

Estrategia y plan de mejora para la empresa ingsumitec s.a.s

Amaya Rincón Edicsson Eduardo

Cuesta Poveda Hernán Darío

Universitaria Agustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Especialización en Gerencia de Empresas

Bogotá, D.C.

2018

Estrategia y plan de mejora para la empresa ingsumitec s.a.s

Amaya Rincón Edicsson Eduardo

Cuesta Poveda Hernán Darío

Director

Johny Mariño Reyes

Trabajo de grado para optar al título de Especialista en Gerencia de Empresas

Universitaria Agustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Especialización en Gerencia de Empresas

Bogotá, D.C.

2018

Agradecimientos

Primeramente, a Dios, quien nos dio la vida, la sabiduría, el entendimiento y la fuerza para culminar este logro tan importante en nuestras vidas, para Él todo Honor y Gloria.

A nuestros padres, por ser nuestro ejemplo y modelo a seguir además de guiarnos y ayudarnos en todos nuestros proyectos, su dedicación, constancia y oraciones han hecho de nosotros mejores personas que buscan cada día el camino de la superación.

A nuestras esposas, quienes son nuestros tesoros para el resto de nuestras vidas a ellas que son tan frágiles, pero a la vez aún más fuerte que el acero y han sido nuestro mayor apoyo en este proceso, con todo nuestro amor.

A mi hija Luciana, quien ha sido el mejor regalo que Dios me pudo dar, mi inspiración y la luz de mis ojos.

A mis hermanos y amigos, quienes han sido nuestros mejores aliados en la culminación de este logro.

A nuestros profesores, que durante este largo proceso han sido parte importante en nuestro conocimiento hoy en día, que devuelven a las nuevas generaciones algo de lo que algún día recibieron y son pieza fundamental en el nuevo futuro del país.

Resumen

En búsqueda de un proyecto que requiriera de atención por parte de la gerencia, encontramos una empresa llamada Ingsumitec S.A.S , en la cual después de una inspección en sus procesos administrativos nos dimos cuenta que tenían muchas fallas por mejorar lo cual encajaba perfectamente en la creación de la planeación estratégica de la compañía ya que no contaba con ningún proceso definido a lo cual propusimos al gerente darle un diagnóstico de la compañía y las recomendaciones dentro del plan estratégico para su posterior implementación.

El planteamiento del problema del cual es motivo de investigación son las pocas ventas que se obtienen para el funcionamiento de la compañía, debido a que la compañía fue creada con conocimiento empírico en el sector industrial y no cuenta con planeación estratégica, esta puede ser la razón principal además de otras que son motivo de análisis, puesto que se han perdido clientes y no ha tenido el reconocimiento y crecimiento esperado.

La metodología que se usó para el análisis de la compañía Ingsumitec S.A.S fue el análisis de Pestel y las cinco fuerzas de Porter, esta es una micro-empresa del sector servicios creada hace un (1) año que cuenta con dos empleados y presta sus servicios de venta, instalación, reparación y asesoría en sistemas de bombeo, vapor y ferretería al sector industrial donde es su campo de acción.

Para la creación del plan estratégico se toma la guía de modelo de marco lógico para la planificación, el seguimiento y la evaluación de proyectos y programas (MML) propuesto en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Es de resaltar que esta propuesta presentada a la empresa Ingsumitec S.A.S es de libre implementación y se puede someter a modificaciones o cambio si así lo requiere.

Se incluye dentro de la propuesta una posible diversificación de la compañía en la cual se propone que los productos que se compran para la razón social de la compañía no sean comprados a intermediarios sino importarlos directamente del sitio de fabricación, esto usando la herramienta legiscomex quien nos ayudó a recolectar la información para nuevos posibles proveedores en el exterior y además posibles nuevos clientes.

Para concluir el diseño y la propuesta del plan estratégico de la compañía Ingsumitec S.A.S, se espera que esta tenga cambios importantes en su organización interna y con ello proyectarla a un futuro lleno de logros y posicionamiento en el mercado además de ayudar para que la toma de decisiones sean las más acertadas y convenientes para la compañía.

Palabras clave: planeación estratégica, diagnostico, análisis pestel, cinco fuerzas de porter, modelo del marco lógico, diversificación, toma de decisiones.

Tabla de contenidos

| | |
|---|----|
| Introducción | 10 |
| Descripción de la empresa..... | 11 |
| Misión..... | 11 |
| Visión | 11 |
| Ubicación..... | 11 |
| Líneas de producto..... | 12 |
| Indicadores Financieros | 15 |
| Análisis (PESTEL)..... | 18 |
| Las cinco fuerzas de Porter | 25 |
| Descripción del problema..... | 25 |
| La posibilidad de amenaza ante nuevos competidores..... | 25 |
| Poder de negociación de los compradores..... | 26 |
| Definición del problema..... | 29 |
| Objetivos | 30 |
| Objetivo general..... | 30 |
| Objetivos específicos | 30 |
| Alcance..... | 31 |
| Antecedentes | 32 |
| Marco referencial..... | 34 |
| Referente teórico..... | 34 |
| Estrategia. | 34 |
| Planeación Estratégica. | 34 |
| Referente institucional | 35 |
| Análisis sectorial | 37 |
| Modelo de marco lógico..... | 44 |
| Análisis de los involucrados..... | 44 |
| Estrategias..... | 45 |
| Árbol de Problemas | 46 |
| Árbol de objetivos. | 47 |
| Análisis de las alternativas | 48 |
| Estructura analítica del proyecto | 49 |
| Matriz de marco lógico | 50 |
| Monitoreo y evaluación del proyecto | 52 |
| Conclusiones | 54 |

