INGENIERÍA SAS. Acuda al cliente mediante relaciones comerciales, o que el cliente acuda a nosotros gracias a las acciones de promoción. Ahora bien, la principal forma serán las relaciones comerciales. Éste primer contacto con nuestro cliente es muy importante por dos razones: la primera porque es aquí cuando el cliente crea una primera impresión acerca de nuestra empresa; y la segunda, porque este contacto nos permitirá analizar por primera vez cuáles son sus necesidades y ver en qué podemos servirle de ayuda. El contacto con el cliente se realizará en una visita de un solo día. Dentro de la metodología de cálculo de los ingresos, se ha establecido realizar un total de 5 visitas comerciales por semana, lo que supone un total de 20 visitas comerciales al mes.

27.3. Estudio de la cotización: En esta segunda etapa de nuestro protocolo de prestación de servicios, elaboramos un plan superficial que contenga nuestra propuesta de valor para el cliente de una forma general, pero que sea capaz de reflejar el valor agregado que puede recibir nuestro cliente, y que ese valor agregado sea capaz de compensar el precio de nuestro servicio. Tras esta propuesta, corresponderá al cliente decidir si quiere o contratar nuestros servicios. Si decide no contratarnos, el presupuesto quedará registrado y archivado para próximas ocasiones. Si decide contratarnos pasaremos al siguiente paso del proceso para la prestación de servicios. También pueden surgirle dudas o sugerencias a nuestro cliente acerca de dicho presupuesto y del valor agregado, o puede pedirnos la modificación de algunos aspectos; en tal caso, y dado que la orientación al cliente es uno de los valores fundamentales de SMIT INGENIERÍA SAS., será necesaria la reevaluación de dicho presupuesto. El presupuesto ha de contener no sólo el coste que para el cliente suponen

nuestros servicios, sino también el coste que suponen los servicios de terceros necesarios para la realización del servicio, en la cotización se determinará el tiempo de ejecución del servicio. Por último, una vez exista acuerdo entre las partes el cliente nos genera una orden de compra por el servicio o acta de inicio la cual se firma entre las partes pasando a ser un documento legal. Solo si el cliente lo requiere estableceremos pólizas de responsabilidad y garantía las cuales ya se contemplan también en el presupuesto.

27.4. Planeación del servicio: Una vez que nuestro cliente ha decidido aceptar el presupuesto que se le ha entregado, se ha de formular la propuesta de servicio concreta. Esto conlleva el desarrollo pormenorizado de nuestro presupuesto, que incluya, como hemos mencionado anteriormente, las propuestas y sugerencias que ha realizado nuestro cliente en la fase anterior. Dicha propuesta ha de incluir tanto los modos de control como las etapas en las que dicho control se va a llevar a cabo para poder establecer claramente el grado de cumplimiento del plan, y así nuestro cliente pueda conocerlo en todo momento. Se ha estimado que el tiempo que se tarda en elaborar una planeación para el cliente es de acuerdo a su necesidad.

A Continuación mostraremos la planificación que da inicio al proceso de ejecución del servicio de personal por administración delegada en una empresa cliente. En esta etapa de del proceso nos encontramos con un elemento bastante sensible que ha de ser gestionado con anterioridad de manera óptima para evitar problemas como retrasos de tiempos y son los proveedores, aclaramos que no siempre los proveedores estarán presentes en todos los servicios que se desarrollen.

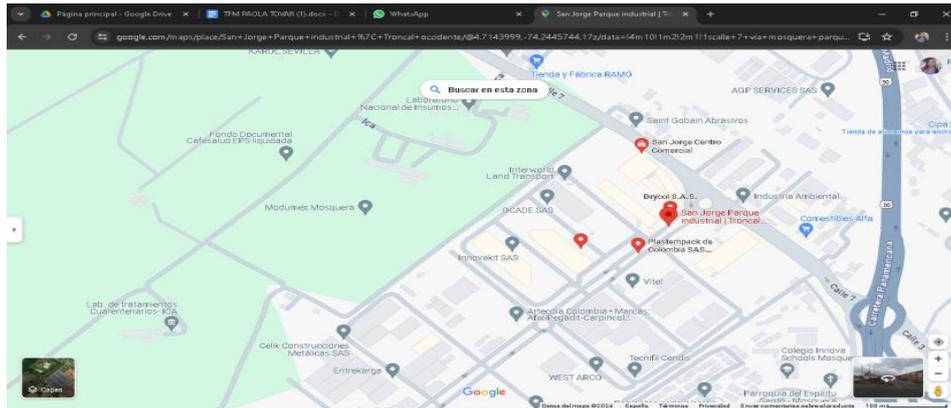
Caso ejemplo: Contrato de suministro de personal por administración delegada para limpieza industrial bodega de GTM CALDIC INTERNACIONAL.

Mano de obra: 6 personas.

Tiempo de ejecución: 8 días

Localización de la empresa cliente: Se encuentra ubicada a las afueras de la capital de Colombia en el municipio de Mosquera zona rural, de fácil acceso dentro del parque industrial San Jorge.

Ilustración 14. Ubicación Cliente GTM- Fuente: Google Maps.



27.5. Gestión proveedores

En primer lugar, hemos de establecer las compras estratégicamente para beneficio, teniendo en cuenta la localización de la empresa se busca el proveedor de alquiler de la maquinaria que se necesita, en este caso una Elevadora, concretamos precio, entrega de la máquina y tiempo de estancia en servicio, el proveedor como mínimo la alquila 1 día hábil, basados en esto concretamos el transporte que es responsabilidad del proveedor donde se incluye puesta en sitio y retirada del mismo. El precio del alquiler de cualquier tipo de maquinaria será un adicional que lo solicitará el cliente y realizará el pago al finalizar el servicio estamos sujetos a precios variables dependiendo la zona de donde se encuentra ubicada la empresa cliente.

27.6 Transporte de la cuadrilla:

Nuestra empresa cuenta con vehículo propio con todos los requerimientos y protocolos de seguridad vial para trasladar el personal a la zona y por eficacia en el tiempo de labor. El valor del transporte dependerá del lugar en donde se ejecutará el servicio y la cantidad de veces que se tengan que realizar viajes, este costo incluye ida y vuelta. A continuación, se incluye una tabla con los valores más frecuentados por la ubicación de los clientes.

Tabla 8. Valores transporte de cuadrilla- Fuente: Elaboración Propia excel

Ítem	3-Transportes personal	Unidad	Cantidad	Vlr. Unitario	Vlr. Total
1	Bogotá-Mosquera	viaje	1	\$110.000	\$110.000
2	Bogotá-Tequendama	viaje	1	\$170.000	\$170.000
3	Bogotá-funza	viaje	1	\$80.000	\$80.000

27.7 Recursos de seguridad y salud en el trabajo.

La empresa SMIT INGENIERIA SAS. Solicita al proveedor de siempre con el que se mantiene actualmente relaciones comerciales, los recursos previstos para la ejecución de cada servicio manteniendo un stock en almacén y se entrega dependiendo del sistema de

gestión de SMIT INGEIERÍA SAS. la siguiente tabla se relacionan el costo unitario.

Tabla 9. Precios Elementos de protección Individual- Fuente: Elaboración Propia excel

2- Dotación y Elementos de protección Individual					
Item		unidad	cantidad	Vlr. Unitario	Vlr. Total
1	EPIs	c/u	1	\$70.000	\$70.000
2	Dotación	c/u	1	\$150.000	\$150.000
			TOTAL		\$220.000
			IVA	19%	\$41.800
			Total		\$261.800

27.8. Insumos y fungibles

Estos elementos dependen del Servicio (familia) que el cliente solicite y también varían según las necesidades. Para continuar con el ejemplo de la cuadrilla de limpieza, el insumo principal es el detergente industrial. Con esto comunicamos que la operación logística del servicio a prestar está lista para el aprobado del cliente.

Tabla 10. Valores Insumos y Fungibles- Fuente: Elaboración Propia Excel

4- Consumibles	unidad	cantidad	Vlr. Unitario	Vlr. Total
Jabon industrial	Lt	1	\$24.490	\$24.490
Pintura	M lineal	1	\$21.590	\$21.590
thinner	Lt	1	\$15.000	\$15.000
disolvente	Lt	1	\$26.560	\$26.560
trapos	Paquete 10	1	\$7.000	\$7.000
lija	M	1	\$6.300	\$6.300
cinta enmascarar	M	1	\$4.100	\$4.100
Guantes	UNIDAD	1	\$5.600	\$5.600
			IVA	
			TOTAL	

27.9. Comunicación de la planeación al cliente

Seguidamente, y una vez que se ha realizado la propuesta detallada, ésta se envía al cliente para que conozca los pormenores del plan que se pretende desarrollar, así como las vías que se van a utilizar y los plazos que se han establecido. Damos información a nuestro cliente, estamos receptivos en relación a toda la información que éste crea conveniente que debemos conocer o las sugerencias que considere sobre esta planeación. En este caso, tal y como se hizo en la elaboración de la cotización, será necesario reformular nuestra propuesta para adaptarla al máximo a las necesidades y sugerencias de nuestros clientes.

27.10. Ejecución del servicio

Luego que nuestro cliente esté de acuerdo y las actas firmadas, llega el momento de ejecutarlo, para lo cual es indispensable la plena colaboración del cliente dentro de la empresa. Empalme temas de seguridad y salud en el trabajo con la empresa cliente, charla de 5 minutos riesgos profesionales, inspección de dotación y EPIs del personal, cumplimiento de horarios de ingreso a la bodega e inicio de labores.

Se hace control y seguimiento de las labores, los proveedores y el personal, de este modo medimos la calidad. Es conveniente el establecimiento de hitos que marquen el desarrollo del mismo e informen a nuestro cliente de los avances realizados en cada momento. Dichos hitos deben estar marcados desde la formulación de la propuesta. Por otra parte, será también necesario evaluar el grado de cumplimiento de los objetivos que se marcaron al principio para con el cliente, es decir, si ese valor agregado que se propuso y lo que es muy importante, si nuestro cliente realmente tiene la percepción del trabajo con calidad, por medio de informes de avance de obra o labor, evaluación de los riesgos y una encuesta de satisfacción, con esto damos por terminado el servicio y lo concluimos con el siguiente paso del proceso.

27.11 Entrega al cliente

Esta es la etapa final del proceso culmina con un informe final, la firma del acta a satisfacción del cliente y la encuesta de satisfacción que sólo se realiza una vez para que nos ayude a desarrollar futuros planes y a evitar errores cometidos, concluido el proceso contratado y esto lo toma el proceso de calidad como referencia para la mejora continua del servicio, también con posterioridad al día de entrega se contacta al cliente para mantener la relación comercial, esto nos dará acceso a una nueva red de clientes potenciales que se habrán de sumar a la que ya poseemos.

28. Hitos alcanzados

SMIT INGENIERÍA SAS. Una empresa prestadora de servicios mecánico-industriales, consolidada en el mercado de servicios, actualmente dentro de sus labores contratadas ve la oportunidad de lanzar este un nuevo servicio línea de suministro de personal por administración delegada.

Ilustración 15. Factura administración delegada- Fuente: Facturación Propia



SOLUCIONES EN MONTAJES INDUSTRIALES TÉCNICOS E INGENIERÍA SAS
SOLUCIONES EN MONTAJES INDUSTRIALES TÉCNICOS E INGENIERIA SAS

NIT: 901161064-1

Régimen: Responsable del impuesto sobre las ventas -IVA

Persona Jurídica

CALLE 37 D SUR N° 72 H 98, Bogotá D.C., Bogotá, Colombia

Tel. 7536989

Email. smit.ingenieriasas@gmail.com

Autorización factura electrónica de venta No. 18763003132124 válida desde 2020-01-06 hasta 2022-01-06 rango desde FEL1 hasta FEL1000.

REGIMEN COMÚN , CIUJ 2825 ,NO SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES.- PERTENECEMOS A REGIMEN SIMPLE - NO SOMOS SUJETOS A RETENCIÓN EN LA FUENTE Y RETENCIÓN DE ICA. CUENTA CORRIENTE BANCO BOGOTÁ # 025339318

Cliente:	RIMETSU SAS
NIT:	900239818
Dirección:	CRA 81F 54A - 54SUR, Bogotá, D.C., Bogotá, Colombia
Teléfono:	
Email:	rimetsu@gmail.com
Tipo de negociación:	Contado
Medio de Pago:	Consignación bancaria
Fecha de Pago:	09/12/2021
Total de Líneas:	1

FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA:	FEL49				
MONEDA:	COP Colombia, Pesos				
HORA EMISIÓN:	10:03:27				
FECHA FIRMADO:	09/12/2021 15:03:32				
FECHA DE EMISIÓN					
FECHA DE VENCIMIENTO					
DÍA	MES	AÑO	DÍA	MES	AÑO
09	12	2021	09	12	2021

#	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	U. MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO U.	IVA	DCTO.	TOTAL
1	4100	OTROS SERVICIOS SUMINISTRO DE MECANICO (INCLUYE PARAFISCALES , ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL Y VIATICOS)	10	1,00	\$944.000,00	19,00	0,00	\$944.000,00

Notas:	Subtotal:	\$944.000,00
	Cargos:	\$0.00
	Descuento:	\$0.00
	IVA:	\$179.360,00
	Total:	\$1.123.360,00

SON: (Un millón ciento veintitres mil trescientos sesenta pesos)
CUFE: 4f888c79c136e98f9f49fd7aee634c6ef85685724b1229d2d7204057b70b0d30dbed8f87c35e12063333de1fe5002b23

Este servicio nace de un requerimiento de uno de nuestros clientes ya fidelizados: En una ocasión los jefes de operaciones y de mantenimiento nos solicitaron la mano de obra del personal activo en la empresa, dentro de la política de la empresa es prioridad dar solución a los clientes es por esto que se suministró el personal requerido, pese a esto se tuvo que cancelar las actividades que se realizaban en la misma empresa solicitante, se paró el trabajo mecánico pasando a segundo plano y se dio prioridad al trabajo que el cliente necesitó en el momento. Partiendo de esta petición a la cual dimos solución en su momento como se muestra en la imagen a continuación descrita. Nosotros como empresa dimos cumplimiento inmediato al requerimiento, pero realmente no estábamos listos para ofrecer el servicio y se hizo de forma improvisada a tal nivel que presentar la factura para el cobro de este suministro fue complejo para nosotros, de requerimientos como este nace la idea de apuntarle éxito de venta a este servicio luego en otra empresa cliente nos solicitaron el servicio para fin de año en tema

de limpieza y paradas de fin de año. La gerente hizo un análisis de venta y observo que el servicio es viable, consultó a la contadora de la empresa presentando la idea principal, el análisis y los requerimientos de los clientes a lo cual se le planteó un sistema financiero y una estrategia de mercadeo llegando al acuerdo que este servicio abrirá puertas de nuevos clientes.

29. Plan de recursos humanos y organización

El siguiente plan de recursos humanos contiene la definición de jerarquización, perfiles, funciones, roles, responsabilidades y autoridades para los cargos del servicio de personal por administración delegada SMIT INGENIERÍA S.A.S.

Su objetivo es servir de punto de referencia al momento de ocupar una vacante existente de la empresa, y, por lo tanto, aplica a todo el personal que compone la estructura organizacional de la compañía vinculado mediante contrato de trabajo, de servicios y/o cualquier otra modalidad.