Recomendaciones..... 55
Referencias 56
Anexos..... 59

Lista de tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1. Tamaño de empresas colombianas..... | 13 |
| Tabla 2. IPC Comparativo..... | 34 |
| Tabla 3. Productos de Ingsumitec S.A.S..... | 36 |
| Tabla 4. Cronograma de actividades..... | 37 |
| Tabla 5. Análisis de involucrados..... | 39 |
| Tabla 6. Estrategias..... | 40 |
| Tabla 7. Matriz de marco lógico..... | 45 |

Lista de figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1. Localización geográfica Ingsumitec S.A.S..... | 6 |
| Figura 2. Localización geográfica Ingsumitec S.A.S..... | 6 |
| Figura 3. Sistema de vapor básico..... | 21 |
| Figura 4. Sistema de vapor superior..... | 21 |
| Figura 5. Logo compañía ASSISTECH Ltda..... | 21 |
| Figura 6. Logo AIO ingeniería S.A.S..... | 22 |
| Figura 7. Logo de DISVAL S.A.S..... | 22 |
| Figura 8. Árbol de problemas..... | 41 |
| Figura 9. Árbol de objetivos | 42 |
| Figura 10. Estructura analítica del proyecto..... | 44 |
| Figura 11. Grupo LEVERAN..... | 53 |
| Figura 12. Manufacturera de grandes cocinas MGC &Cía. S.A.S..... | 53 |
| Figura 13. NELKAREL | 54 |
| Figura 14. Valvecó S.A.S..... | 54 |
| Figura 15. Balance general de Ingsumitec S.A.S..... | 55 |
| Figura 16. Estado de resultados de Ingsumitec S.A.S..... | 56 |

Introducción

En el desarrollo de la planeación estratégica se consultaron fuentes confiables que nos guiaran en este tema y por ello se dio un enfoque en los pensamientos de Michael Porter (las cinco fuerzas) y Francisco Aguilar (Análisis PESTEL) con ello vimos la importancia de generar un plan estratégico para la toma de decisiones en una compañía.

Con este proyecto se pretende que la gerencia de la compañía Ingsomitec S.A.S entienda y adopte la importancia de una planeación estratégica para el funcionamiento óptimo de su compañía usando esta herramienta para analizar, evaluar, proyectar y controlar las decisiones que se toman, con ello aportar al crecimiento de la economía, la familia y la responsabilidad social que le apremia.

El principal objetivo de este proyecto es mostrar a la gerencia un plan de estrategia para el funcionamiento de la compañía y que esta crezca de la manera que se espera, generando utilidad y posicionarse en el mercado aun con las competencias que se tienen y las venideras.

El proyecto se guio bajo los parámetros y la teoría de las Cinco Fuerzas de Michael Porter, el análisis Pestel de Francisco Aguilar y la Metodología de Marco Lógico para la planificación, el seguimiento y la evaluación de proyectos y programas de la CEPAL, además de consultar libros de estrategia como el arte de la guerra de Sun Tzu (s.f.)

Descripción de la empresa

Ingsumitec S.A.S fue fundada en el año 2017 con el objetivo de abastecer la industria local con productos de buena calidad para calderas, como tuberías, accesorios y asesorías de profesionales con el conocimiento y la experiencia en el mercado.

Esta idea nace por la falta de oportunidades en el sector terciario de nuestro país, la prestación de servicios de los profesionales que se dedican al oficio de las calderas y sus demás componentes, luego de haber adquirido experiencia de varios años en este mercado y ver la falta de compañías que presten un buen servicio y de calidad el señor John Alexander López Moreno decide crear su propia compañía buscando satisfacer los clientes que ya lo conocen por su buen desempeño laboral.

En este momento la compañía Ingsumitec S.A.S se encuentra prestando sus servicios en Bogotá D.C, el objetivo a mediano plazo llegar a las ciudades principales de Colombia.

Misión

Brindamos soluciones a las necesidades industriales de nuestros clientes, siempre apoyados de la más alta calidad, tecnología y personal altamente calificado para ofrecer nuestros productos y servicios.

Visión

Posicionarnos en el mercado como proveedor de productos y servicios industriales para brindar soporte y asesorías confiables con los más altos estándares de calidad. Satisfaciendo las necesidades de cada uno de nuestros clientes, logrando crecer como compañía y ser los líderes en el sector.

Ubicación

La compañía está ubicada en la ciudad de Bogotá, su oficina se encuentra en la localidad de Kennedy exactamente en el barrio Tintal.



Figura 1. Localización geográfica Ingsumitec. Google maps (2018)



Figura 2. Localización geográfica Ingsumitec. Google maps (2018)

Líneas de producto

La empresa Ingsumitec, se dedica especialmente a la compraventa de productos industriales, aunque también presta servicio de asesoría, en menor proporción, pero es una nueva línea de negocio que va tomando fuerza, a continuación, se detallaran los productos que se venden y el servicio de asesoría que se presta.

Sistemas de vapor.

Un sistema de vapor no es más que la circulación de vapor por una cañería o radiador como sucede en los sistemas de agua caliente. Al ocurrir condensación de vapor los radiadores transmiten su calor oculto. La circulación de vapor se realiza con sistemas de una y dos tuberías, estas devuelven el agua formada por condensación a la caldera.

Sistemas de aire comprimido.

Es un grupo de equipos y accesorios con una disposición específica, con el fin de proporcionar un caudal de aire determinado, a unas condiciones de presión y calidad de acuerdo con los requerimientos de la aplicación.

Sistemas de bombeo.

El sistema de bombeo tiene como objeto elevar la presión del fluido térmico para vencer la resistencia que opondrá el circuito a su circulación. Las presiones de trabajo deben ser tales que se garantice en todo momento que el fluido permanece en estado líquido y que no hay vaporización.

Instrumentación.

Instrumentación, válvulas de todo tipo, accesorios de conexión en diferentes materiales de fabricación disponibles para las instalaciones industriales.

Tubería.

Hierro galvanizado, acero inoxidable, acero carbón y todo lo relacionado con montajes industriales para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Asesoría.

Se ofrece el servicio de asesoría a la persona o empresa que lo requiera indicando que producto es el más favorable para su necesidad y que ubicación debe tener este.

Los recursos empleados para la prestación de los servicios de Ingsomitec S.A.S son horas hombre en un porcentaje muy grande, los equipos que se utilizan son equipos de cómputo, teléfono, celular, páginas web y demás medios tecnológicos que permiten el contacto con clientes y proveedores.

La capacidad de operación de la compañía es pequeña ya que lleva poco tiempo de estar en el mercado y los clientes con los que labora son pocos, la compañía opera por pedidos de los clientes no maneja stock ni tiene un numero distribuciones fijas en el mes, ya que la capacidad de producción u operación de la empresa se realiza por solicitud del cliente esta capacidad varía según la cantidad de clientes que se haya tenido en el mes.

La compañía cuenta con un personal altamente calificado para prestar sus servicios, en la actualidad cuenta con tres empleados por nomina que son el gerente y dos persona más que se

encargan de la parte administrativa, atender a clientes, contactar proveedores, realizar cotizaciones, agendar citas y demás, cuando la compañía contrata servicios de instalación o mantenimientos, se tienen profesionales altamente calificados con más de 10 años de experiencia en esta labor pero estos empleados son contratados por prestación de servicios ya que la razón de ser de la compañía no es prestar estos servicios y no se justifica gastar recursos de nómina en este personal. Las personas que se encuentran en el área administrativa también son altamente calificadas ya que cuentan con sus respectivos estudios una como tecnólogo en contaduría y otro como tecnólogo en mercadeo, además de tener experiencia en sus cargos también cuentan con experiencia en atención al cliente ya que una política de la compañía es tener una buena atención al cliente desde que este tiene el primer contacto con cualquier integrante del grupo de trabajo de Ingsumitec S.A.S.

Situación financiera.

La situación financiera de la compañía hasta el momento no es la mejor ya que no cuenta con mucho reconociendo en el mercado y esto se ve afectado en las ventas que realiza mensualmente, además de esto la compañía no cuenta con aliados estratégicos y esto dificulta que algún proveedor le otorgue créditos, la mercancía que adquiere la compañía para cumplir con sus proyectos es adquirida con efectivo y algunas veces con tarjetas de crédito del gerente de la compañía, esto se puede constatar en el balance general entregado por la compañía ya que los únicos pasivos que se muestran son las retenciones en la fuente y los impuestos por pagar. Se puede realizar un análisis de este balance y aunque la compañía este dando utilidades para subsistir no es muy alentador el resultado que se tiene.

El activo corriente que tiene la compañía es aceptable para el costo de ventas que se presenta en el balance ya que su activo corriente es de un 77% sobre su costo de ventas, también podemos ver que la empresa está en pleno desarrollo ya que sus activos fijos son muy bajos.

En cuanto al estado de resultados podemos ver que la utilidad es de un 42% del total de su costo de ventas, pero los gastos operacionales que está teniendo la compañía son bastante altos para su utilidad que esta tiene ya que cubre en un 94% su utilidad bruta y aunque podemos ver que los estados financieros presentan utilidad esta es demasiado baja.

Indicadores Financieros

Índice de liquidez

| | | |
|------------------|------------|--|
| Activo Corriente | 10.912.201 | La empresa por cada peso que debe tiene 7,64 pesos para pagar o respaldar esa deuda. |
| Pasivo Corriente | 1.427.052 | |
| | 7,64 | |

Índice de endeudamiento

| | |
|--------------|-----------|
| Pasivo Total | 1.427.052 |
|--------------|-----------|

| | |
|--------------|------------|
| Activo Total | 11.808.511 |
|--------------|------------|

Solo el 12% del activo total es financiado por el pasivo total de la empresa, el resto se realiza por intermedio del patrimonio de la empresa.

0,12%

Rentabilidad del patrimonio

| | |
|----------------------|---------|
| Utilidad operacional | 382.471 |
|----------------------|---------|

Podemos ver que el patrimonio de la empresa durante el año obtuvo una rentabilidad del 4%.

| | |
|------------|------------|
| Patrimonio | 10.381.459 |
| | 0,04 |

Rentabilidad del activo

| | |
|----------------------|---------|
| Utilidad operacional | 382.471 |
|----------------------|---------|

| | |
|--------------|------------|
| Activo Total | 11.808.511 |
| | 0,03 |

Podemos ver que los activos de la empresa durante un año generaron una rentabilidad del 3%

Luego de realizar un análisis de los estados financieros entregados y tomar algunos de los indicadores más relevantes se puede observar que la empresa si es útil lo cuestionable es si esta

utilidad si es buena para la compañía y cuánto tiempo puede durar la compañía ya que las operaciones de los últimos meses han sido como hasta ahora se ve reflejado.

Se puede observar que la situación financiera no es la mejor y esto mismo sucede con otros aspectos de la compañía como lo son la situación organizacional, operacional y de mercado, esto se debe a que la empresa no se creó con el deseo de hacer empresa y proyectar un buen futuro para esta si no con una necesidad de trabajar y poder ser independiente, por esta razón la empresa no cuenta con políticas claras en el área de mercadeo ni en el área operacional esto es una gran debilidad que tiene la compañía ya que su estrategia de mercado es el voz a voz y ser referidos por algunos ingenieros con los que el gerente de la empresa tiene contacto y una gran comunicación pero si no es por este medio la empresa no cuenta con una estrategia para captar clientes y poder seguir en crecimiento. (Anexo 2)

Proveedores.