30. Requisitos Personales

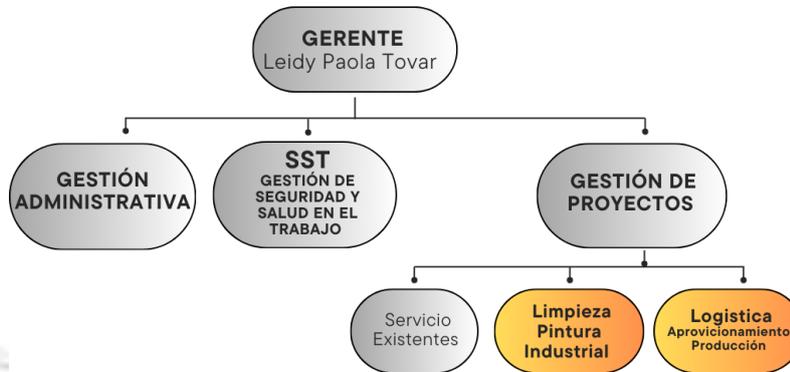
Los aspirantes que ingresen a trabajar con **SMIT INGENIERÍA S.A.S.** deben poseer las siguientes características personales:

- Buen manejo de relaciones interpersonales
- Honestidad
- Compromiso
- Fidelidad a la empresa
- Responsabilidad
- Cumplimiento de obligaciones
- Sentido de pertenencia
- Asertivo para la resolución de Conflictos

30.1. Organigrama Servicio personal por Administración delegada

Figura 3. Organigrama Personal Administración delegada- Fuente: *Elaboración propia*


SMIT
 INGENIERÍA S.A.S
 901161064-1
ORGANIGRAMA
SERVICIO PERSONAL POR
ADMINISTRACIÓN DELEGADA



Teniendo en cuenta que es un servicio en el cual nos adaptamos a la solicitud realizada por el cliente realizamos un organigrama sencillo por áreas de gestión. En las Cuales se Incluye Gerencia, Gestión administrativa, área de seguridad y salud en el trabajo, Gestión de proyectos, se detallará lo nuevo que es el servicio de personal por administración delegada, Limpieza y pintura (señalización) industrial, logística de aprovisionamiento y producción

30.2. Descripción Puestos de Trabajo

Tabla 11. Perfiles Ocupacionales en Puestos de Trabajo- Fuente: Elaboración Propia

PERFIL OCUPACIONAL					
CARGO:	GERENTE	EXPERIENCIA	5 AÑOS	ESTUDIOS:	POLITICAS EMPRESARIALES
EDUCACIÓN:					
<ul style="list-style-type: none"> • Profesional en Ingeniería, Administración de Empresas o carreras afines. Estudios de postgrado en administración de negocios o afines – VALIDACIÓN EMPIRICA. 					
HABILIDADES:					
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisión y delegación • Dirección y Liderazgo 					
OBJETIVOS:			FUNCIONES:		
1. Representar legalmente a la sociedad. Emitir y actualizar las directrices que le permitan a la organización orientar sus acciones hacia el logro de los objetivos de la compañía.			1. Ejecutar los acuerdos y decisiones de la Junta de Socios. 2. Ejercer la personería y representación legal de la empresa y usar la razón social en cumplimiento de sus funciones y atribuciones.		

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Liderar las sesiones contempladas en el proceso de direccionamiento estratégico y garantizar la disponibilidad de recursos para divulgar y desplegar al interior de la organización los resultados allí obtenidos. 4. Trasmistir tanto en el ámbito interno como externo los lineamientos estratégicos de la compañía, así como sus logros y aciertos en materia de gestión. 5. Analizar los resultados de gestión de la compañía, así como planear, dirigir y coordinar la ejecución de acciones tendientes a garantizar el cumplimiento de los planes estratégicos. 6. En línea con lo establecido en el proceso de gestión de proyectos, analizar la viabilidad de convertir en proyectos aquellas iniciativas propuestas por diferentes miembros de la compañía que estén de acuerdo con los lineamientos estratégicos de la empresa. 7. Emitir lineamientos y directrices para la presentación de ofertas y cotizaciones según lo establecido en el proceso comercial, así como formalizar los documentos contractuales. 8. Emitir directrices y lineamientos para la elaboración del presupuesto anual de la compañía, así como evaluar los resultados de la gestión presupuestal conforme a lo definido en el proceso de gestión financiera. 9. Aprobar la asignación de recursos económicos para actividades no incluidas en el presupuesto, o la adición de recursos presupuestales para actividades sub-presupuestadas. 10. Aprobar y garantizar la disponibilidad de recursos para la ejecución de planes tendientes a fortalecer las capacidades del personal de la compañía, conforme lo establecido en el proceso de administración de personal. 11. Aprobar o desaprobado los estados financieros de la compañía. 12. Todas aquellas funciones de índole administrativa, que de acuerdo con la naturaleza de su cargo puedan requerir ser ejecutadas.
<p>RESPONSABILIDADES:</p>	

- Aprobar o desaprobar los estados financieros de la compañía
- Responder ante la Junta de Socios por los resultados de la compañía.
- Cumplir los lineamientos de la empresa en torno a su política de protección industrial
- Cumplir el reglamento de trabajo.

RESPONSABILIDADES EN SG-SST

- Participar de los espacios definidos para monitorear el cumplimiento de los compromisos entorno al Sistema de Gestión Integrado.
- Participar en la investigación de incidentes y colaborar con el diseño e implementación de las acciones correctivas cuando se requiera.
- Cumplir y hacer cumplir los programas y políticas ambientales establecidos en la compañía.
- Cumplir las normas legales vigentes en materia ambiental
- Evaluar por lo menos una vez al año la gestión de la seguridad y salud en el trabajo.
- Participar en las actividades de capacitaciones seguridad y salud en el trabajo definido en el plan de capacitación del SG- SST y por el cual se expide el decreto único reglamentario del sector trabajo
- Suministrar los elementos para de seguridad para el SG-SST

SITIO DE TRABAJO

La Empresa tiene distinto sitios de trabajo que dispone de un sector propio de trabajo efectuando tareas descritas en las cotizaciones.

AUTORIDADES

- Hacer cumplir los lineamientos de la empresa en torno a su política de protección industrial
- Tiene autoridad para crear, modificar, aprobar las políticas, reglamentos y procedimientos de la compañía dentro de los límites establecidos por la Junta de Socios.
- Tiene autoridad para parar la operación siempre que las condiciones mínimas de seguridad requeridas no se evidencien.
- Plena autoridad para:
 - Autorizar la vinculación o desvinculación de personal.
 - Aprobar o desaprobar la utilización de recursos físicos, económicos, etc. de la compañía.
 - Suscribir documentos contractuales dentro de las facultades otorgadas por la Junta de Socios y asumir compromisos en nombre de la compañía con clientes actuales o potenciales, siempre y cuando éstos se encuentren dentro de las facultades otorgadas por la Junta de Socios.
 - Definir y decidir todos los asuntos relacionados con el Sistema de Gestión Integrado de la compañía.
- Aplicar sanciones disciplinarias al personal de acuerdo a las faltas y procedimientos establecidas en el Reglamento Interno de Trabajo.

PERFIL OCUPACIONAL

CARGO:	Inspector HSEQ	EXPERIENCIA:		ESTUDIOS:	Practicante Tecnólogo
EDUCACIÓN: <ul style="list-style-type: none"> • Tecnólogo en salud ocupacional • Curso de 50 horas en seguridad y salud en el trabajo HABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Servicio al cliente • Supervisión de Actividades • Excelente comunicación oral y escrita • Que tenga liderazgo 					
OBJETIVOS:			FUNCIONES:		
<p>Mantener y mejorar las condiciones de salud y de trabajo a cada uno de los colaboradores de la empresa.</p> <p>Evitar y controlar los accidentes y enfermedades laborales que pueden generarse por la exposición a un riesgo.</p> <p>Mejorar el entorno laboral tanto físico como psicológico</p>			<ol style="list-style-type: none"> 1. Coordinar las actividades tendientes a garantizar el cumplimiento en la operación de los requisitos tanto internos como externos en materia de Calidad, Salud Ocupacional, Seguridad Industrial y Medio Ambiente. 2. Monitorear el cumplimiento de los planes de HSEQ establecidos en marco de los contratos vigentes. 3. Definir espacios para discusión con el cliente de resultados y/o reportes de HSEQ. 4. Participar la participación, en reuniones de HSEQ coordinadas por los clientes. 5. Coordinar la elaboración de informes de HSEQ requeridos por los clientes en los diferentes compromisos contractuales buscando siempre calidad en la información entregada. 6. Realizar el manejo de comunidades en las áreas en donde se tenga operación, cuidando de mantener informadas a las áreas internas de la empresa de requerimientos de este grupo de interés. 7. Gestionar la efectividad del sistema de mejora continua interactuando con las demás áreas de la organización. 8. Revisar y mantener actualizado el Sistema de Gestión Integrado. 9. Programar las sesiones de inducción y re inducción de empleados de la compañía en conjunto con la Coordinación de Recursos Humanos. 10. De acuerdo al resultado de las evaluaciones de la calidad en la prestación de los servicios de la compañía con los clientes externos e 		

	<p>internos, propiciar los mecanismos para establecer, si es necesario, las acciones correctivas o preventivas resultantes y su seguimiento.</p> <p>11. Realizar inspecciones a las instalaciones de la compañía y demás áreas donde ésta tenga operación. .</p> <p>12. Todas aquellas funciones de índole administrativa, que de acuerdo con la naturaleza de su cargo puedan requerir ser ejecutadas.</p>
RESPONSABILIDADES EN SG-SST	
<ul style="list-style-type: none"> • Procurar el cuidado integral de su salud. • Suministrar información clara, veraz y completa sobre su estado de salud. • Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo de la empresa. • Informar oportunamente al empleador o contratante acerca de los peligros y riesgos latentes en su sitio de trabajo. • Participar en las actividades de capacitación en seguridad y salud en el trabajo definido en el plan de capacitación del SG-SST. • Participar y contribuir al cumplimiento de los objetivos del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. 	
ROLES	
<p>RESPONSABLE DE MANTENER EL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO</p> <ul style="list-style-type: none"> • FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> – Planificar, organizar, dirigir, desarrollar y aplicar el SG-SST y como mínimo una vez al año realizar su evaluación. – Informar a la alta dirección sobre el funcionamiento y los resultados del SG-SST. Promover la participación de todos los miembros de la empresa en la implementación del SG-SST. – Coordinar con los jefes de las áreas, la elaboración y actualización de la matriz de identificación de peligros, evaluación y valoración de riesgos y hacer la priorización para focalizar la intervención. – Validar o construir con los jefes de las áreas los planes de acción y hacer seguimiento a su cumplimiento. – Promover la comprensión de la política en todos los niveles de la organización. – Gestionar los recursos para cumplir con el plan de Seguridad y Salud en el Trabajo y hacer seguimiento a los indicadores. – Coordinar las necesidades de capacitación en materia de prevención según los riesgos prioritarios y los niveles de la organización. Apoyar la investigación de los accidentes e incidentes de trabajo. – Participar de las reuniones del Comité de Seguridad y Salud en el trabajo. 	

Implementación y seguimiento del SG-SST.					
SITIO DE TRABAJO					
Instalaciones de SMIT e instalaciones de los clientes					
AUTORIDADES					
<ul style="list-style-type: none"> • Exigir el uso de elementos de protección personal de acuerdo a la matriz establecida. • Tiene autoridad para parar la operación siempre que las condiciones mínimas de seguridad no se evidencien. 					
PERFIL OCUPACIONAL					
CARGO:	SUPERVISOR	EXPERIENCIA	2 AÑOS	ESTUDIOS:	POLITICAS EMPRESARIALES
EDUCACIÓN: <ul style="list-style-type: none"> • Tecnólogo Administración de Empresas o carreras afines. – VALIDACIÓN EMPIRICA. HABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Supervisión y delegación • Liderazgo • Asesor ventas de servicios 					
OBJETIVOS:			FUNCIONES:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar y evaluar el entorno global para el desarrollo de las actividades 2. Planear y gestionar estrategias para proyectos de la empresa 3. Planear, diseñar métodos de producción y de servicios, optimizando recursos para la operación de plantas industriales 			<ol style="list-style-type: none"> 1. Planificar, organizar, dirigir, controlar proyectos en el área 2. Analizar, diseñar los métodos de trabajo y realizar mediciones de los mismos. 3. Administrar y controlar las actividades. 4. Verificar y validar el proyecto de la obra, aportando si fuera el caso, las modificaciones que considere oportunas, en acuerdo con el propietario de la obra y el(los) profesional(es) que efectuaron el Diseño. 5. Controlar que la empresa ejecute los trabajos en estricto cumplimiento de los diseños y especificaciones técnicas. En caso de existir discrepancias entre los diseños, especificaciones técnicas y reglamentación vigente, como primer paso deberá informar inmediatamente de la situación al propietario de la obra, para posteriormente coordinar con el(los) diseñador(es), entidades reguladoras de las normas, y otros respecto a las modificaciones en el diseño a realizar. 		
RESPONSABILIDADES EN SG-SST					

<ul style="list-style-type: none"> • Procurar el cuidado integral de su salud. • Suministrar información clara, veraz y completa sobre su estado de salud. • Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo de la empresa. • Informar oportunamente al empleador o contratante acerca de los peligros y riesgos latentes en su sitio de trabajo. • Participar en las actividades de capacitación en seguridad y salud en el trabajo definido en el plan de capacitación del SG-SST. • Participar y contribuir al cumplimiento de los objetivos del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. 					
ROLES					
Líder de área					
SITIO DE TRABAJO					
Instalaciones de SMIT e instalaciones de los clientes					
AUTORIDAD					
<ul style="list-style-type: none"> • Sobre operadores • Sobre operarios • Personal en campo 					
CARGO:	OPERADOR (Maneja maquinaria) - OPERARIOS	EXPERIENCIA	6 meses	ESTUDIOS:	Bachiller y/o técnico opcional
EDUCACIÓN:					
<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller o Técnico (opcional) en formación en el área de pintura – VALIDACIÓN EMPIRICA. 					
HABILIDADES:					
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo • Escucha activa 					
OBJETIVOS:			FUNCIONES:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pintado o Limpieza de superficies según las instrucciones con diversas herramientas. 2. Culminar los trabajos en los tiempos establecidos, con la mejor calidad y de manera eficiente. 			<ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener las áreas de trabajo en perfecto estado de orden y aseo. 2. Inspeccionar las herramientas de trabajo 3. Ayudar en el transporte de los materiales y/o equipos 4. Los operarios deben asistir al operador con el armado de andamios. (De ser necesario). 5. Mezcla de pintura y otros materiales para preparar el color o textura adecuados. (Limpieza, Lijado) 6. Operador debe manipular maquinaria (si es necesario) para la ejecución de los trabajos. 7. Ordenar y Distribuir adecuadamente el sitio de trabajo 		

RESPONSABILIDADES:					
<ul style="list-style-type: none"> • Lectura de instrucciones y comprobación de superficies para determinar el tipo y la cantidad de insumos para el trabajo • Realización de preparaciones en el sitio como la construcción de andamios, la cobertura de instalaciones fijas, etc. (operador) • Preparación de paredes y otras superficies para la pintura mediante raspadura, con papel de lija, eliminando pintura antigua (operario) 					
RESPONSABILIDADES EN SG-SST					
<ul style="list-style-type: none"> • Procurar el cuidado integral de su salud. • Suministrar información clara, veraz y completa sobre su estado de salud. • Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo de la empresa. • Informar oportunamente al empleador o contratante acerca de los peligros y riesgos latentes en su sitio de trabajo. • Participar en las actividades de capacitación en seguridad y salud en el trabajo definido en el plan de capacitación del SG-SST. • Participar y contribuir al cumplimiento de los objetivos del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. • Aplicación y respeto de todas las precauciones de salud y seguridad 					
ROLES					
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajador 					
SITIO DE TRABAJO					
Instalaciones de SMIT e instalaciones de los clientes					
AUTORIDADES					
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisor 					
CARGO:	JEFE LOGISTICO (a cargo de la cuadrilla) – OPERADOR	EXPERIENCIA	1AÑO	ESTUDIOS:	Bachiller y técnico
EDUCACIÓN:					
<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller (jefe y operadores logística) • Técnico en manejo de montacargas, curso manejo defensivo, planificación de la producción, compras y recursos, almacenaje y control de stock o transporte y distribución de mercancías, Lean Six Sigma. (Jefe logístico) – VALIDACIÓN EMPIRICA. 					
HABILIDADES:					
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo, liderazgo. • Organización y planificación • Comunicación efectiva 					
OBJETIVOS:			FUNCIONES:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Asegurar que los materiales y productos necesarios estén disponibles en el momento adecuado, en la cantidad correcta. 2. Cumplir con los tiempos, y ser 			<ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener las áreas de trabajo en perfecto estado de orden y aseo. 2. Inspeccionar las herramientas de trabajo 3. Los operadores deben realizar cargue y descargue de mercancías. 		

eficientes con lo solicitado por el cliente.	<ol style="list-style-type: none"> 4. Control y gestión de inventarios. 5. Planificar y supervisar la distribución de las mercancías (jefe logístico) 6. Distribuir, liderar y supervisar a los operadores de manera eficiente cubriendo las necesidades del cliente (jefe logístico). 7. Ordenar y Distribuir adecuadamente el sitio de trabajo
RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Monitorear y mantener niveles óptimos de inventario. • Asegurar que los materiales recibidos cumplan con los estándares de calidad. • Coordinar la entrega oportuna de materiales para la producción. • Supervisar la recepción, almacenamiento y distribución de materiales. • Asegurar que las operaciones cumplan con las regulaciones y políticas de la empresa. 	
RESPONSABILIDADES EN SG-SST	
<ul style="list-style-type: none"> • Procurar el cuidado integral de su salud. • Suministrar información clara, veraz y completa sobre su estado de salud. • Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo de la empresa. • Informar oportunamente al empleador o contratante acerca de los peligros y riesgos latentes en su sitio de trabajo. • Participar en las actividades de capacitación en seguridad y salud en el trabajo definido en el plan de capacitación del SG-SST. • Participar y contribuir al cumplimiento de los objetivos del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. • Aplicación y respeto de todas las precauciones de salud y seguridad 	
ROLES	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajador 	
SITIO DE TRABAJO	
Instalaciones de SMIT e instalaciones de los clientes	
AUTORIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • El operador tiene su jefe de logística (directamente) 	

30.3. Costes de Recursos Humanos

A continuación se relaciona el coste de los salarios y la seguridad social del personal descrito en cada cargo, el coste es por hora trabajada con el salario liquidado y la cotización a lo que corresponde en el ámbito legal y como mínimo 4 horas contratadas por el cliente con base a esto tenemos en cuenta que el salario con el que se inicia la venta del servicio es calculado para el año 2025 con un incremento del 12%, para el siguiente año es variable según el acuerdo entre el ministerio de trabajo, los empresarios y el comité de trabajadores, sindicatos y demás y se calcula al 10%. La fila que se

resalta en la tabla número 12, practicantes SENA, es un plus o extra que se incluye en el servicio y es el valor agregado que da SMIT INGENIERÍA S.A.S. Para nuestros futuros clientes. La empresa asumirá el costo del practicante que equivale al 75% del salario mínimo legal vigente.