Por ahora la empresa cuenta con cinco proveedores fijos que, aunque no son aliados y en ocasiones pueden variar por unos menos frecuentes son los principales al momento de realizar las primeras cotizaciones, primero se acude a estos proveedores ya que el gerente lleva muchos años trabajando en el sector y sabe que estos entregan producto con los estándares de calidad exigidos y la garantía necesaria para que la empresa también pueda dar confianza y garantía a sus clientes.

Los proveedores son, Mundial de tornillos S.A.S “es una empresa fundada en 1980 y se dedica a la comercialización e importación de elementos de ferretería herramientas hidráulicas, eléctricas, manuales, además de tornillería y otros”. (tornillos, 2000) Además de esto tiene sede en Cali, Villavicencio, Bucaramanga, Medellín y Barranquilla, su sede principal está en Bogotá barrio Paloquemao, también cuenta con un amplio portafolio de productos con los que se puede contar de manera inmediata.

Pasco Ferretería Ltda. “ Fundada en 1998, empresa que se dedica a la comercialización y soporte de automatización solenoide, sensores y controles”. (ferreteria, 1998).

SEGEFER Ltda. “Comercializadora de materiales y accesorios para el sector petrolero, gas, aceites, elementos de ferretería en general, tubería y válvulas”. (segefer, 2006).

Sumatec S.A “Empresa fundada en 1954 y consolidada como una de las grandes empresas de suministros industriales tiene sedes en casi todas las ciudades donde hay industria y su catálogo de productos y servicios es muy completo y tecnológico”. (Sunatec, 2010).

Como se puede observar los proveedores que se tienen son muy completos, cuentan con una gran experiencia en el sector, con gran cantidad de productos y algo muy importante todos están

buscando seguir mejorando la tecnología que tienen de sus productos, esto es una oportunidad que tiene la compañía ya que a medida que sus proveedores incursionan en tecnología Ingsumitec también puede ofrecer mejores tecnologías a sus clientes. (ver anexo2)

Cientes.

A pesar del poco tiempo que la empresa lleva en el mercado y de las pocas ventas que realiza por los pocos clientes que ha captado, estos son muy importantes y ha tenido una fortaleza que es la capacidad de retener los mismos, algunas veces se hacen ventas en sectores residenciales donde se cambian repuestos de calderas en piscinas climatizadas pero los más importantes y constantes es el sector industrial son: Postobón S.A, Súper ricas, Coca-Cola Company y Marcel France estas compañías llevan más de 50 años en el mercado nacional y global por tanto son nuestra mayor expectativa de crecimiento empresarial ya que nos alineamos a sus necesidades, ya llevan un promedio de un año con la compañía y son la principal fuente de ingreso de la empresa ya que han solicitado calderas, suministros para dichas calderas, mantenimientos, instalaciones y asesorías para la ubicación y el uso de estas. Lo importante de estas empresas es que necesitan de un trabajo rápido, de calidad y honesto porque sus producciones tienen una logística organizada y pese a esto, los proyectos a realizar son un anticipo del 50% del valor del proyecto cotizado y el 50% restante cuando finaliza y se entrega el proyecto a satisfacción, es por ello que nuestros clientes reciben nuestra mayor atención y esfuerzo porque sus necesidades son el ser de nuestra compañía.

Análisis (PESTEL)

Con el paso del tiempo y los conocimientos adquiridos durante todo este periodo hemos podido notar que todas las empresas que perduran en el tiempo y no fracasan en el intento es por que ofrecen un plus que los hacen diferentes a las demás compañías y para esto se debe conocer muy bien el mercado, las políticas que afectan este mercado, los aspectos sociales y económicos con los que la empresa puede dar su valor agregado, por esta razón se hace necesario realizar un análisis con la herramienta PESTEL. Esta herramienta consiste en analizar los factores externos como.

Económicos

Entre las variables económicas que más afectan el entorno macroeconómico de la empresa destacan el producto interior bruto (PIB), la tasa de desempleo o el índice de precios al consumo (IPC).

Sociales

Destacar la evolución geográfica y otros patrones culturales.

Tecnológicos

El dato más importante es el gasto público que se concede a la investigación, entre otros tantos.

Ecológicos

El efecto que produce la empresa en el medio ambiente.

Legales

Referidos a la legislación empresarial, regulaciones o restricciones de determinadas actividades comerciales.

Este análisis es de gran importancia ya que ayuda a comprender todos y cada uno de los componentes externos que afectan a la compañía y esto ayuda a aprovechar las oportunidades del negocio y a minimizar las amenazas que lo rodean, lo que se busca es identificar los factores del entorno en general que pueden afectar el crecimiento o éxito de la compañía.

Político

En este apartado resaltaremos aquellos factores asociados a la clase política que pueden influir en el progreso y el futuro de la empresa, uno de estos son los acuerdos comerciales realizados por el gobierno ya que en la última década se han realizado varios y estos pueden afectar o beneficiar a la compañía ya que esta se basa en la compra-venta de productos industriales, un acuerdo importante para la compañía es el que se realizó con Estados Unidos de América ya que este tratado no solamente incentivos la inversión extranjera sino que también busca la incorporación y el desarrollo tecnológico.

Este tratado entro en vigencia desde el año 2012 con el “Decreto 993 del 15 de mayo de 2012, mediante el cual se promulga el "Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América", sus "Cartas Adjuntas" y sus "Entendimientos"” (MINCIT, Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América, 18), aunque ya van un poco más de seis años de la entrada en vigor de este acuerdo hay muchas empresas que aún no tienen claro los beneficios que este acuerdo ha traído al país en especial a las empresas que han podido incursionar en el mercado de los estados unidos no solamente exportando hacia este país sino que también importando productos de alta calidad y de tecnología de punta. Muchas empresas han podido exportar sus productos en lo que va de estos años y no son solo empresas grandes así lo muestra el siguiente cuadro que nos da el MINCIT y podemos notar que los más favorecidos son las empresas pymes y pequeñas.

Tabla 1.

Tamaño de empresas colombianas

| Número de empresas según su tamaño | |
|------------------------------------|--------------|
| Tamaño | Comparativo* |
| Grande | 605 |
| Mediana | 794 |
| Micro | 2.159 |
| NR | 3.447 |
| Pequeña | 1.166 |
| Total general | 8.171 |

Nota. Tabla a partir de los aportes de MINCIT (2018).

Proceso de paz

Después de 52 años de guerra con el grupo delincriminal que se hizo llamar FARC en el año 2016 se firmó un acuerdo de paz entre el gobierno y este grupo, fue más de medio siglo en guerra que costo muchas vidas de personas inocentes y además de esto también un gran retraso en la economía respecto a otros países ya que en algunas zonas llamadas Zonas Rojas era imposible el progreso económico los guerrilleros eran los dueños y señores de estas zonas y evitaban que la población progresara adicional a esto evitaba la inversión extranjera ya que muchos temían que sus inversiones se perdieran, después de la firma de este proceso donde se acabó el grupo delincriminal la economía en Colombia tuvo puntos a favor y otros en contra, uno de los puntos en contra fue la cantidad de recursos que se gastó el estado en este proceso “ En 2015 se suscribieron 275 contratos por 43.531 millones de pesos, y en 2016 se suscribieron 236 contratos por 73.965 millones de pesos, según documentos de la Presidencia de la República” (Acosta, 17).

Pero no todo ha sido malo en muchas de estas zonas donde no se daba el progreso especialmente zonas donde se vive de la agricultura de nuevo han empezado a cultivar algunos comoditis que se exportan y el gobierno también ha podido dar ayudas de subsidios para temas de agricultura y tecnología, adicional a esto la inversión extranjera aumento.

Factores económicos.

La situación económica en Colombia ha sido muy variante en los últimos años, en algunos momentos positivos y en otros negativos, esto se debe a varios factores como lo han sido el proceso de paz, los tratados de libre comercio que se han firmado, la reforma tributaria que afecto a todo el pueblo colombiano, la variación del PIB, la tasa de desempleo que ha sido muy variante en los últimos años y el IPC que, aunque se ha mantenido en los últimos años algunos empresarios se quejan de que ha sido muy alto, a pesar de esto podemos ver que la economía creció en un 2.8% según el DANE y a comparación con el trimestre anterior creció en un 1.6%.

El tratado de libre comercio con Estados Unidos ha mejorado en los últimos años la inversión extranjera y esto ha sido por que el TCL ha contribuido para que los extranjero confien más en capital de trabajo colombiano, las inversiones ha sido en todas las actividades económicas “Según el Banco de la República, durante el período 2012-2017 los flujos de inversión extranjera directa de USA en Colombia fueron de USD 13,908.5 millones, ubicándose en la posición número uno (1)

entre todos los países que invierten en Colombia” (MINCIT, Beneficios del TLC entre Colombia y EE.UU, 18) esto es muy importante para el país y las PYMES colombianas ya que si las empresas investigan más sobre lo que quieren los inversionistas extranjeros va hacer más fácil que estos inviertan en sus compañías y no solo eso también es más fácil tener aliados estratégicos en este país donde pueden ayudar a la exportación e importación de productos y servicios.

El proceso de paz también ha traído mejoras importantes con la inversión extranjera y las exportaciones. Cabe recordar que gran parte de la financiación y del sustento de Colombia se basa en las regalías del petróleo y en el sector minero energético y de hidrocarburos que buscan una balanza de pagos superavitaria que generará un aumento en las exportaciones y dará una buena imagen al país para ser atractivo a los mercados extranjeros que beneficiarán un aumento porcentual de hasta el 10%. (Beltrán, 2016)

Otro factor importante para la compañía es la variación de la TRM ya que se realizan importaciones de maquinaria especializada que realizan algunos clientes, para el año 2018 ha sido muy cambiante la TRM del dólar que es la moneda en la que se realizan las transacciones de importación, el 01 de enero de 2018 el dólar inicio en una TRM de \$2.984 hoy 20 de octubre de 2018 la TRM se encuentra en \$ 3.079 y así ha fluctuado durante todo el año, el menor costo lo tuvo en el mes de Abril exactamente el 14 con una TRM de \$2.705.

Este factor económico es muy importante al momento de realizar las ventas de los productos que se importan ya que un mal cálculo de la TRM podría ocasionar perdidas en la venta, por esta razón se debe tener contacto con una persona que sepa mucho de estas variaciones y así poder dar los precios exactos en las cotizaciones de los productos.

Factores socio-culturales.

Podemos ver que en los últimos años el sector empresarial ha crecido de una manera exorbitante, aunque el sector industrial ha crecido poco, pero en comparación con el año 2017 el cambio ha sido importante así lo indica la revista dinero “En enero de 2018, la producción industrial subió un 1% mientras que, en el mismo mes del 2017, el indicador había caído un 0,1%, según lo dio a conocer este miércoles el DANE.” (Dinero R. , 2018)

Esto es importante ya que el mercado al que la empresa ataca está en crecimiento y la compañía puede ampliar su portafolio de clientes, adicional a esto la compañía ha decidido que la mercancía

que importe para ofrecer a sus nuevos clientes sea tecnología poco contaminante y en este aspecto puede marcar la diferencia para los nuevos clientes ya que hoy todas las compañías están buscando ser responsables socialmente y si su maquinaria va a ayudar a disminuir la contaminación es un plus para mostrarse ante el mercado.