Tabla 12. Salarios y Seguridad Social- Fuente: Elaboración Propia excel

Personal Para diferentes cargos unidad/ 1 persona	1-Salarios y seguridad social							Total
	Precio Hora	Salario	EPS	ARL	AFP	CCF	Auxilio Transporte	
	7,0	liquidado	8,5%	6,90%	12,0%	4,0%	Legal vigente	xxxx
Practicantes Sena HSEQ	\$4.750	\$748.125	\$ 63.590,6	\$51.621				\$863.336
Supervisor	\$8.960	\$1.881.600	\$ 159.936,0	\$129.830	\$225.792	\$75.264	\$ 172.000	\$3.092.518
Operador	\$7.500	\$1.575.000	\$ 133.875,0	\$108.675	\$189.000	\$63.000	\$ 172.000	\$2.622.745
Operarios	\$7.500	\$1.575.000	\$ 133.875,0	\$108.675	\$189.000	\$63.000	\$ 172.000	\$2.622.745
Operador logístico	\$8.000	\$1.680.000	\$ 142.800,0	\$115.920	\$201.600	\$67.200	\$ 172.000	\$2.783.626
Jefe logístico	\$10.000	\$2.100.000	\$ 178.500,0	\$144.900	\$252.000	\$84.000	\$ 172.000	\$3.427.150
							Total nomina x mes	\$15.412.122

El pago de gestión administrativa (\$ 1.000.00) COP y honorarios contables (\$ 400.000) COP, equivalen a un porcentaje del 10 % del costo total, este será el porcentaje que el nuevo servicio pagara ya que se comparten los gastos con los servicios actuales de la empresa SMIT INGENIERIA . Este valor será pagado mensualmente.

Dentro del cálculo de salarios y beneficios del personal, siempre tendremos en cuenta el costo de dotación y elementos de protección individual, los costos de transporte, insumos fungibles, equipos y maquinaria, se incluirá como adicional y esto dependerá si el cliente lo solicita como re mencionaba anteriormente en el plan de operaciones.

31. Cronograma: calendario implantación

En este cronograma se mencionan las actividades planificadas ya que la implementación servicio de personal por administración delegada se iniciara en el año 2025.

Tabla 13. Cronograma de Ejecución Lineal de Suministro de Personal- Fuente: Elaboración Propia Excel



PLANEACION Y EJECUCIÓN DEL SERVICIO

DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio		Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre	
		P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E
Análisis Estratégico	Gerente			1	1																				
Análisis Pestel	Administración			1	1																				
Análisis PORTER	Administración			1	1																				
Estudio financiero	Contador -Gestor			1	1																				
Sondeo encuesta a clientes	Pasante Sena							1	1																
Estrategia de mercado	Gerente, jefe de proyectos,																								
Renovación matrícula mercantil	Gerente-contador					1	1																		
Compra de recursos SSL, logística del servicio	Secretaria									1															
Cotización- Presupuesto de venta del servicio	Jefe de proyectos																								
Contratación de personal	Administración															1									
Desarrollo del servicio	Personal contratado																				1				
Entrega a satisfacción	Supervisor de obra																				1				
Facturación del servicio	Contaduría																					1			
Encuesta de satisfacción del cliente	Pasante SENA																						1		
Garantía	Gerencia																								1

32. Plan económico-financiero

La empresa Soluciones en Montaje Industriales Técnicos E Ingeniería S.A.S SMIT INGENIERIA SAS cuenta con seis años de experiencia vendiendo servicios como Mantenimientos , fabricación de estructuras metálicas entre otros relacionados con la modernización de plantas industriales a empresas clientes manufactureras del sector industrial , actualmente la empresa quiere implementar el servicio de personal por administración delegada , esto acarrea una ampliación del portafolio de servicios y es necesario realizar un plan económico financiero, teniendo en cuenta que se utilizarán recursos actuales de la empresa , tanto bienes inmobiliarios como mobiliarios para el desarrollo del nuevo servicio y a este solo se le asignara pagar un porcentaje de los recursos que va a compartir con los servicios actuales de la empresa . Mediante la herramienta de la Universidad Miguel Hernández Excel se ingresan los datos de la proyección de la empresa por tres años, observando si es viable o no la implementación servicio de personal por administración delegada.

Lo primero que definimos es que este plan financiero tendrá como unidad de medida física la hora, esto para determinar el precio de venta entendiendo que estamos vendiendo mano de obra de personal, adicional tendremos como unidad de medida monetaria pesos colombianos COP, ya que este proyecto se desarrollará en Bogotá Colombia. Adicional a esto los valores finales se mencionarán en euros, pero teniendo

en cuenta que el valor del euro es cambiante y solo se mencionara de manera informativa. Se tomarán todos los porcentajes de impuestos de Colombia y se calculan de acuerdo al régimen de tributación, la empresa SMIT INGENIERIA SAS pertenece al régimen simple la cual paga ICA, IVA 19% e impuesto simple y demás porcentajes para el correcto cálculo de salarios, seguros. A continuación, se ingresa una tabla donde se relacionan las nuevas familias a implementar y el costo de venta.

Tabla 14. Familias de Servicio- Fuente: Elaboración Propia

	DESCRIPCIÓN	Unidad de Medida de Referencia (Unidad Física o Monetaria)	IVA Repercutido	IVA Soportado	Precio Venta Unitario (sin IVA)	Precio Coste Directo Variable Unitario (sin IVA)	Margen Bruto Unitario	% Margen Bruto S/Ventas
Servicios								
Familia 01	Limpieza y Pintura Industrial	hora/ COP	19%	19%	\$ 74.745	\$ 38.585	36.160	48,4%
Familia 02	Logística Producción y aprovisionamiento	hora/ COP	19%	19%	\$ 50.193	\$ 31.846	18.347	36,6%

32.1. Ingresos por ventas

Las ventas del servicio son la nómina del personal y como los presupuestos de ventas inician en el año 2025 se realiza un aumento tentativo sobre el salario mínimo donde 2025(12%), 2026 (10%), 2027 (10%). Las cantidades de ventas también se calculan sobre horas y se tiene en cuenta el ajuste de la jornada laboral para el año 2025 se labora 42 horas semanales. Las horas de venta también dependen de la estacionalidad del año para junio y diciembre las ventas aumentan por ser vacaciones y cierres, asumiendo que para estas temporadas se venda mas.

Iniciando el año 2025 se estimó que se vendan dos servicios por mes eso equivale a 210 horas de cada familia como se evidencia en la siguiente ilustración y se puede evidenciar de manera detallada hasta el año 2027, en el Anexo 2.

Tabla 15. Implementación Servicio de Personal por Administración Delegación-

Fuente: Elaboración Propia.

		Presupuesto de Ventas					1º E
Variación respecto al mes anterior		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Ventas		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Limpieza y Pintura Industrial	Uds a vender	210	210	210	420	420	420
	Precio Venta Unitario	74.745	74.745	74.745	74.745	74.745	74.745
	Venta Mensual	15.696.450	15.696.450	15.696.450	31.392.900	31.392.900	31.392.900
Logistica Producción y aprovisionamiento	Uds a vender	210	210	210	420	420	420
	Precio Venta Unitario	50.193	50.193	50.193	50.193	50.193	50.193
	Venta Mensual	10.540.530	10.540.530	10.540.530	21.081.060	21.081.060	21.081.060
Total Ventas		26.236.980	26.236.980	26.236.980	52.473.960	52.473.960	52.473.960
Total IVA Repercutido por Ventas		4.985.026	4.985.026	4.985.026	9.970.052	9.970.052	9.970.052

Ejercicio 2025							
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales	
630	840	840	840	840	840	6.720,0	
74.745	74.745	74.745	74.745	74.745	74.745		
47.089.350	62.785.800	62.785.800	62.785.800	62.785.800	62.785.800	502.286.400,0	
420	840	840	840	840	840	6.510,0	
50.193	50.193	50.193	50.193	50.193	50.193		
21.081.060	42.162.120	42.162.120	42.162.120	42.162.120	42.162.120	326.756.430,0	
68.170.410	104.947.920	104.947.920	104.947.920	104.947.920	104.947.920	829.042.830,0	
12.952.378	19.940.105	19.940.105	19.940.105	19.940.105	19.940.105	157.518.137,7	
Punto de Equilibrio:						566.130.600,7	

A los Costos directos no se le calcula IVA porque el costo directo no está basado en compra, sino en la mano de obra que es el valor de nómina, es decir que no se paga IVA en esa parte, solo se realizara el pago de toda la carga prestaciones a seguridad social y a prestaciones de ley.

32.2. Cuentas de Pérdidas y Ganancias

Todo con referencia a Gastos e inversiones para este nuevo servicio será pagado con los recursos de la empresa SMIT INGENIERIA. Ventas y compras a contado, arriendos y servicios públicos se les asignara un porcentaje de pago ya que comparte instalaciones con los servicios actuales de la empresa. Los primeros costos indirectos que se tendrán en cuenta serán estrategia de marketing, documentos legales, Honorarios contables, servicios administrativos, este valor se pagara de manera mensual durante todo el año del ejercicio.

Tabla 16. Cuentas Pérdida y Ganancia (2025 al 2027)- Fuente: Elaboración Propia

	1(AÑO2025)	2 (AÑO 2026)	3 (AÑO 2027)
Conceptos	Total	Total	Total
Ventas (Ingresos)	829.042.830	1.431.439.317	2.405.960.588
Coste de Ventas (Costes Variables)	494.649.888	879.729.443	1.311.973.047
Margen Bruto s/Ventas	334.392.942	551.709.874	1.093.987.541
Legales	1.000.000	1.100.000	1.210.000
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	5.750.000	18.045.000	22.862.000
Gestoría, Asesoría y Auditoras (Servicios Profesionales Indep.)	6.050.000	9.000.000	11.400.000
Material de Oficina, Limpieza y Otros	1.200.000	1.320.000	1.452.000
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk	9.800.000	10.780.000	11.858.000
Arrendamientos y Cánones	5.400.000	5.940.000	9.000.000
Transportes y Mensajería	5.250.000	9.100.000	10.800.000

Otros Servicios (1)	12.000.000	13.200.000	0
Dotaciones	6.283.200	6.911.520	7.127.505
Resultado Operativo (EBITDA)	281.659.742	476.313.354	984.718.344
Total Gastos de Explotación	52.733.200	75.396.520	109.269.197
Resultado de Explotación (EBIT) o (BAII)	281.659.742	476.313.354	984.718.344
Gastos Financieros	5.116.171	7.765.757	11.663.842
Resultado Financiero	276.543.571	468.547.597	973.054.501
Resultado Antes de Impuestos y Res. Excepcionales	276.543.571	515.586.618	973.054.501
Resultado Antes de Impuestos (EBT) o (BAI)	276.543.571	515.586.618	973.054.501

32.3. Cuentas de Tesorería

Tabla 17. Cuentas de Tesorería años 2025 y 2026- Fuente: Elaboración Propia

1 (AÑO 2025)

Concepto	ENERO	DICIEMBRE	Total
Saldo Inicial (1)	0,0	249.004.323,4	
Cobro de Ventas + IVA Repercutido	31.222.006,2	124.888.024,8	986.560.967,7
Total Entradas (2)	31.222.006,2	124.888.024,8	986.560.967,7
Pago de Compras y Otros Costes Variables + IVA Soportado	16.228.788,4	62.465.153,7	494.649.887,9
Legales	83.333,3	83.333,3	1.000.000,0
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	250.000,0	750.000,0	5.750.000,0
Gestoría, Asesoría y Auditoras (Servicios Profesionales Indep.)	400.000,0	650.000,0	6.050.000,0
Material de Oficina, Limpieza y Otros	100.000,0	100.000,0	1.200.000,0
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk	816.666,7	816.666,7	9.800.000,0
Arrendamientos y Cánones	450.000,0	450.000,0	5.400.000,0
Transportes y Mensajería	250.000,0	500.000,0	5.250.000,0
Otros Servicios (1)	1.000.000,0	1.000.000,0	12.000.000,0
Dotaciones	392.700,0	785.400,0	6.283.200,0
Gastos financieros	254.947,9	569.791,7	5.116.171,3
IVA Soportado Inversiones y Gastos de Explotación	695.279,7	959.892,7	9.829.308,0
Total Salidas (3)	20.921.716,0	69.130.238,1	562.328.567,2
Liquidación Trimestral del I.V.A. (4)			39.379.876,3
Liquidación ica (5)			
Tesorería del Periodo = (2)-(3)-(4)-(5)	10.300.290,2	55.757.786,7	
Saldo Final = Tesorería Periodo Siguiente	10.300.290,2	304.762.110,1	

2 (AÑO 2026)

Concepto	ENERO	DICIEMBRE	Total
Saldo Inicial (1)	304.762.110,1	692.762.120,3	
Cobro de Ventas + IVA Repercutido	137.376.827,3	157.923.480,3	1.703.412.787,2
Total Entradas (2)	137.376.827,3	157.923.480,3	1.703.412.787,2
Pago de Compras y Otros Costes Variables + IVA Soportado	71.229.363,5	79.235.845,7	879.729.442,9
Legales	91.666,7	91.666,7	1.100.000,0
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	820.000,0	825.000,0	18.045.000,0
Gestoría, Asesoría y Auditoras (Servicios Profesionales Indep.)	750.000,0	750.000,0	9.000.000,0
Material de Oficina, Limpieza y Otros	110.000,0	110.000,0	1.320.000,0
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk	898.333,3	898.333,3	10.780.000,0
Arrendamientos y Cánones	495.000,0	495.000,0	5.940.000,0
Transportes y Mensajería	650.000,0	1.300.000,0	9.100.000,0
Otros Servicios (1)	1.100.000,0	1.100.000,0	13.200.000,0
Dotaciones	431.970,0	863.940,0	6.911.520,0
Gastos financieros	631.770,8	700.835,2	7.765.757,3
IVA Soportado Inversiones y Gastos de Explotación	998.507,6	1.205.031,9	14.116.338,8
Total Salidas (3)	78.206.612,0	87.575.652,9	1.021.776.371,8
Liquidación Trimestral del I.V.A. (4)	39.379.876,3		
Liquidación ica (5)	1.469.270,9		
Tesorería del Periodo = (2)-(3)-(4)-(5)	18.321.068,1	70.347.827,5	
Saldo Final = Tesorería Periodo Siguiete	323.083.178,2	763.109.947,7	

3 (AÑO 2027)

Concepto	ENERO	DICIEMBRE	Total
Saldo Inicial (1)	763.109.947,7	1.607.672.248,9	

Cobro de Ventas + IVA Repercutido	211.494.455,9	287.051.710,9	2.863.093.099,5
Total Entradas (2)	211.494.455,9	287.051.710,9	2.863.093.099,5
Pago de Compras y Otros Costes Variables + IVA Soportado	95.913.583,0	131.053.220,6	1.311.973.047,1
Legales	100.833,3	100.833,3	1.210.000,0
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	902.000,0	2.420.000,0	22.862.000,0
Gestoría, Asesoría y Auditoras (Servicios Profesionales Indep.)	950.000,0	950.000,0	11.400.000,0
Material de Oficina, Limpieza y Otros	121.000,0	121.000,0	1.452.000,0
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk	988.166,7	988.166,7	11.858.000,0
Arrendamientos y Cánones	750.000,0	750.000,0	9.000.000,0
Transportes y Mensajería	700.000,0	1.500.000,0	10.800.000,0
Otros Servicios (1)	0,0	0,0	0,0
Dotaciones	475.167,0	950.334,0	7.602.672,0
Gastos financieros	880.905,7	1.134.879,7	11.663.842,4
IVA Soportado Inversiones y Gastos de Explotación	928.403,4	1.266.065,1	14.052.147,7
Total Salidas (3)	105.506.700,1	144.031.140,4	1.447.433.401,1
Liquidación Trimestral del I.V.A. (4)	69.082.903,9		81.900.956,5
Liquidación ica (5)	2.488.170,1	0,0	
Tesorería del Periodo = (2)-(3)-(4)-(5)	797.526.629,5	143.020.570,4	
Saldo Final = Tesorería Periodo Siguiete	797.526.629,5	1.750.692.819,3	

32.4. Balance de situaciones

Con el dinero del activo efectivo y equivalentes en caja se realizara la compra de una bodega propia, es decir se realizara la capitalización para en el año 2028 realizar la compra, seria la contraprestación a los servicios actuales de la empresa SMIT INGENIERIA SAS ya que esta le brindo al nuevo servicio clientes, espacios en bodega y oficina la retribución es la compra de la bodega.