Hoy las compañías no solo buscan el costo beneficio para tomar sus decisiones al momento de adquirir equipos de calderas, aire comprimido y demás ya que hoy las compañías que son responsables con el medio ambiente están teniendo más beneficios en su reconocimiento y en el momento de contratar con algunas entidades que están comprometidas con la causa por esta razón la mayoría prefieren invertir en maquinaria que contribuya con esta causa así tenga un costo mayor pero saben que el beneficio va a ser no solo para el medio ambiente sino también para la compañía.

Factores tecnológicos.

En pleno siglo XXI la tecnología es un factor que ha vuelto más competitivas a las compañías y también a los países ya que la tecnología ha avanzado hasta el punto que se ha podido remplazar capital humano por maquinas, esto ha sido bueno y malo, malo porque las empresas que han invertido en tecnología han desempleado a varias personas y bueno porque esto ha motivado a las personas a capacitarse y a invertir en estudios ya que hasta el día de hoy las maquinas solo ha podido remplazar al personal humano en algunos trabajos operativos. Colombia no es un país muy competitivo a nivel mundial ya que las inversiones que hace en esta área es muy poca.

En 2017 el país conoció la decisión del Gobierno de disminuir en más de 41% el presupuesto para la ciencia y la tecnología, lo que deja a esta área tan solo con \$222.000 millones (US\$75,13 millones) para nuevos proyectos en 2018. Y es que el país, según lo planteado para 2017, tan solo invierte 8% de lo que México destina para este tipo de planes (US\$1.515,1 millones). En total, los cuatro países de la Alianza del Pacífico prepararon US\$2.170,3 millones para este año. (Republica, 2017)

Como se puede notar la inversion del estado es muy baja y por ende la competitividad del pais a nivel internacional tambien los es, las empresas privadas que han decidido invertir en tecnologia son las empresas que de una u otra forma tratan de competir en el mercado a nivel internacional, como ya se menciono anteriormente los tratados de libre comercio han sido muy buenos para las pymes ya que por medio de estos acuerdos han podido implementar tecnologia en sus empresas a costos mas bajos y con mayor facilidad que hace unos años cuando no existian dichos acuerdos.

La compañía Insumitec está muy atrasada en el tema tecnológico ya que cuenta solo con lo básico un software contable y tecnología de comunicación, esto la tienen en desventaja con las demás compañías que son competencia ya que no tienen ni siquiera una página web para que sus clientes puedan conocer más de ellos y cotizar por este medio como lo hacen la mayoría de las empresas hoy en día, el gerente está muy enterado de las nuevas tecnologías que surgen en el mercado acerca de calderas y sistemas de vapor ya que estos son los productos que ofrece a sus clientes pero en verdad no está muy interesado en implementar tecnología a su empresa.

Factores ecológicos.

Con el paso del tiempo y los indicadores de contaminación cada día más elevados, las catástrofes naturales que han ocurrido en los últimos años no solo en Colombia sino en el mundo entero, los gobiernos han optado por incentivar el cuidado del medio ambiente entre las empresas públicas y privadas. En Colombia se empezó a implementar el proyecto de los bonos verdes estos son unos bonos que sirven para financiar proyectos de energías alternativas, eficiencia medioambiental, transporte limpio, gestión de residuos y adaptación al cambio climático.

El principal promotor de esta iniciativa en Colombia es Bancoldex además de Bancolombia que es una de las entidades financieras más importantes en el país, este proyecto inició en el año 2017 “La emisión tuvo una demanda total de 565.516 millones de pesos, equivalente a 2,85 veces el monto inicial ofrecido (200 mil millones de pesos), en la cual participaron más de 170 inversionistas entre personas jurídicas y naturales” (Colombiano, 18).

En este momento está en auge todo lo que son las políticas ecológicas y la empresa está muy interesada en implementar políticas ecológicas, la primera política que está implementando es interna y es la de cero papeles y está empezando a disminuir las impresiones y digitalizando todos los documentos que puedan ser digitalizados, también está pensando en realizar una política que pueda incluir a la sociedad, aunque esta es solo una iniciativa.

Factores legales.

Las leyes afectan a todas las empresas legalmente constituidas en nuestro país puede ser positiva o impositivamente a continuación se resaltarán algunas leyes que tienen que afectan directamente a la empresa Insumitec S.A.S.

Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa. La compañía se acogió a esta norma en sus inicios y fue la guía para su constitución jurídica ya que esta norma indica los deberes y obligaciones que se tienen al crear empresa y también promueve la creación y el apoyo que tienen las nuevas compañías.

Decreto 390 de 2016. por el cual se establece la regulación aduanera. la compañía aplica este decreto ya que este decreto establece la regulación aduanera y la compañía debe estar muy enterada da todas las disposiciones aduaneras ya que Ingsomitec S.A.S. en muchas ocasiones importa maquinaria y debe tener claro que impuestos arancelarios debe cancelar al momento que la maquina ingresa al país.

Decreto 624 de 1989. por el cual se expide el estatuto tributario de los impuestos administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. Esta norma es muy importante y ha ayudado a aclarar conceptos tributarios al gerente de la compañía, como que es ser contribuyente y que es ser declarante, que tipo de impuestos debe cancelar la compañía, cual es la periodicidad de cada impuesto y porque y lo más importante es que el gerente tiene claro para que utiliza el gobierno la contribución de cada impuesto que él debe cancelar.

Las cinco fuerzas de Porter

Descripción del problema

La posibilidad de amenaza ante nuevos competidores.

La actividad de compra venta de calderas no tiene un ente que regule sus precios de venta o compra por esta razón esta actividad se basa en el mercado para asignar los precios de los productos, la competencia es muy grande ya que hay varias empresas que se dedican a esta misma actividad de las más reconocidas encontramos a Disval S.A.S, AIO Ingeniería S.A.S y Assistech Ltda. que son las más estables en el mercado, la empresa Ingsomitec S.A.S. Tiene como punto de referencia a estas compañías y sus planes a futuro es poder ser un competidor directo, aunque en estos momentos es un poco difícil competir con ellos ya que su infraestructura es mucho más sólida y sus músculos financieros son mayores, en esta actividad se compite mucho con la calidad de los productos y la tecnología y no es un secreto para la compañía que traer maquinaria de mayor tecnología es algo difícil ya que no se cuenta con la capacidad económica para esto.

La amenaza de que lleguen nuevos competidores es muy alta ya que la empresa en este momento no se encuentra muy establecida y aunque ha tenido grandes clientes también ha dejado ir algunos por no tener el tipo de maquinaria que estos solicitan, en estos momentos la empresa está apostando a las buenas relaciones y el buen servicio a sus clientes para poder fidelizarlos y que estos con su voz a voz puedan ayudar a ampliar su portafolio de clientes con el objetivo de que sus ventas aumenten y así también poder empezar a proveer maquinaria de mayor tecnología

El poder de la negociación de los diferentes proveedores.

Partiendo del hecho de que la compañía es nueva en el mercado y que no tiene ningún convenio con un proveedor directo, podemos notar que los proveedores son muy variantes ya que la compañía siempre está buscando un mejor precio y realiza su actividad comercializadora con el proveedor que les ofrezca el producto más económico, esto tiene sus ventajas y sus desventajas ya que al tener un portafolio de proveedores tan amplio pueden mejorar las utilidades al adquirir los productos donde sean más económicos pero también tiene una desventaja muy grande ya que al no tener ningún convenio con un proveedor la compañía Ingsomitec S.A.S. Debe pagar los productos de contado y al vendérselo a su cliente si dan facilidad de pago, aunque las utilidades son buenas el flujo de caja es muy reducido, por tal motivo la empresa está buscando asociarse con los proveedores que más frecuenta y de esta forma poder adquirir facilidades de pago. +

Poder de negociación de los compradores.

Para poder analizar el poder de negociación de los compradores tenemos que especificar el mercado de la compañía Ingsumitec S.A.S y este es la venta de suministros de ingeniería como lo son sistemas de aire comprimido, sistemas de vapor, sistemas de bombeo, tuberías e instrumentación para cada uno de los productos ya mencionados.

Se ha podido analizar en la compañía que los clientes son muy variantes ya que los estables son pocos los demás solo son por pocas compras o incluso una y no vuelven a contratar con la empresa, esto se debe a la negociación que se tiene ya que el gerente es conocedor del mercado y se ha enterado que otras empresas han cobrado por debajo del precio que cobra Ingsumitec S.A.S, se ha optado que las cotizaciones que se solicitan primero se hace un estudio de lo que están cobrando en las demás compañías y así poder hacer una cotización donde los precios sean comparativos. Estas cotizaciones pueden variar por un factor importante en este mercado que es el de la tecnología, a mayor tecnología mayor costos, la empresa está optando por cotizar los productos bases que solicitan los clientes y adicional le está dando el costo de un producto como el que desean, pero con una mayor tecnología y se les indica las ventajas que estos productos tienen por encima de los productos bases.

Amenaza en tus ingresos por productos sustitutos.

Los productos sustitutos son una amenaza muy grande para cualquier empresa ya que en muchos mercados las personas buscan economía antes que calidad, este es un tema que no inquieta mucho a la compañía ya que en el mercado no hay productos que sean eficaces y más baratos que los productos bases.

En este mercado si hay muchos productos sustitutos por el tema antes mencionado la tecnología, pueden solicitar un sistema de vapor específico, pero ese sistema de vapor se puede encontrar el regular y dos o tres más con mayor tecnología, aunque a mayor tecnología mayores costos y por esta razón los productos que amenazan el mercado en cuanto a ser sustitutos siempre van a tener un costo mayor, ya es decisión del cliente si dese o no implementar productos de mayor tecnología.



Figura 3. Sistemas de vapor básico Google



Figura 4. Sistemas de vapor superior Google

Rivalidad entre competidores.

la competencia que tiene Ingsumitec S.A.S en el mercado al que pertenece por su actividad económica “comercio al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales de fontanería y calefacción.” es muy amplia en la ciudad de Bogotá, ya más específico en la actividad a la que se dedica la compañía es un poco menor “compra y venta de calderas”, las compañías con las que se tiene competencia directa y están en crecimiento tal cual como Ingsumitec S.A.S, son tres.

ASSISTECH LTDA. es una compañía fundada hace 16 años, ubicada en la calle 55 no. 36 – 34 Bogotá, Colombia y presta servicios relacionados a sistemas de manipulación de carga, sistemas de bombeo, eficiencia energética en el tratamiento de fluidos y proyectos de ingeniería y desarrollo. cuentan con un portafolio de servicios muy completo además de una expansión en quito, ecuador.



Figura 5. Logo compañía ASSISTECH

AIO INGENIERIA SAS. Es una compañía ubicada en la Carrera 29 No. 12 B – 46 / Bogotá – Colombia y presta sus servicios a nivel nacional en relación a sistemas de bombeo, ingeniería y asistencia industrial.



Figura 6. Logo compañía AIO INGENIERIA (2018)

DISVAL IMP SAS. Es una compañía creada hace más de 12 años con sede principal en Bogotá – Colombia y su ubicación es Av. Calle 19 No. 21 – 10 Paloquemao y esta compañía se dedica a la auditoria de sistemas de vapor y condensación, asesoría de proyectos, asistencia técnica y capacitación.