Teniendo en cuenta el anterior balance de situación para el año 2025 tenemos 276.791.072 COP para cubrir gastos pendientes a 31 de diciembre y repartir utilidades que en euros el valor seria 62.467,42 € tomando como referencia la tasa de cambio del mes de junio 2024 donde aproximadamente un Euro equivale a 4.430 pesos. Para el año 2026 el valor seria 803.187.118 COP que esto equivale a 181.226,25 € y para el año 2027 1.763.350.065 COP equivale a 397.827,33 €.

Tabla 18. Balances- Fuente: Elaboración Propia Excel

ACTIVO		2025	2026	2027
ACTIVO CORRIENTE			\$ 803.187.117,65	\$ 1.763.350.065,30
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES		\$ 276.791.072,39	\$ 803.187.117,65	\$ 1.763.350.065,30
CAJA		\$ 276.791.072,39	\$ -	\$ -
DEUDORES		\$ -	\$ -	\$ -
DEUDORES VARIOS		\$ -	\$ 803.187.117,65	\$ 1.763.350.065,30
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 276.791.072,39		
			\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		\$ -	803.187.118	1.763.350.065
TOTAL ACTIVO		276.791.072		
PASIVO			PASIVO	
PASIVO CORRIENTE			\$ -	\$ -
CUENTAS POR PAGAR		\$ 4.166.666,67		
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR (CP)		\$ 4.166.666,67	\$ -	\$ -
ACREEDORES OFICIALES (CP)			\$ 71.571.073,96	\$ 85.145.086,53
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS		\$ 40.849.147,15	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ 69.082.903,89	\$ 81.900.956,51
IMPUESTO A LAS VENTAS		\$ 39.379.876,27	\$ 2.488.170,07	\$ 3.244.130,02
INDUSTRIA Y COMERCIO		\$ 1.469.270,88	\$ -	\$ -
		\$ -		
DIFERIDOS				
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 45.015.813,81	\$ 71.571.073,96	\$ 85.145.086,53
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVO		45.015.814	71.571.074	85.145.087
PATRIMONIO				
RESULTADOS DEL EJERCICIO		\$ 231.775.257,94	\$ 499.840.785,64	\$ 946.588.934,90
UTILIDADES		\$ 231.775.257,94	\$ 499.840.785,64	\$ 946.588.934,90
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIO		\$ -	\$ 231.775.257,94	\$ 731.616.043,58
UTILIDADES ACUMULADAS			\$ 231.775.257,94	\$ 731.616.043,58
PERDIDAS ACUMULADAS		\$ -	\$ -	\$ -
SUPERAVIT POR VALORIZACIONES		\$ -	\$ -	\$ -
PATRIMONIO		231.775.258	731.616.044	1.678.204.978
PASIVO Y PATRIMONIO		276.791.072	803.187.118	1.763.350.065

33. Forma jurídica elegida

La empresa Soluciones en montajes industriales técnicos e ingeniería SAS, SMIT INGENIERIA SAS, es una sociedad por acciones simplificada (SAS), las acciones están repartidas por porcentajes de participación entre sus dueñas, esta forma jurídica le permite a la empresa tener un amplio portafolio de servicios, una estructura flexible. Se considera que es la forma jurídica adecuada y la más beneficiosa para la empresa por lo que se decide mantenerse, adicionalmente en los seis años de la empresa nunca se presentó un problema por este tipo de forma jurídica.

34. Conclusiones

Las conclusiones que, expondremos a continuación. Se basan en la elaboración del análisis estratégico de nuestro proyecto, esto ha sido de vital importancia para el mismo, ya que esta estrategia nos motiva a lanzar este servicio, que apunta al direccionamiento y mejora continua teniendo en cuenta los objetivos y sobre todo encaminados a la visión de SMIT INGENIERÍA S.A.S. Abarcando los objetivos y valores corporativos para ser incluidos dentro del nuevo servicio destacando la calidad y compromiso hacia nuestros clientes.

En el análisis estratégico se tienen en cuenta factores como la planeación y ejecución, también se realiza un sondeo con la participación de nuestros clientes actuales por medio de una encuesta por la prestación del servicio, un estudio financiero que no solo ha sido aprobado por la gerencia sino además por la gestoría o contaduría de nuestra empresa. Los competidores con los que entramos a participar en las pujas, cotizaciones también han sido de vital análisis con el fin de contrarrestar los imprevistos que a futuro llegasen a incurrir en la prestación del servicio, ayudándonos a establecer una serie de características que los definen, como son: empresas temporales, empresas con mayor músculo financiero o profesionales, no especializados en el sector servicio y cuya estrategia de competencia se basa en imitar la idea de negocio planteada. Por otro lado, ha sido un análisis de la situación y necesidad del cliente.

SMIT INGENIERÍA SAS. Una vez realizado una serie de análisis y estrategias crea un plan de marketing llamativo a los nuevos posibles clientes y clientes existentes invitándolos a contratar más que un servicio, un apoyo en las actividades que resultan ser para ellos complejas, beneficiando la empresa que representan y a su vez aumentando nuestras ventas como se observa en el plan financiero, es un servicio que es rentable y abre una ventana financiera por medio de la administración, esto sería representar también a cada empresa por medio de la mano de obra que administramos siendo parte también de cada empresa cliente, sin perder la identidad de trabajar con calidad y responsabilidad que se nos caracteriza siempre.

La propuesta aquí planteada se espera implementar como tal a final del año 2024 específicamente en el mes de diciembre cuando la mayoría de empresas hacen la parada de mantenimiento y revisión anual, podemos observar en el cronograma la

ejecución de los análisis y mercadeo identificados en la descripción y una casilla de (P) planificación y otra casilla de (E) de ejecución, pero como tal esperamos para enero del año 2025 tener el servicio para todas las temporadas del año.

Por último resaltar la viabilidad del servicio a futuro contando desde ya que el estudio financiero arroja cifras realmente atractivas para que nuestra empresa siga siendo reconocida a nivel nacional y a futuro llevar este servicio al exterior donde requieran suministro de mano de obra por administración delegada.

35. Lista de Referencias

- *Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Colombia. [CCB]. (2019 - 2021 - 2022 - 2023). Dinámica empresarial Empresas Creadas. Recuperado de <https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas>*
- *Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Colombia. [CCB]. (2019 - 2021 - 2022 - 2023). Empresas Creadas por Sector Económico. Recuperado de <https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas/sector-economico>*
- *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. [MInCIT]. (2024). Prensa, MinCIT Presentó una Completa Radiografía de la Política de Reindustrialización en el País. Recuperado de <https://petro.presidencia.gov.co/prensa/Paginas/MinCIT-presento-una-completa-radiografia-de-la-politica-de-reindustrializacion-en-el-pais-240528.aspx>*
- *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. [MInCIT]. (2024). Noticia de Industria, Ministerios y Entidades del Gobierno Nacional se Articulan y Avanzan en la Reindustrialización del País. Recuperado de <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/gobierno-se-articula-y-avanza-reindustrializacion>*
- *Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia-Cancillería. (2024). Colombia y Estados Unidos Anuncian la “Estrategia Vida Colombia”. Recuperado de <https://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/colombia-estados-unidos-anuncian-estrategia-vida-colombia>*

- *Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2023-2024). Los resultados fiscales de 2023 y el Plan Financiero de 2024 reiteran el compromiso del Gobierno Nacional con la recuperación del crecimiento económico, la sostenibilidad de las finanzas públicas y el respeto por la meta establecida por la regla fiscal. Recuperado de <https://acortar.link/RgzPyU>.*
- *Departamento Administrativo Nacional de Estadística. [DANE]. (2024). Boletín Técnico. Producto Interno Bruto (PIB) I Trimestre 2024 Preliminar. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/bol-PIB-Itrim2024-v2.pdf>*
- *Departamento Administrativo Nacional de Estadística. [DANE]. (2024). Empleo y Desocupación. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo#:~:text=Fuente%3A%20DANE,ocupaci%C3%B3n%20fue%2059%2C7%25>*
- *Ministerio de Trabajo. [MinTrabajo]. (2024). En el 2024 el salario mínimo es de un millón 300 mil pesos y auxilio de transporte de 162 mil pesos. Recuperado de <https://www.mintrabajo.gov.co/comunicados/2023/enero/en-el-2024-el-salario-minimo-es-de-un-millon-300-mil-pesos-y-auxilio-de-transporte-de-162-mil-pesos#:~:text=BOGOT%C3%81%2C%2009%2C%20ene.%2F,transporte%20se%20fij%C3%B3%20en%20%24162.000>.*
- *Departamento Administrativo Nacional de Estadística. [DANE]. (2024). Censo Nacional de Población y Vivienda 2018 Colombia. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivienda-2018/cuantos-somos>.*
- *Vargas. M. (2024). Informe El Ambiente Laboral en Bogotá. Great Place to Works. Recuperado de <https://www.greatplacetowork.com.co/es/recursos/blog/el-informe-el-ambiente-laboral-en-bogota>*
- *Secretaria de Planeación. (2024). Bogotá, la primera ciudad del país en*

contar con un Consejo Distrital de Ciencia, Tecnología e Innovación para impulsar su desarrollo. Recuperado de <https://www.sdp.gov.co/noticias/bogota-la-primera-ciudad-del-pais-contar-consejo-distrital-de-ciencia-tecnologia-e-innovacion#:~:text=%E2%80%9CSomos%20la%20ciudad%20con%20mayores,educaci%C3%B3n%20superior%20de%20la%20capital>.

· Bogota.Gov.Co. (2024). 10 Mandamientos Sostenibles para Ser Más Amigable con el Medio Ambiente. Recuperado de <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/ambiente/que-son-practicas-sostenibles-y-su-relacion-con-el-cambio-climatico>.

· Bogota.Gov.Co. (2024). ¿Por qué se acaba el agua en Bogotá? Te explicamos las razones. Recuperado de <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/habitat/por-que-se-acaba-el-agua-en-bogota-te-explicamos-las-razones#:~:text=La%20Alcalde%20de%20Bogot%C3%A1%20estableci%C3%B3,abastecimiento%20en%20las%20fuentes%20h%C3%ADricas>.

· Bogota.gov.co. (2024). Racionamiento de Agua 2024. Recuperado de <https://bogota.gov.co/>

- Ministerio de Trabajo. [MinTrabajo]. (2024). Los Salarios de las y los Trabajadores se deberán Mantener con la Reducción de la Jornada Laboral en Colombia. Recuperado de <https://www.mintrabajo.gov.co/comunicados/2023/julio/los-salarios-de-las-y-los-trabajadores-se-deberan-mantener-con-la-reduccion-de-la-jornada-laboral-en-colombia>

- Registro Mercantil, (2019 – 2021- 2022 -2023). Dinámica Empresarial, Empresas Creadas Recuperado de <https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas>

- Consejo Nacional de Política Económica y Social Republica de Colombia Departamento Nacional de Planeación. (2020). Documento Campes 4011 Recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/4011.pdf>

36. Bibliografía

- Calculadora laboral (“s.f.”), *Ministerio del Trabajo*. Recuperado de: <https://www.mintrabajo.gov.co/atencion-al-ciudadano/tramites-y-servicios/mi-calculadora>

- Como crear un plan financiero cinco puntos clave (“s.f.”), *Iebs*. Recuperado de: <https://www.iebschool.com/blog/como-crear-plan-financiero-finanzas/>

- Cómo diseñar un exitoso modelo de negocios (08 mayo 2018), *conexión esan*. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/como-disenar-un-exitoso-modelo-de-negocios>

- Como hacer un TFM (23 noviembre 2022), *Máster MBA Sevilla*. Recuperado de: <https://www.master-sevilla.com/formacion/como-hacer-tfm/>

- Régimen simplificado de empresas Colombia (“s.f.”), *Gerencie*. Recuperado de: https://www.gerencie.com/regimen-simplificado.html#google_vignette.

- Plan de marketing: qué es y cómo hacer uno paso a paso (16 mayo 2024), *Inboundcycle*, Recuperado de: <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/que-es-un-plan-de-marketing-y-como-hacer-uno>

- Plan de operaciones: Qué es y cómo elaborarlo (“s.f.”), *Holded Jose Antonio calvo* Recuperado de: <https://acortar.link/wlD8Uv>

Anexo 1. Cámara de Comercio**NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO**

Razón social: SOLUCIONES EN MONTAJES INDUSTRIALES TECNICOS E INGENIERIA S.A.S
Sigla: SMIT INGENIERIA S.A.S
Nit: 901161064 1 Administración : Direccion Seccional De Impuestos De Bogota
Domicilio principal: Bogotá D.C.

MATRÍCULA

Matrícula No. 02927820
Fecha de matrícula: 5 de marzo de 2018
Último año renovado: 2023
Fecha de renovación: 31 de marzo de 2023
Grupo NIIF: Grupo III.

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal: Cr 72J Bis 37B14 Sur
Municipio: Bogotá D.C.
Correo electrónico: comercialsmitingenieria@gmail.com
Teléfono comercial 1: 3222568950
Teléfono comercial 2: 3022684490
Teléfono comercial 3: 6016015045

Dirección para notificación judicial: Cr 72J Bis 37B14 Sur
Municipio: Bogotá D.C.
Correo electrónico de notificación: comercialsmitingenieria@gmail.com
Teléfono para notificación 1: 3222568950
Teléfono para notificación 2: 6016015045
Teléfono para notificación 3: 3057772831

La persona jurídica SI autorizó para recibir notificaciones personales a través de correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Procesos y 67

CONSTITUCIÓN

Por Documento Privado No. SIN NUM del 28 de febrero de 2018 de Asamblea de Accionistas, inscrito en esta Cámara de Comercio el 5 de marzo de 2018, con el No. 02308308 del Libro IX, se constituyó la sociedad de naturaleza Comercial denominada SOLUCIONES EN MONTAJES INDUSTRIALES TECNICOS E INGENIERIA S.A.S.

TÉRMINO DE DURACIÓN

La persona jurídica no se encuentra disuelta y su duración es indefinida.

OBJETO SOCIAL

La sociedad tiene por objeto social principal la realización de actividades comerciales directas y/o conexas, nacionales e internacionales fabricación de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco, fabricación de otros tipos de maquinaria y equipo de uso especial y general N.C.P., otras actividades especializadas para la construcción de edificios y obras de ingeniería civil, construcción de otras obras de ingeniería civil, otras instalaciones especializadas, instalación especializada de maquinaria y equipo industrial, mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo, mantenimiento y reparación especializado de productos elaborados en metal, mantenimiento y reparación especializado de equipo eléctrico. Además, la sociedad podrá ejecutar todos los actos necesarios o convenientes para su logro o desarrollo, tales como: A) Adquirir bienes de cualquier naturaleza, muebles e inmuebles, corporales e incorporeales, así como hacer construcciones y enajenar a cualquier título los bienes de que sea dueña; B) Dar o recibir en garantía de obligaciones bienes muebles e inmuebles y tomar en arrendamiento u opción de compra de bienes de cualquier naturaleza. C) Actuar como agente o representante de empresas nacionales o extranjeras que se ocupen de los mismos negocios o actividades. D) Suscribir acciones o derechos en empresas

que faciliten o contribuyan al desarrollo de sus operaciones. E) Comprar o constituir sociedades de cualquier naturaleza, incorporarse en compañías constituidas o fusionarse con ellas, siempre que tengan objetivos iguales, similares o complementarios. F) Tomar dinero en mutuo con o sin intereses. G) celebrar toda clase de operaciones con títulos valores tales como adquirirlos, otorgarlos, negociarlos, avalarlos, protestarlos, cobrarlos, etc. H) Celebrar todo tipo de operaciones bancarias. I) Hacer, sea en nombre propio, por cuenta de terceros o en participación con ellos, las operaciones que sean necesarias o convenientes para el logro o desarrollo del objeto social. J) Participar en licitaciones públicas y privadas o contratación directa, ya sea directamente o mediante la conformación de consorcios, uniones temporales o figuras semejantes. En general, la ejecución de cualquier otro acto o contrato lícito que se relacione con el desarrollo del objeto principal sea o no de comercio.

CAPITAL

* CAPITAL AUTORIZADO *

Valor : \$20.000.000,00
 No. de acciones : 1.000,00
 Valor nominal : \$20.000,00

* CAPITAL SUSCRITO *

Valor : \$20.000.000,00
 No. de acciones : 1.000,00
 Valor nominal : \$20.000,00

* CAPITAL PAGADO *

Valor : \$20.000.000,00
 No. de acciones : 1.000,00
 Valor nominal : \$20.000,00

REPRESENTACIÓN LEGAL

La sociedad tendrá (1) un Gerente General y quien tendrá (1) un



suplente que podrá reemplazarlo en sus faltas absolutas, temporales o accidentales, el Gerente General será el representante legal de la sociedad, el Gerente General y el suplente serán elegidos por la Asamblea General de Accionistas para periodos de un (1) año, quienes podrán ser elegidos y removidos libremente en cualquier momento.

FACULTADES Y LIMITACIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL

Son funciones del Gerente General y del suplente del Gerente General: (A) Representar a la sociedad ante los socios, ante terceros y ante autoridades de los órdenes administrativo o jurisdiccional, con facultades para transigir, comprometer y desistir y para comparecer en juicio; (B) Crear los empleos necesarios para el normal desarrollo del objeto social de la sociedad así como asignar sus funciones y remuneración, designar a las personas encargadas de ostentar tales posiciones, acordar con ellas el valor de sus servicios y removerlas o reemplazarlas cuando sea apropiado, (C) Supervisar el comportamiento de los empleados de la sociedad para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones, (D) Cumplir y hacer cumplir las determinaciones de la Asamblea General de Accionistas, (E) Abrir, seguir, y cancelar cuentas corriente, de crédito o de ahorro, a la vista, a plazo fijo o de cualquier otro tipo, (F) Ingresar cantidades, cheques, o cualquier otro instrumento de pago debido a la otorgante, (G) Retirar dinero, realizar órdenes de transferencia o realizar, por cualquier otro medio aceptado en la práctica bancaria, las gestiones necesarias para liquidar pagos a proveedores de bienes o servicios, para pagar a los empleados cualquier cantidad que les sea debida, para pagar asimismo pagos exigidos a la otorgante por parte de las autoridades administrativas, ya sean nacionales o locales y en general a cualquier otra autoridad y siempre que dichos pagos sean debidos al desarrollo de la actividad de la sociedad. (H) Presentar en las reuniones ordinarias de la Asamblea General de Accionistas el balance general de los negocios del respectivo ejercicio junto con el estado de resultados, un proyecto sobre distribución de utilidades o sobre cancelación de pérdidas, junto con un informe sobre el estado de los negocios de la sociedad, (I) Suministrar a la Asamblea General de Accionistas los informes que ésta le solicite, (J) Otorgar los poderes que sean necesarios para la defensa o representación de la sociedad (K) Someter las diferencias que puedan surgir entre la sociedad y terceros a la decisión de árbitros y concurrir a la designación de dichos árbitros y del apoderado que haya de

Página 4 de 7



representarla ante el respectivo tribunal, (L) Ejercer libremente todos los actos y acuerdos apropiados y necesarios para el cumplimiento del objeto social (M) Ejercer las demás atribuciones que le confieren las leyes y los estatutos sociales y las demás que le correspondan en razón de la naturaleza de su cargo.

NOMBRAMIENTOS

REPRESENTANTES LEGALES

Mediante Documento Privado No. SIN NUM del 28 de febrero de 2018, de Asamblea de Accionistas, inscrita en esta Cámara de Comercio el 5 de marzo de 2018 con el No. 02308308 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
Gerente General	Tovar Loaiza Leidy Paola	C.C. No. 000001010242523

Mediante Acta No. 04 del 14 de octubre de 2020, de Asamblea de Accionistas, inscrita en esta Cámara de Comercio el 16 de octubre de 2020 con el No. 02626107 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
Gerente Suplente	Loaiza Ipuz Leidy Milet	C.C. No. 000000036312692

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los actos administrativos de registro, quedan en firme dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la Cámara de Comercio de Bogotá, los sábados NO son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los actos administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean



resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU:	2825
Actividad secundaria Código CIIU:	4390
Otras actividades Código CIIU:	3320

TAMAÑO EMPRESARIAL

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es Microempresa

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria \$ 64.176.284

Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el período - CIIU : 2825

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Que, los datos del empresario y/o el establecimiento de comercio han sido puestos a disposición de la Policía Nacional a través de la consulta a la base de datos del RUES.

Los siguientes datos sobre RIT y Planeación son informativos: Contribuyente inscrito en el registro RIT de la Dirección de Impuestos, fecha de inscripción : 31 de marzo de 2022. Fecha de envío de información a Planeación : 20 de abril de 2023. \n \n Señor empresario, si su empresa tiene activos inferiores a 30.000 SMLMV y una planta de personal de menos de 200 trabajadores, usted tiene derecho a recibir un descuento en el pago de los parafiscales de 75%

Página 6 de 7



Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificados/electronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

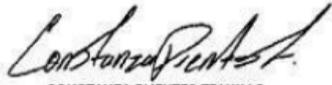
en el primer año de constitución de su empresa, de 50% en el segundo año y de 25% en el tercer año. Ley 590 de 2000 y Decreto 525 de 2009. Recuerde ingresar a www.supersociedades.gov.co para verificar si su empresa está obligada a remitir estados financieros. Evite sanciones.

El presente certificado no constituye permiso de funcionamiento en ningún caso.

Este certificado refleja la situación jurídica registral de la sociedad, a la fecha y hora de su expedición.

Este certificado fue generado electrónicamente con firma digital y cuenta con plena validez jurídica conforme a la Ley 527 de 1999.

Firma mecánica de conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la autorización impartida por la Superintendencia de Industria y Comercio, mediante el oficio del 18 de noviembre de 1996.


CONSTANZA PUENTES TRUJILLO



Página 7 de 7

Anexo 2. Plan Financiero

PRECIOS INTERNOS DE LA EMPRESA se debe tener en cuenta el incremento del salario										
1-Salarios y seguridad social										
Personal Para diferentes cargos	Precio Hora	Salario	EPS	ARL	AFP	CCF	Auxilio Transporte	Total		
Item	unidad/ 1 persona	7,0	liquidado	8,5%	6,90%	12,0%	4,0%	Legal vigente	XXX	
1	Practicantes Sena HSEQ	\$4.750	\$748.125	\$ 63.590,6	\$51.621				\$863.336	Practicantes se le paga el 75%, No se cobra al cliente porque es un Plus de la empresa.
2	Supervisor	\$8.960	\$1.881.600	\$ 159.936,0	\$129.830	\$225.792	\$75.264	\$ 172.000	\$3.092.518	
5	Operador	\$7.500	\$1.575.000	\$ 133.875,0	\$108.675	\$189.000	\$63.000	\$ 172.000	\$2.622.745	
5	Operarios	\$7.500	\$1.575.000	\$ 133.875,0	\$108.675	\$189.000	\$63.000	\$ 172.000	\$2.622.745	
3	Operador logístico	\$8.000	\$1.680.000	\$ 142.800,0	\$115.920	\$201.600	\$67.200	\$ 172.000	\$2.783.626	
4	Jefe logístico	\$10.000	\$2.100.000	\$ 178.500,0	\$144.900	\$252.000	\$84.000	\$ 172.000	\$3.427.150	
Total nomina x mes									\$15.412.122	
En el documento se nombra word, pero no se incluye en el plan financiero , porque estos valores varían dependiendo la solicitud del cliente.										
2- Dotación y Elementos de protección Individual						VALOR MENSUAL X EMPLEADOS				
Item	unidad	cantidad	Vlr. Unitario	Vlr. Total						
1	EPIs	c/u	1	\$70.000	\$70.000					
2	Dotación	c/u	1	\$150.000	\$150.000					
			TOTAL		\$220.000					
			IVA	19%	\$41.800					
			Total		\$261.800					

En el documento se nombra word, pero no se incluye en el plan financiero , porque estos valores varían dependiendo la solicitud del cliente.

2- Dotación y Elementos de protección Individual						VALOR MENSUAL X EMPLEADOS	
Item		unidad	cantidad	Vlr. Unitario	Vlr. Total		
1	EPIs	c/u	1	\$70.000	\$70.000		
2	Dotación	c/u	1	\$150.000	\$150.000		
			TOTAL		\$220.000		
			IVA	19%	\$41.800		
			Total		\$261.800		
Item	3-Transportes personal	Unidad	Cantidad	Vlr. Unitario	Vlr. Total		
1	Bog-Mosquera	viaje	1	\$110.000	\$110.000		
2	Bog-Tequendama	viaje	1	\$170.000	\$170.000		
3	Bog-funza	viaje	1	\$80.000	\$80.000		
Item	4- Consumibles	unidad	cantidad	Vlr. Unitario	Vlr. Total		
1	Jabon industrial	Lt	1	\$24.490	\$24.490		
2	Pintura	M lineal	1	\$21.590	\$21.590		
3	thinner	Lt	1	\$15.000	\$15.000		
4	disolvente	Lt	1	\$26.560	\$26.560		
5	trapos	Paquete 10	1	\$7.000	\$7.000		
6	lija	M	1	\$6.300	\$6.300		
7	cinta enmascarar	M	1	\$4.100	\$4.100		
8	Guantes	UNIDAD	1	\$5.600	\$5.600		
				SUBTOTAL	\$110.640		
				IVA	21021,638		
				TOTAL	\$131.662		

COSTOS INDIRECTOS

ESTRATEGIA	ERSIÓN ANUAL	
Diseño grafico	\$1.500.000	\$ 125.000,00
Marketing Digital	\$1.800.000	\$ 150.000,00
Campaña publicitaria	\$2.000.000	\$ 166.666,67
Mediante relaciones Publicas	\$1.500.000	\$ 125.000,00
Programas de Referencia y recomendaciones	\$3.000.000	\$ 250.000,00
Legales (camara de comercio - SGGT)	\$1.000.000	\$ 83.333,33
Honorarios Contador	\$4.800.000	\$ 400.000,00
Papeleria		\$ 100.000,00
Servicios Administrativos		\$ 1.000.000,00
servicios publicos		\$ 250.000,00
Total		\$ 2.400.000,00

Nombre del Participante:	Leidy Paola Tovar Loaiza		
Nombre de la Empresa:	SMIT INGENIERIA Implementación Servicio de personal por administración delegada		
Año de comienzo del Plan Financiero:	2025		
Mes de comienzo del Ejercicio:	Enero		
Años que comprende el Ejercicio:	2025	2026	2027
Fecha de redacción del Plan Financiero:	17 de junio de 2024		
Tipo Impositivo Medio:	33%		
IVA Soportado por Gastos y por Inversiones posteriores a las de Partida	19%		

		NOMINA							
	DESCRIPCIÓN	Unidad de Medida de Referencia (Unidad Física o Monetaria)	IVA Repercuto	IVA Soportado	Precio Venta Unitario (sin IVA)	Precio Coste Directo Variable Unitario (sin IVA)	Margen Bruto Unitario	% Margen Bruto S/Ventas	
Servicios:									
Familia 01	Limpieza y Pintura Industrial	hora/cop	19%	19%	\$ 74.745	\$ 39.705	35.040	46,9%	
Familia 02	Logística Producción y aprovisionamiento	hoa/cop	19%	19%	\$ 50.193	\$ 33.686	16.507	32,9%	

SMIT INGENIERIA Implementación Servicio de personal por administración delegada

Presupuesto de Ventas		1º Ejercicio 2025												
Variación respecto al mes anterior		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales
Ventas	Uds a vender	210	210	210	420	420	420	630	840	840	840	840	840	6.720,0
Limpieza y Pintura Industrial	Precio Venta Unitario	74.745	74.745	74.745	74.745	74.745	74.745	74.745	74.745	74.745	74.745	74.745	74.745	
	Venta Mensual	15.696.450	15.696.450	15.696.450	31.392.900	31.392.900	31.392.900	47.089.350	62.785.800	62.785.800	62.785.800	62.785.800	62.785.800	502.286.400,0
Logística Producción y aprovisionamiento	Uds a vender	210	210	210	420	420	420	630	840	840	840	840	840	6.510,0
	Precio Venta Unitario	50.193	50.193	50.193	50.193	50.193	50.193	50.193	50.193	50.193	50.193	50.193	50.193	
	Venta Mensual	10.540.530	10.540.530	10.540.530	21.081.060	21.081.060	21.081.060	31.621.590	42.162.120	42.162.120	42.162.120	42.162.120	42.162.120	326.756.430,0
	Total Ventas	26.236.980	26.236.980	26.236.980	52.473.960	52.473.960	52.473.960	78.710.940	104.947.920	104.947.920	104.947.920	104.947.920	104.947.920	829.042.830,0
	Total IVA Repercuto por Ventas	4.985.026	4.985.026	4.985.026	9.970.052	9.970.052	9.970.052	14.955.078	19.940.105	19.940.105	19.940.105	19.940.105	19.940.105	157.518.137,7
	Punto de Equilibrio:													566.130.600,7

Presupuesto de Costes Directos Variables		1º Ejercicio 2025												
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales
Costes Directos Variables (a)	Limpieza y Pintura Ind	33.686,3	33.686,3	33.686,3	67.372,6	67.372,6	67.372,6	101.058,9	134.745,2	134.745,2	134.745,2	134.745,2	134.745,2	1.078.001,6
	Importe del C. Variable	7.074.113,1	7.074.113,1	7.074.113,1	14.148.226,1	14.148.226,1	14.148.226,1	21.222.339,2	28.296.452,2	28.296.452,2	28.296.452,2	28.296.452,2	28.296.452,2	226.371.617,6
Logística Producción	Precio Coste Directo	39.704,8	39.704,8	39.704,8	79.409,6	79.409,6	79.409,6	119.114,4	158.819,2	158.819,2	158.819,2	158.819,2	158.819,2	1.270.415,2
	Importe del C. Variable	8.338.008,7	8.338.008,7	8.338.008,7	16.676.017,4	16.676.017,4	16.676.017,4	25.014.026,1	33.352.034,9	33.352.034,9	33.352.034,9	33.352.034,9	33.352.034,9	258.478.270,3
	Costes Directos Variables (a)	15.412.121,8	15.412.121,8	15.412.121,8	30.824.243,5	30.824.243,5	30.824.243,5	46.196.366,6	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	484.849.887,9
	Compras del Periodo	15.412.121,8	15.412.121,8	15.412.121,8	30.824.243,5	30.824.243,5	30.824.243,5	46.196.366,6	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	484.849.887,9
	Total IVA Soportado por Compras													

Costes Variables Marketing (b)		1º Ejercicio 2025												
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales
1. Marketing Digital (SEO, SEM, Coste por Adquisición, por Click, etc)	0,0%	150.000,0	150.000,0	150.000,0	300.000,0	300.000,0	300.000,0	450.000,0	600.000,0	600.000,0	600.000,0	600.000,0	600.000,0	1.800.000,0

2. Marketing Tradicional (Asocios, Sponsors, Campañas Publicitarias, Coste por Impresión, etc)	0,0%	231.666,7	231.666,7	231.666,7	463.333,3	463.333,3	463.333,3	695.000,0	926.666,7	926.666,7	926.666,7	926.666,7	926.666,7	3.500.000,0
3. Otros Gastos Mk	0,0%	375.000,0	375.000,0	375.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	1.125.000,0	1.500.000,0	1.500.000,0	1.500.000,0	1.500.000,0	1.500.000,0	4.500.000,0
	Costes V. Marketing (b)	816.666,7	816.666,7	816.666,7	1.623.333,3	1.623.333,3	1.623.333,3	2.475.000,0	3.252.666,7	3.252.666,7	3.252.666,7	3.252.666,7	3.252.666,7	9.800.000,0
	IVA Soportado por Costes V. Marketing	155.166,7	155.166,7	155.166,7	310.333,3	310.333,3	310.333,3	465.500,0	614.000,0	614.000,0	614.000,0	614.000,0	614.000,0	1.862.000,0

Otros Costes Variables (c)		1º Ejercicio 2025												
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales
	Impuesto Ica	288.606,8	288.606,8	288.606,8	577.213,6	577.213,6	577.213,6	865.820,4	1.154.427,1	1.154.427,1	1.154.427,1	1.154.427,1	1.154.427,1	9.119.471,1
	Impuesto Regimen Sim	1.128.190,1	1.128.190,1	1.128.190,1	2.256.380,3	2.256.380,3	2.256.380,3	3.384.570,4	4.512.760,6	4.512.760,6	4.512.760,6	4.512.760,6	4.512.760,6	35.648.841,7
	Otros Costes s/ Vtas	2.226.033,3	2.226.033,3	2.226.033,3	4.452.066,6	4.452.066,6	4.452.066,6	6.678.100,8	8.901.647,7	8.901.647,7	8.901.647,7	8.901.647,7	8.901.647,7	71.212.400,0
	Otros Costes Variables (c)	3.642.830,3	3.642.830,3	3.642.830,3	7.285.660,6	7.285.660,6	7.285.660,6	10.926.471,2	14.569.835,4	14.569.835,4	14.569.835,4	14.569.835,4	14.569.835,4	116.040.712,8
	IVA Soportado por Otros C. Variables	95.000,0	95.000,0	95.000,0	190.000,0	190.000,0	190.000,0	285.000,0	380.000,0	380.000,0	380.000,0	380.000,0	380.000,0	1.140.000,0
	Total Costes Variables (a + b + c)	16.228.788,4	16.228.788,4	16.228.788,4	32.457.577,4	32.457.577,4	32.457.577,4	47.847.737,8	63.797.153,7	63.797.153,7	63.797.153,7	63.797.153,7	63.797.153,7	494.649.887,9

Porcentaje de los Costes Directos Variables (a) s/ Facturación	58,2%
Porcentaje de los Costes V. Marketing (b) s/ Facturación	1,0%
Porcentaje de Otros Costes Variables (c) s/ Facturación	3,8%
Porcentaje del total Costes Variables s/ Facturación	63,0%
Porcentaje de Margen Bruto s/ Ventas	40,2%
Porcentaje de Costes Fijos (de Estructural) (d) s/ Facturación	58,2%

SMIT INGENIERIA Implementación Servicio de personal por administración delegada

Estacionalidad de las Ventas		1º Ejercicio 2025												
Mes		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales
	Porcentaje Venta An	3,2%	3,2%	3,2%	6,4%	6,4%	6,4%	9,6%	12,7%	12,7%	12,7%	12,7%	12,7%	100,0%

Presupuesto de Ventas													2º Ejercicio 2026												DICIEMBRE CIERRE DE AÑO	
Variación respecto al mes	0,0%												0,0%												0,0%	
Ventas	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales													
Limpieza y Pintura Industrial	840,0	840,0	840,0	840,0	840,0	1.050,0	840,0	840,0	840,0	840,0	840,0	1.050,0	10.500,0													
Logística Producción y aprovisionamiento	55.212,3	55.212,3	55.212,3	55.212,3	55.212,3	55.212,3	55.212,3	55.212,3	55.212,3	55.212,3	55.212,3	55.212,3	662.547,3													
Total Ventas	115.442.712,0	115.442.712,0	115.442.712,0	115.442.712,0	115.442.712,0	114.303.390,0	115.442.712,0	115.442.712,0	115.442.712,0	115.442.712,0	115.442.712,0	115.442.712,0	1.431.439.317,0													
IVA Repercutido por V	21.934.115,3	21.934.115,3	21.934.115,3	21.934.115,3	21.934.115,3	27.417.644,1	21.934.115,3	21.934.115,3	21.934.115,3	21.934.115,3	21.934.115,3	21.934.115,3	271.973.470,2													
													Punto de Equilibrio:		879.729.442,9											
Presupuesto de Costes Directos Variables													2º Ejercicio 2026													
Variación respecto al mes	0,0%												0,0%													
Costes Directos Variables	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales													
Limpieza y Pintura Ind	33.686,3	33.686,3	33.686,3	33.686,3	33.686,3	33.686,3	33.686,3	33.686,3	33.686,3	33.686,3	33.686,3	33.686,3	404.215,8													
Logística Producción	28.236.452,2	28.236.452,2	28.236.452,2	28.236.452,2	28.236.452,2	35.704.563,3	28.236.452,2	28.236.452,2	28.236.452,2	28.236.452,2	28.236.452,2	35.704.563,3	353.705.652,5													
Costes directos Variables (a)	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	77.068.608,9	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	757.921.468,3													
Compras del Periodo	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	77.068.608,9	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	757.921.468,3													
Total IVA Soportado	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	77.068.608,9	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	61.648.487,1	757.921.468,3													
Presupuesto de Costes Fijos													2º Ejercicio 2026													
Variación respecto al mes	0,0%												0,0%													
Costes Fijos	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales													
1. Marketing Digital (SEO, SEM, Coste por Adquisición, por Click, etc)	185.000,0	185.000,0	185.000,0	185.000,0	185.000,0	185.000,0	185.000,0	185.000,0	185.000,0	185.000,0	185.000,0	185.000,0	2.180.000,0													
2. Marketing Tradicional (Asocios, Papeles, Campaña Publicidad, Comisión Agencia, etc)	320.833,3	320.833,3	320.833,3	320.833,3	320.833,3	320.833,3	320.833,3	320.833,3	320.833,3	320.833,3	320.833,3	320.833,3	3.850.000,0													
3. Otros Gastos MK	412.500,0	412.500,0	412.500,0	412.500,0	412.500,0	412.500,0	412.500,0	412.500,0	412.500,0	412.500,0	412.500,0	412.500,0	4.950.000,0													
Costes V. Marketing	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	10.780.000,0													
IVA Soportado por	170.683,3	2.048.200,0																								
													Punto de Equilibrio:		879.729.442,9											
													Porcentaje de los Costes Directos Variables (a) s/ Facturación		53%											
													Porcentaje de los Costes V. Marketing (b) s/ Facturación		1%											
													Porcentaje de Otros Costes Variables (c) s/ Facturación		7%											
													Porcentaje de total Costes Variables s/ Facturación		61%											
													Porcentaje de Margen Bruto s/ Ventas		39%											
													Porcentaje de Costes Fijos (de Estructura) (d) s/ Facturación		53%											

SMIT INGENIE

Estacionalidad de las Ventas													2º Ejercicio 2026											
Ventas	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales											
	8,1%	8,1%	8,1%	8,1%	8,1%	10,1%	8,1%	8,1%	8,1%	8,1%	8,1%	9,3%	100,0%											

SMIT INGENIE

Presupuesto de Ventas													2º Ejercicio 2027												DICIEMBRE CIERRE DE AÑO	
Variación respecto al mes	0,0%												0,0%												0,0%	
Ventas	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales													
Limpieza y Pintura Industrial	1.260,0	1.260,0	1.260,0	1.260,0	1.260,0	1.680,0	1.260,0	1.260,0	1.260,0	1.260,0	1.260,0	1.680,0	16.590,0													
Logística	90.441,5	90.441,5	90.441,5	90.441,5	90.441,5	90.441,5	90.441,5	90.441,5	90.441,5	90.441,5	90.441,5	90.441,5	1.109.250,0													
Producción y aprovisionamiento	113.956.227,0	113.956.227,0	113.956.227,0	113.956.227,0	113.956.227,0	151.941.636,0	113.956.227,0	113.956.227,0	113.956.227,0	113.956.227,0	113.956.227,0	151.941.636,0	1.500.423.655,5													
Logística	1.050,0	1.050,0	1.050,0	1.050,0	1.260,0	1.050,0	1.260,0	1.260,0	1.260,0	1.260,0	1.260,0	1.260,0	14.910,0													
Producción y aprovisionamiento	60.733,5	60.733,5	60.733,5	60.733,5	60.733,5	60.733,5	60.733,5	60.733,5	60.733,5	60.733,5	60.733,5	60.733,5	733.535,3													
Total Ventas	177.726.433,5	177.726.433,5	177.726.433,5	177.726.433,5	179.480.474,8	215.711.842,5	190.480.474,8	190.480.474,8	222.227.220,6	222.227.220,6	222.227.220,6	241.219.925,1	2.405.580.587,8													
IVA Repercutido por	33.768.022,4	33.768.022,4	33.768.022,4	33.768.022,4	36.191.290,2	40.985.250,1	36.191.290,2	36.191.290,2	42.223.171,3	42.223.171,3	42.223.171,3	45.831.785,8	457.132.511,7													
													Punto de Equilibrio:		1.488.074.922,8											
Presupuesto de Costes Directos Variables													2º Ejercicio 2027													
Variación respecto al mes	0,0%												0,0%													
Costes Directos Variables	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales													
Limpieza y Pintura	38.402,3	38.402,3	38.402,3	38.402,3	38.402,3	38.402,3	38.402,3	38.402,3	38.402,3	38.402,3	38.402,3	38.402,3	460.827,6													
Logística Producción	48.396.333,3	48.396.333,3	48.396.333,3	48.396.333,3	48.396.333,3	64.515.910,1	48.396.333,3	48.396.333,3	48.396.333,3	48.396.333,3	48.396.333,3	64.515.910,1	579.094.621,7													
Costes directos Variables (a)	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	102.918.820,4	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	1.039.922.249,3													
Compras del Periodo	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	102.918.820,4	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	1.039.922.249,3													
Total IVA	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	102.918.820,4	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	1.039.922.249,3													
Presupuesto de Costes Fijos													2º Ejercicio 2027													
Variación respecto al mes	0,0%												0,0%													
Costes Fijos	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales													
1. Marketing Digital (SEO, SEM, Coste por Adquisición, por Click, etc)	181.500,0	181.500,0	181.500,0	181.500,0	181.500,0	181.500,0	181.500,0	181.500,0	181.500,0	181.500,0	181.500,0	181.500,0	2.178.000,0													

2. Marketing Tradicional (Anuncios, Sponsors, Campañas Publicitarias, Comisión)													
	352.916,7	352.916,7	352.916,7	352.916,7	352.916,7	352.916,7	352.916,7	352.916,7	352.916,7	352.916,7	352.916,7	352.916,7	4.235.000,0
3. Otros Gastos Mk	453.750,0	453.750,0	453.750,0	453.750,0	453.750,0	453.750,0	453.750,0	453.750,0	453.750,0	453.750,0	453.750,0	453.750,0	5.445.000,0
Costes V.	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	11.858.000,0
IVA Soportado por	187.751,7	187.751,7	187.751,7	187.751,7	187.751,7	187.751,7	187.751,7	187.751,7	187.751,7	187.751,7	187.751,7	187.751,7	2.253.020,0
Otros Gastos	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales
Impuesto ica	1.954.990,8	1.954.990,8	1.954.990,8	1.954.990,8	2.095.285,2	2.372.830,3	2.095.285,2	2.095.285,2	2.444.499,4	2.444.499,4	2.444.499,4	2.653.419,2	26.465.566,9
Materia de Oficina, Limpieza y Otros	7.642.236,6	7.642.236,6	7.642.236,6	7.642.236,6	8.130.660,4	3.275.600,2	8.130.660,4	8.130.660,4	9.555.770,5	9.555.770,5	9.555.770,5	10.372.456,8	103.456.306,3
Otros Costes s/ Vta	2.693.500,3	2.693.500,3	2.693.500,3	2.693.500,3	2.693.500,3	2.693.500,3	2.693.500,3	2.693.500,3	2.693.500,3	2.693.500,3	2.693.500,3	2.693.500,3	32.322.004,0
Otros Costes	12.290.727,7	12.290.727,7	12.290.727,7	12.290.727,7	12.979.446,0	14.341.939,8	12.979.446,0	12.979.446,0	14.693.770,2	14.693.770,2	14.693.770,2	15.719.376,3	162.243.875,7
IVA Soportado por	2.335.238,3	2.335.238,3	2.335.238,3	2.335.238,3	2.466.094,7	2.724.968,6	2.466.094,7	2.466.094,7	2.791.816,3	2.791.816,3	2.791.816,3	2.986.681,5	30.826.336,4
Variables (a + b + c)	109.192.477,4	109.192.477,4	109.192.477,4	109.192.477,4	119.386.525,5	127.372.667,2	119.386.525,5	119.386.525,5	138.670.668,6	138.670.668,6	138.670.668,6	147.760.763,6	1.466.074.322,6
	Porcentaje de los Costes Director Variables (a) s/ Facturación: 55% Porcentaje de los Costes V. Marketing (b) s/ Facturación: 0% Porcentaje de Otros Costes Variables (c) s/ Facturación: 7% Porcentaje del total Costes Variables s/ Facturación: 62% Porcentaje de Margen Bruto s/ Ventas: 36% Porcentaje de Costes Fijos (de Estructural) (d) s/ Facturación: 55%												

SMIT INGEN

Estacionalidad de las Ventas 2º Ejercicio 2027													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Totales
	12,4%	12,4%	12,4%	12,4%	13,3%	15,1%	13,3%	13,3%	15,5%	15,5%	15,5%	16,3%	168,1%

Conceptos	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	Totales	
Margen Bruto s/ Ventas	10.008.191,6	10.008.191,6	10.008.191,6	20.633.049,8	20.633.049,8	20.633.049,8	29.455.386,7	42.482.766,3	42.482.766,3	42.482.766,3	42.482.766,3	
Legales	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	250.000,0	250.000,0	250.000,0	250.000,0	250.000,0	250.000,0	500.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	
Gestoría, Asesoría y Auditorías (Servicios Profesionales Indep.)	400.000,0	400.000,0	400.000,0	400.000,0	400.000,0	400.000,0	400.000,0	400.000,0	650.000,0	650.000,0	650.000,0	
Materia de Oficina, Limpieza y Otros	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk.	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	
Arendamientos y Cánones	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	
Transportes y Mensajería	250.000,0	250.000,0	250.000,0	500.000,0	500.000,0	500.000,0	500.000,0	500.000,0	500.000,0	500.000,0	500.000,0	
Otros Servicios (I)	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	
Dotaciones	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	
Resultado Operativo (EBITDA)	6.265.491,6	6.265.491,6	6.265.491,6	16.840.349,8	16.840.349,8	16.840.349,8	25.212.686,7	37.740.066,3	37.740.066,3	37.740.066,3	37.740.066,3	
Total Gastos de Explotación	3.742.700,0	3.742.700,0	3.742.700,0	3.992.700,0	3.992.700,0	3.992.700,0	4.242.700,0	4.742.700,0	5.135.400,0	5.135.400,0	5.135.400,0	
Resultado de Explotación (EBIT) o (BAII)	6.265.491,6	6.265.491,6	6.265.491,6	16.840.349,8	16.840.349,8	16.840.349,8	25.212.686,7	37.740.066,3	37.740.066,3	37.740.066,3	37.740.066,3	
Gastos Financieros	254.947,9	254.947,9	254.947,9	359.895,8	359.895,8	359.895,8	422.691,6	569.791,7	569.791,7	569.791,7	569.791,7	
Resultado Financiero	6.010.543,6	6.010.543,6	6.010.543,6	16.480.454,0	16.480.454,0	16.480.454,0	24.790.005,1	37.170.274,6	36.777.574,6	36.777.574,6	36.777.574,6	
Resultado Antes de Impuestos y Res. Excepcionales	6.010.543,6	6.010.543,6	6.010.543,6	16.480.454,0	16.480.454,0	16.480.454,0	24.790.005,1	37.170.274,6	36.777.574,6	36.777.574,6	36.777.574,6	
Resultado Antes de Impuestos (EBT) o (BAI)	6.010.543,6	6.010.543,6	6.010.543,6	16.480.454,0	16.480.454,0	16.480.454,0	24.790.005,1	37.170.274,6	36.777.574,6	36.777.574,6	36.777.574,6	
Resultado Acumulado Ejercicio Antes de Impuestos	6.010.543,6	12.021.087,3	18.031.630,9	34.512.084,9	50.992.538,8	67.472.992,8	92.262.997,9	129.433.272,5	166.210.047,0	202.988.421,6	202.988.421,6	
Beneficio Bruto:	*****											
Costes Fijos (o de Estructura) Anuales (1º Ejercicio Económico):	57.849.371,7	Provisión Impuesto sobre Beneficios:					44.768.312,8	Beneficio Neto:				231.775.257,9
Hs Trabajo Productivas / Día	7,0	Porcentaje de los Costes Fijos sobre Facturación					7%					
Nº Trabajadores Productivos	6,0											
Días Productivos / Mes	21,0											
Meses Productivos / Año (Ejercicio Económico)	12,0											
Hs estimadas Trabajo Productivas / Año (Ejercicio Económico):	9.702,0	Hs / Año (Ejerc. Ec.)										
Coste Fijo (o de Estructura) / Hora:	5.962,6	Euros / Hora										

1 (AÑO 2025)													
Conceptos	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Total	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	
Margen Bruto s/ Ventas	42.482.766,3	42.482.766,3	334.392.942	44.213.348	44.213.348	44.213.348	44.213.348	44.213.348	56.103.428	44.213.348	44.213.348	44.213.348	
Legales	83.333,3	83.333,3	1.000.000	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	750.000,0	750.000,0	5.750.000	820.000	1.640.000	1.640.000	1.640.000	1.640.000	1.640.000	1.640.000	1.640.000	1.640.000	
Gestoría, Asesoría y Auditorías (Servicios Profesionales Indep.)	650.000,0	650.000,0	6.050.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	
Materia de Oficina, Limpieza y Otros	100.000,0	100.000,0	1.200.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk.	816.666,7	816.666,7	9.800.000	898.333	898.333	898.333	898.333	898.333	898.333	898.333	898.333	898.333	
Arendamientos y Cánones	450.000,0	450.000,0	5.400.000	495.000	495.000	495.000	495.000	495.000	495.000	495.000	495.000	495.000	
Transportes y Mensajería	500.000,0	500.000,0	5.250.000	650.000	650.000	650.000	650.000	650.000	1.300.000	650.000	650.000	650.000	
Otros Servicios (I)	1.000.000,0	1.000.000,0	12.000.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	
Dotaciones	785.400,0	785.400,0	6.283.200	431.970	431.970	431.970	431.970	431.970	431.970	431.970	431.970	431.970	
Resultado Operativo (EBITDA)	37.347.366,3	37.347.366,3	281.653.742	38.866.378	38.866.378	38.866.378	38.866.378	38.866.378	49.286.458	38.866.378	38.866.378	38.866.378	
Total Gastos de Explotación	5.135.400,0	5.135.400,0	52.733.200	5.346.970	6.166.970	6.166.970	6.166.970	6.166.970	6.166.970	6.166.970	6.166.970	6.166.970	
Resultado de Explotación (EBIT) o (BAII)	37.347.366,3	37.347.366,3	281.653.742	38.866.378	38.866.378	38.866.378	38.866.378	38.866.378	49.286.458	38.866.378	38.866.378	38.866.378	
Gastos Financieros	569.791,7	569.791,7	5.116.171	631.771	631.771	631.771	631.771	631.771	747.214	631.771	631.771	631.771	
Resultado Financiero	36.777.574,6	36.777.574,6	276.543.571	38.234.608	37.414.608	37.414.608	37.414.608	37.414.608	48.539.245	37.414.608	37.414.608	36.982.638	
Resultado Antes de Impuestos y Res. Excepcionales	36.777.574,6	36.777.574,6	276.543.571	38.234.608	37.414.608	37.414.608	37.414.608	37.414.608	48.539.245	37.414.608	37.414.608	36.982.638	
Resultado Antes de Impuestos (EBT) o (BAI)	36.777.574,6	36.777.574,6	276.543.571	38.234.608	37.414.608	37.414.608	37.414.608	37.414.608	48.539.245	37.414.608	37.414.608	36.982.638	
Resultado Acumulado Ejercicio Antes de Impuestos	239.765.936,2	276.543.570,8		38.234.608	75.649.215	113.063.823	150.478.430	187.893.038	236.432.283	273.846.890	311.261.498	348.244.136	
Beneficio Bruto:	*****												
Costes Fijos (o de Estructura) Anuales (1º Ejercicio Económico):	*****												
Hs Trabajo Productivas / Día	*****												
Nº Trabajadores Productivos	*****												
Días Productivos / Mes	*****												
Meses Productivos / Año (Ejercicio Económico)	*****												
Hs estimadas Trabajo Productivas / Año (Ejercicio Económico):	*****												
Coste Fijo (o de Estructura) / Hora:	*****												
Beneficio Bruto:	515.586.610			Provisión Impuesto sobre Beneficios:									15.745.832
Costes Fijos (o de Estructura) Anuales (2º Ejercicio Económico):	83.162.277			Porcentaje de los Costes Fijos sobre Facturación									0
Hs Trabajo Productivas / Día	7												
Nº Trabajadores Productivos	10												
Días Productivos / Mes	21												
Meses Productivos / Año (Ejercicio Económico)	11												
Hs estimadas Trabajo Productivas / Año (Ejercicio Económico):	16.170												
Coste Fijo (o de Estructura) / Hora:	5.143												

Conceptos	2 (AÑO 2026)											
	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Total	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
Margen Bruto s/Ventas	44.213.348	44.213.348	44.213.348	53.472.961	551.703.874	81.812.851	81.812.851	81.812.851	81.812.851	85.061.562	103.665.282	85.061.562
Legales	31.657	31.657	31.657	31.657	1.100.000	0	100.833	100.833	100.833	100.833	100.833	100.833
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	1.840.000	1.840.000	1.840.000	825.000	18.045.000	0	902.000	1.804.000	1.804.000	1.804.000	2.104.000	1.804.000
Gestoría, Asesoría y Auditorías (Servicios Profesionales Indep.)	750.000	750.000	750.000	750.000	9.000.000	0	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000
Materiales de Oficina, Limpieza y Otros	110.000	110.000	110.000	110.000	1.320.000	0	121.000	121.000	121.000	121.000	121.000	121.000
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk	898.333	898.333	898.333	898.333	10.780.000	0	988.167	988.167	988.167	988.167	988.167	988.167
Arendamientos y Cánones	495.000	495.000	495.000	495.000	5.940.000	0	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000
Transportes y Mensajería	850.000	850.000	850.000	1.300.000	9.100.000	0	700.000	700.000	700.000	700.000	1.500.000	700.000
Otros Servicios (1)	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	13.200.000	0	0	0	0	0	0	0
Dotaciones	863.940	863.940	863.940	863.940	6.911.520	0	475.167	475.167	475.167	475.167	475.167	475.167
Resultado Operativo (EBITDA)	37.614.408	37.614.408	37.614.408	47.035.021	476.313.354	74.029.043	73.127.043	73.127.043	73.127.043	76.375.754	93.883.474	76.375.754
Total Gastos de Explotación	6.598.940	6.598.940	6.598.940	6.433.940	75.396.520	7.783.808	8.685.808	8.685.808	8.685.808	8.685.808	9.785.808	8.685.808
Resultado de Explotación (EBIT) o (BAII)	37.614.408	37.614.408	37.614.408	47.035.021	476.313.354	74.029.043	73.127.043	73.127.043	73.127.043	76.375.754	93.883.474	76.375.754
Gastos Financieros	631.777	631.777	631.777	700.835	7.765.757	880.906	880.906	880.906	880.906	931.922	1.032.847	931.922
Resultado Financiero	36.982.638	36.982.638	36.982.638	46.336.186	468.547.597	73.148.137	72.246.137	72.246.137	72.246.137	75.443.832	92.850.626	75.443.832
Resultado Antes de Impuestos y Res. Excepcionales	36.982.638	36.982.638	36.982.638	93.377.207	515.586.618	73.148.137	72.246.137	72.246.137	72.246.137	75.443.832	92.850.626	75.443.832
Resultado Antes de Impuestos (EBT) o (BAI)	36.982.638	36.982.638	36.982.638	93.377.207	515.586.618	73.148.137	72.246.137	72.246.137	72.246.137	75.443.832	92.850.626	75.443.832
Resultado Acumulado Ejercicio Antes de Impuestos	348.244.136	385.226.773	422.209.411	515.586.618		73.148.137	145.394.274	217.640.410	289.886.547	365.330.379	458.181.006	533.624.838

Beneficio Bruto:	15.745.832	Beneficio Neto:	493.840.786	Beneficio Bruto:	973.054.501	Provisión Impuesto sobre Beneficios:	0
Costes Fijos (o de Estructura) Anuales (1º Ejercicio Económico):				Costes Fijos (o de Estructura) Anuales (2º Ejercicio Económico):	120.933.039	Porcentaje de los Costes Fijos sobre Facturación:	0
Hs Trabajo Productivas / Día				Hs Trabajo Productivas / Día	7		
Nº Trabajadores Productivos				Nº Trabajadores Productivos	11		
Días Productivos / Mes				Días Productivos / Mes	21		
Meses Productivos / Año (Ejercicio Económico)				Meses Productivos / Año (Ejercicio Económico)	11		
Hs estimadas Trabajo Productivas / Año (Ejercicio Económico)				Hs estimadas Trabajo Productivas / Año (Ejercicio Económico)	17.787	Hs / Año (Ejerc. Ec.)	
Coste Fijo (o de Estructura) / Hora:				Coste Fijo (o de Estructura) / Hora:	6.799	Euros / Hora	

Conceptos	3 (AÑO 2027)											
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Total				
Margen Bruto s/Ventas	103.669.282	85.061.562	85.061.562	99.238.489	99.238.489	99.238.489	110.166.704	1.093.987.541				
Legales	100.833	100.833	100.833	100.833	100.833	100.833	100.833	1.210.000				
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	2.104.000	1.804.000	1.804.000	2.204.000	2.204.000	2.204.000	2.420.000	22.862.000				
Gestoría, Asesoría y Auditorías (Servicios Profesionales Indep.)	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	11.400.000				
Materiales de Oficina, Limpieza y Otros	121.000	121.000	121.000	121.000	121.000	121.000	121.000	1.452.000				
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk	988.167	988.167	988.167	988.167	988.167	988.167	988.167	11.858.000				
Arendamientos y Cánones	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	9.000.000				
Transportes y Mensajería	1.500.000	700.000	700.000	1.500.000	700.000	700.000	1.500.000	10.800.000				
Otros Servicios (1)	0	0	0	0	0	0	0	0				
Dotaciones	475.167	475.167	475.167	475.167	950.334	950.334	950.334	7.127.505				
Resultado Operativo (EBITDA)	93.883.474	76.375.754	76.375.754	89.352.681	89.677.514	89.677.514	99.589.729	984.718.344				
Total Gastos de Explotación	9.785.808	8.685.808	8.685.808	9.885.808	9.560.975	9.560.975	10.576.975	109.269.197				
Resultado de Explotación (EBIT) o (BAII)	93.883.474	76.375.754	76.375.754	89.352.681	89.677.514	89.677.514	99.589.729	984.718.344				
Gastos Financieros	1.032.847	931.922	931.922	1.058.909	1.058.909	1.058.909	1.134.880	11.663.842				
Resultado Financiero	92.850.626	75.443.832	75.443.832	88.293.772	88.618.605	88.618.605	98.454.850	973.054.501				
Resultado Antes de Impuestos y Res. Excepcionales	92.850.626	75.443.832	75.443.832	88.293.772	88.618.605	88.618.605	98.454.850	973.054.501				
Resultado Antes de Impuestos (EBT) o (BAI)	92.850.626	75.443.832	75.443.832	88.293.772	88.618.605	88.618.605	98.454.850	973.054.501				
Resultado Acumulado Ejercicio Antes de Impuestos	458.181.006	533.624.838	609.068.670	697.362.442	785.981.047	874.599.652	973.054.501					

Beneficio Bruto:	26.465.566	Beneficio Neto:	946.588.935
Costes Fijos (o de Estructura) Anuales (1º Ejercicio Económico):	Costes Fijos	0	
Hs Trabajo Productivas / Día			
Nº Trabajadores Productivos			
Días Productivos / Mes			
Meses Productivos / Año (Ejercicio Económico)			
Hs estimadas Trabajo Productivas / Año (Ejercicio Económico)	Ec.)		
Coste Fijo (o de Estructura) / Hora:			

Concepto	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
Saldo Inicial (1)	0,0	10.300.290,2	20.233.262,6	21.063.833,7	46.220.583,9	57.473.565,3	82.446.656,5	99.958.986,4	154.972.259,8
Cobro de Ventas + IVA Repercutido	31.222.006,2	31.222.006,2	31.222.006,2	62.444.012,4	62.444.012,4	62.444.012,4	81.122.787,9	124.888.024,8	124.888.024,8
Total Entradas (2)	31.222.006,2	31.222.006,2	31.222.006,2	62.444.012,4	62.444.012,4	62.444.012,4	81.122.787,9	124.888.024,8	124.888.024,8
Pago de Compras y Otros Costes Variables + IVA Soportado	16.228.788,4	16.228.788,4	16.228.788,4	31.640.910,2	31.640.910,2	31.640.910,2	38.715.023,3	62.465.153,7	62.465.153,7
Legales	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	250.000,0	250.000,0	250.000,0	250.000,0	250.000,0	250.000,0	500.000,0	750.000,0	750.000,0
Gestoría, Asesoría y Auditorías (Servicios Profesionales Indep.)	400.000,0	400.000,0	400.000,0	400.000,0	400.000,0	400.000,0	400.000,0	650.000,0	650.000,0
Materiales de Oficina, Limpieza y Otros	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7
Arendamientos y Cánones	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0
Transportes y Mensajería	250.000,0	250.000,0	250.000,0	500.000,0	500.000,0	500.000,0	500.000,0	500.000,0	500.000,0
Otros Servicios (1)	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0
Dotaciones	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	392.700,0	785.400,0
Gastos financieros	254.947,9	254.947,9	254.947,9	369.895,8	369.895,8	369.895,8	422.681,6	569.791,7	569.791,7
IVA Soportado Inversiones y Gastos de Explotación	695.279,7	695.279,7	695.279,7	742.779,7	742.779,7	742.779,7	790.279,7	885.279,7	959.892,7
Total Salidas (3)	20.921.716,0	20.921.716,0	20.921.716,0	36.736.285,7	36.736.285,7	36.736.285,7	44.170.684,6	68.662.925,1	69.130.238,1
Liquidación Trimestral del I.V.A. (4)			9.469.719,1	0,0	14.454.745,3		19.439.771,5		32.392.149,4
Liquidación ica (5)		367.317,7		590.976,6		734.635,4		1.211.828,3	
Tesorería del Periodo = (2)-(3)-(4)-(5)	10.300.290,2	9.932.972,5	830.571,1	25.156.750,1	11.252.981,4	24.973.091,2	17.512.331,9	55.013.271,4	23.365.637,3
Saldo Final = Tesorería Periodo Siguiente	10.300.290,2	20.233.262,6	21.063.833,7	46.220.583,9	57.473.565,3	82.446.656,5	99.958.986,4	154.972.259,8	178.337.897,1

Concepto	I (ANO 2022)					ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Total				
Saldo Inicial (1)	154.972.259,8	178.337.897,1	232.626.413,0	249.004.323,4		304.762.110,1	323.083.178,2	381.277.593,5	439.472.008,8
Cobro de Ventas + IVA Repercutido	124.888.024,8	124.888.024,8	124.888.024,8	124.888.024,8	986.560.967,7	137.376.827,3	137.376.827,3	137.376.827,3	137.376.827,3
Total Entradas (2)	124.888.024,8	124.888.024,8	124.888.024,8	124.888.024,8	986.560.967,7	137.376.827,3	137.376.827,3	137.376.827,3	137.376.827,3
Pago de Compras y Otros Costes Variables + IVA Soportado	62.465.153,7	62.465.153,7	62.465.153,7	62.465.153,7	494.649.887,9	71.229.363,5	71.229.363,5	71.229.363,5	71.229.363,5
Legales	83.333,3	83.333,3	83.333,3	83.333,3	1.000.000,0	91.666,7	91.666,7	91.666,7	91.666,7
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	5.750.000,0	820.000,0	1.640.000,0	1.640.000,0	1.640.000,0
Gestoría, Asesoría y Auditoras (Servicios Profesionales Indep.)	650.000,0	650.000,0	650.000,0	650.000,0	6.050.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0
Material de Oficina, Limpieza y Otros	100.000,0	100.000,0	100.000,0	100.000,0	1.200.000,0	110.000,0	110.000,0	110.000,0	110.000,0
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk	816.666,7	816.666,7	816.666,7	816.666,7	9.800.000,0	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3
Arrendamientos y Cánones	450.000,0	450.000,0	450.000,0	450.000,0	5.400.000,0	495.000,0	495.000,0	495.000,0	495.000,0
Transportes y Mensajería	500.000,0	500.000,0	500.000,0	500.000,0	5.250.000,0	650.000,0	650.000,0	650.000,0	650.000,0
Otros Servicios (1)	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	1.000.000,0	12.000.000,0	1.100.000,0	1.100.000,0	1.100.000,0	1.100.000,0
Dotaciones	785.400,0	785.400,0	785.400,0	785.400,0	6.283.200,0	431.970,0	431.970,0	431.970,0	431.970,0
Gastos financieros	569.791,7	569.791,7	569.791,7	569.791,7	5.116.171,3	631.770,8	631.770,8	631.770,8	631.770,8
IVA Soportado Inversiones y Gastos de Explotación	959.892,7	959.892,7	959.892,7	959.892,7	9.829.308,0	998.507,6	1.154.307,6	1.154.307,6	1.154.307,6
Total Salidas (3)	69.130.238,1	69.130.238,1	69.130.238,1	69.130.238,1	562.328.567,2	78.206.612,0	79.182.412,0	79.182.412,0	79.182.412,0
Liquidación Trimestral del I.V.A. (4)	32.392.149,4	0,0	39.379.876,3		39.379.876,3				57.034.123,4
Liquidación ica (5)		1.469.270,9				1.469.270,9		1.616.198,0	0,0
Tesorería del Periodo = (2)-(3)-(4)-(5)	23.365.637,3	54.288.515,8	16.377.910,4	55.757.786,7		18.321.068,1	58.194.415,3	58.194.415,3	1.160.291,9
Saldo Final = Tesorería Periodo Siguiente	178.337.897,1	232.626.413,0	249.004.323,4	304.762.110,1		323.083.178,2	381.277.593,5	439.472.008,8	440.632.300,7

Concepto	II (ANO 2022)								Total
	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Saldo Inicial (1)	440.632.300,7	497.210.518,0	571.889.599,0	521.555.237,1	579.749.652,3	635.813.825,3	636.697.947,3	692.762.120,3	
Cobro de Ventas + IVA Repercutido	137.376.827,3	171.721.034,1	137.376.827,3	137.376.827,3	137.376.827,3	137.376.827,3	137.376.827,3	157.923.480,3	1.703.412.787,2
Total Entradas (2)	137.376.827,3	171.721.034,1	137.376.827,3	137.376.827,3	137.376.827,3	137.376.827,3	137.376.827,3	157.923.480,3	1.703.412.787,2
Pago de Compras y Otros Costes Variables + IVA Soportado	71.229.363,5	88.199.961,9	71.229.363,5	71.229.363,5	71.229.363,5	71.229.363,5	71.229.363,5	79.235.845,7	879.729.442,9
Legales	91.666,7	91.666,7	91.666,7	91.666,7	91.666,7	91.666,7	91.666,7	91.666,7	1.100.000,0
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	1.640.000,0	1.640.000,0	1.640.000,0	1.640.000,0	1.640.000,0	1.640.000,0	1.640.000,0	825.000,0	18.045.000,0
Gestoría, Asesoría y Auditoras (Servicios Profesionales Indep.)	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	9.000.000,0
Material de Oficina, Limpieza y Otros	110.000,0	110.000,0	110.000,0	110.000,0	110.000,0	110.000,0	110.000,0	110.000,0	1.320.000,0
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	898.333,3	10.780.000,0
Arrendamientos y Cánones	495.000,0	495.000,0	495.000,0	495.000,0	495.000,0	495.000,0	495.000,0	495.000,0	5.940.000,0
Transportes y Mensajería	650.000,0	1.300.000,0	650.000,0	650.000,0	650.000,0	650.000,0	650.000,0	1.300.000,0	9.100.000,0
Otros Servicios (1)	1.100.000,0	1.100.000,0	1.100.000,0	1.100.000,0	1.100.000,0	1.100.000,0	1.100.000,0	1.100.000,0	13.200.000,0
Dotaciones	431.970,0	431.970,0	431.970,0	431.970,0	863.940,0	863.940,0	863.940,0	863.940,0	6.911.520,0
Gastos financieros	631.770,8	747.213,6	631.770,8	631.770,8	631.770,8	631.770,8	631.770,8	700.835,2	7.765.757,3
IVA Soportado Inversiones y Gastos de Explotación	1.154.307,6	1.277.807,6	1.154.307,6	1.154.307,6	1.236.381,9	1.236.381,9	1.236.381,9	1.205.031,9	14.116.338,8
Total Salidas (3)	79.182.412,0	97.041.953,1	123.950.724,8	79.182.412,0	79.696.456,3	79.696.456,3	79.696.456,3	87.575.652,9	1.021.776.371,8
Liquidación Trimestral del I.V.A. (4)		61.942.241,6					56.796.249,1		
Liquidación ica (5)	1.616.198,0		1.818.222,7		1.616.198,0	0,0	1,616.198,0		
Tesorería del Periodo = (2)-(3)-(4)-(5)	56.578.217,3	74.679.081,0	50.334.361,9	58.194.415,3	56.064.173,0	884.121,9	56.064.173,0	70.347.827,5	
Saldo Final = Tesorería Periodo Siguiente	497.210.518,0	571.889.599,0	521.555.237,1	579.749.652,3	635.813.825,3	636.697.947,3	692.762.120,3	763.109.947,7	

Concepto	III (ANO 2022)							
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
Saldo Inicial (1)	763.109.947,7	797.526.629,5	902.441.005,3	942.377.146,1	1.047.291.521,9	1.092.493.449,6	1.225.020.542,7	1.261.279.181,2
Cobro de Ventas + IVA Repercutido	211.494.455,9	211.494.455,9	211.494.455,9	211.494.455,9	226.671.765,0	256.697.092,6	226.671.765,0	226.671.765,0
Total Entradas (2)	211.494.455,9	211.494.455,9	211.494.455,9	211.494.455,9	226.671.765,0	256.697.092,6	226.671.765,0	226.671.765,0
Pago de Compras y Otros Costes Variables + IVA Soportado	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	95.913.583,0	105.418.912,9	112.042.560,7	105.418.912,9	105.418.912,9
Legales	100.833,3	100.833,3	100.833,3	100.833,3	100.833,3	100.833,3	100.833,3	100.833,3
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	902.000,0	1.804.000,0	1.804.000,0	1.804.000,0	1.804.000,0	2.104.000,0	1.804.000,0	1.804.000,0
Gestoría, Asesoría y Auditoras (Servicios Profesionales Indep.)	950.000,0	950.000,0	950.000,0	950.000,0	950.000,0	950.000,0	950.000,0	950.000,0
Material de Oficina, Limpieza y Otros	121.000,0	121.000,0	121.000,0	121.000,0	121.000,0	121.000,0	121.000,0	121.000,0
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7
Arrendamientos y Cánones	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0
Transportes y Mensajería	700.000,0	700.000,0	700.000,0	700.000,0	700.000,0	1.500.000,0	700.000,0	700.000,0
Otros Servicios (1)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dotaciones	475.167,0	475.167,0	475.167,0	475.167,0	475.167,0	475.167,0	475.167,0	475.167,0
Gastos financieros	880.905,7	880.905,7	880.905,7	880.905,7	931.921,9	1.032.847,4	931.921,9	931.921,9
IVA Soportado Inversiones y Gastos de Explotación	928.403,4	1.099.783,4	1.099.783,4	1.099.783,4	1.099.783,4	1.308.783,4	1.099.783,4	1.099.783,4
Total Salidas (3)	105.506.700,1	106.500.000,1	106.500.000,1	106.500.000,1	116.136.426,2	124.169.999,5	116.136.426,2	116.136.426,2
Liquidación Trimestral del I.V.A. (4)	69.082.903,9		62.490.064,9		62.490.064,9		71.609.973,7	
Liquidación ica (5)	2.488.170,1		2.488.170,1	0,0	2.843.346,2	0,0	2.666.726,6	0,0
Tesorería del Periodo = (2)-(3)-(4)-(5)	797.526.629,5	104.914.375,8	39.936.140,8	104.914.375,8	45.201.927,7	132.527.093,1	36.258.638,5	110.535.338,8
Saldo Final = Tesorería Periodo Siguiente	797.526.629,5	902.441.005,3	942.377.146,1	1.047.291.521,9	1.092.493.449,6	1.225.020.542,7	1.261.279.181,2	1.371.814.520,1

Concepto	3 (AÑO 2027)				
	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Total
Saldo Inicial (1)	1.371.814.520,1	1.430.252.163,1	1.559.827.874,9	1.607.672.248,9	
Cobro de Ventas + IVA Repercutido	264.450.392,5	264.450.392,5	264.450.392,5	287.051.710,9	2.863.093.099,5
Total Entradas (2)	264.450.392,5	264.450.392,5	264.450.392,5	287.051.710,9	2.863.093.099,5
Pago de Compras y Otros Costes Variables + IVA Soportado	122.988.731,7	122.988.731,7	122.988.731,7	131.053.220,6	1.311.973.047,1
Legales	100.833,3	100.833,3	100.833,3	100.833,3	1.210.000,0
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	2.204.000,0	2.204.000,0	2.204.000,0	2.420.000,0	22.862.000,0
Gestoría, Asesoría y Auditoras (Servicios Profesionales Indep.)	950.000,0	950.000,0	950.000,0	950.000,0	11.400.000,0
Material de Oficina, Limpieza y Otros	121.000,0	121.000,0	121.000,0	121.000,0	1.452.000,0
Comunicación, Relaciones Públicas y Otros Gastos de Mk	988.166,7	988.166,7	988.166,7	988.166,7	11.588.000,0
Arrendamientos y Cánones	750.000,0	750.000,0	750.000,0	750.000,0	9.000.000,0
Transportes y Mensajería	1.500.000,0	700.000,0	700.000,0	1.500.000,0	10.800.000,0
Otros Servicios (1)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dotaciones	950.334,0	950.334,0	950.334,0	950.334,0	7.602.672,0
Gastos financieros	1.058.908,9	1.058.908,9	1.058.908,9	1.134.879,7	11.663.842,4
IVA Soportado Inversiones y Gastos de Explotación	1.418.065,1	1.266.065,1	1.266.065,1	1.266.065,1	14.052.147,7
Total Salidas (3)	135.826.680,7	134.874.680,7	134.874.680,7	144.031.140,4	1.447.433.401,1
Liquidación Trimestral del I.V.A. (4)	67.074.887,6		78.487.207,8		81.900.956,5
Liquidación ica (5)	3.111.181,1	0,0	3.244.130,0	0,0	
Tesorería del Periodo = (2)-(3)-(4)-(5)	58.437.643,1	129.575.711,8	47.844.374,0	143.020.570,4	
Saldo Final = Tesorería Periodo Siguiente	1.430.252.163,1	1.559.827.874,9	1.607.672.248,9	1.750.692.819,3	

SMIT SAS NIT.901.161.064 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (Expresado en Pesos Colombianos)						
ACTIVO						
	2025	2026	2027			
ACTIVO CORRIENTE						
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	\$ 276.791.072,39	\$ 803.187.117,65	\$ 1.763.350.065,30	\$ 1.763.350.065,30		
CAJA	\$ 276.791.072,39	\$ 803.187.117,65	\$ 1.763.350.065,30	\$ 1.763.350.065,30		
DEUDORES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
DEUDORES VARIOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 276.791.072,39	\$ 803.187.117,65	\$ 1.763.350.065,30	\$ 1.763.350.065,30		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
TOTAL ACTIVO	276.791.072	803.187.118	1.763.350.065	1.763.350.065		
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR	\$ 4.166.666,67	\$ -	\$ -	\$ -		
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR (CP)	\$ 4.166.666,67	\$ -	\$ -	\$ -		
ACREEDORES OFICIALES (CP)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	\$ 40.849.147,15	\$ 71.571.073,96	\$ 85.145.086,53	\$ 85.145.086,53		
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
IMPUESTO A LAS VENTAS	\$ 39.379.876,27	\$ 69.082.903,89	\$ 81.900.956,51	\$ 81.900.956,51		
INDUSTRIA Y COMERCIO	\$ 1.469.270,88	\$ 2.488.170,07	\$ 3.244.130,02	\$ 3.244.130,02		
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
DIFERIDOS						
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 45.015.813,81	\$ 71.571.073,96	\$ 85.145.086,53	\$ 85.145.086,53		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		

COSTOS Y GASTOS POR PAGAR (CP)	\$ 4.166.666,67	\$ -	\$ -	\$ -		
ACREEDORES OFICIALES (CP)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	\$ 40.849.147,15	\$ 71.571.073,96	\$ 85.145.086,53	\$ 85.145.086,53		
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
IMPUESTO A LAS VENTAS	\$ 39.379.876,27	\$ 69.082.903,89	\$ 81.900.956,51	\$ 81.900.956,51		
INDUSTRIA Y COMERCIO	\$ 1.469.270,88	\$ 2.488.170,07	\$ 3.244.130,02	\$ 3.244.130,02		
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
DIFERIDOS						
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 45.015.813,81	\$ 71.571.073,96	\$ 85.145.086,53	\$ 85.145.086,53		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
TOTAL PASIVO	45.015.814	71.571.074	85.145.087	85.145.087		
PATRIMONIO						
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 231.775.257,94	\$ 499.840.785,64	\$ 946.588.934,90	\$ 946.588.934,90		
UTILIDADES	\$ 231.775.257,94	\$ 499.840.785,64	\$ 946.588.934,90	\$ 946.588.934,90		
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIO	\$ -	\$ 231.775.257,94	\$ 731.616.043,58	\$ 731.616.043,58		
UTILIDADES ACUMULADAS	\$ -	\$ 231.775.257,94	\$ 731.616.043,58	\$ 731.616.043,58		
PERDIDAS ACUMULADAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
SUPERAVIT POR VALORIZACIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
PATRIMONIO	231.775.258	731.616.044	1.678.204.978	1.678.204.978		
PASIVO Y PATRIMONIO	276.791.072	803.187.118	1.763.350.065	1.763.350.065		