Figura 7. Logo compañía DISVAL (2018)

La compañía Ingesumitec tiene varias debilidades con respecto a sus competidores principales una de esas es el reconocimiento ya que estos cuentan con varios años de experiencia en el mercado, pero la más importante es que todos tienen un establecimiento de comercio abierto al público y esto les da un plus ya que algunos de los clientes importantes piden que las compañías que licitan con ellos tengan un establecimiento de comercio y por este factor se han perdido clientes importantes al momento de pensar en el crecimiento de la compañía.

Definición del problema

La empresa Ingsomitec S.A.S, a lo largo de este año ha tenido un decrecimiento en sus ventas, pues sus procesos de mercadeo no han sido los más eficientes; dejando así escapar clientes importantes, en cuanto a la parte organizacional se evidencio deficiencia en los procesos internos pues el reparto de las mercancías no se está haciendo con rapidez; teniendo en cuenta que la mayoría de sus clientes se encuentran fuera de Bogotá. además, falta definir los cargos y responsabilidades que tiene cada persona en la empresa, no existe una estructura jerárquica establecida, por lo tanto, hay dificultad al momento de definir los roles de cada empleado. Todos estos inconvenientes han nacido a causa de una mala planeación estratégica, pues la empresa no tiene un horizonte claro y por lo tanto las estrategias que se han implementado para mejorar su situación han sido en vano.

Es necesario la implementación de una planeación estratégica efectiva en esta compañía que permita aclarar su visión y misión, ayudando a analizar su situación interna y externa , adicionalmente estableciendo objetivos y estrategias claros y eficientes, pues según (Heredia, 2017) la planeación estratégica “considera un enfoque global de la empresa, por lo que se basa en objetivos y estrategias generales, así como en planes estratégicos, que afectan una gran variedad de actividades, pero que parecen simples y genéricos.” y aunque estos datos en ocasiones parezcan simples, si se implementan de una forma adecuada pueden llevar a las empresas al éxito, esto es lo que diferencia a una compañía seria y con visión de una compañía relámpago que busca crecer a punta de suerte y son estas las que al pasar del tiempo con menos de dos o tres años desaparecen del mercado.

Objetivos

Objetivo general

Diseñar una propuesta para la planeación estratégica de la empresa Ingsomitec S.A.S

Objetivos específicos

Formular la misión y visión de la empresa realizando una entrevista que se llevarán a cabo con los directivos y empleados, donde se permita establecer el desarrollo de su actividad y definir el futuro que se quiere para la empresa.

Realizar las políticas de la compañía en las diferentes áreas con ayuda de los empleados y el gerente para que la unión de estas lleve al propósito general de la empresa.

Realizar un diagnóstico acerca de los factores internos que inciden en la productividad y calidad de la prestación del servicio con el propósito de diseñar estrategias que permitan optimizar sus fortalezas y reducir sus debilidades.

Realizar un análisis de sus principales competidores para diseñar estrategias que le den a la compañía una ventaja competitiva.

Alcance

Con este proyecto se busca que las diferentes áreas de la compañía puedan interactuar y trabajar en conjunto para ir en búsqueda del propósito de la compañía, también se busca fortalecer el área comercial de la empresa ya que esta trabaja es por medio de referidos y se espera que con la implementación de este proyecto por lo menos se consigan cinco clientes en los primeros quince días después de la implementación del proyecto, también se busca mejorar la estrategias de la compañía aguas arriba donde se logre un convenio con mínimo dos proveedores que faciliten la obtención de los productos, por último se planea realizar algunos procesos de bienestar para los empleados y de esta manera se espera aumentar la utilidad de la compañía por lo menos en un 10% de los estados de resultados que se tienen como referencia.

Antecedentes

En primer lugar, se tiene que en el año 2015 fue presentado en la facultad de administración industrial de la universidad tecnológica de Pereira como trabajo de grado propuesta de planeación estratégica para la empresa Alberto Rendón Castrillón/ Lava salud & Dist por Luisa Natalia Bedoya Velásquez y Jennifer Paola Zuluaga González para optar al título de Administrador Industrial.

La investigación es un estudio realizado a una empresa del sector salud específicamente, la finalidad es desarrollar una planificación estratégica que ayude a la compañía a establecerse en el mercado, se busca analizar los sectores internos y externos de la compañía para de esta manera poder encontrar los principales problemas que están afectando la compañía. los datos fueron recolectados por medio de encuestas realizadas a la administradora para obtener un resultado del estado de la compañía y para saber las inconformidades que esta tenía, también se realizó un análisis del sector donde se movía la compañía y análisis de los competidores, de esta manera se evidencio que le hacía falta a la compañía y que está demandando este tipo de mercado y la compañía no está satisfaciendo esas necesidades. los resultados de la investigación indicaron que la empresa no tenía una organización jerárquica establecida y las decisiones que se tomaban no eran las más acertadas ni en el momento indicado, se evidencio que el manejo de la compañía es de manera empírica y esto llevaba a tomar decisiones erradas y no tener unos objetivos claros para dirigir la empresa.

La investigación es muy útil ya que ayudo a la compañía a entender más exacto el mercado donde se movían, también pudieron entender la importancia que tiene el plan estratégico dentro de una organización y por último se les mostro lo importante que es tener personas a cargo de la compañía que estén capacitadas para la toma de decisiones y la estructura de sus objetivos, se pudo introducir a la empresa en una cultura de mejoramiento continuo, lo que puede generarle una posición más competitiva en el mercado.

También se consultó el trabajo de grado realizado en Cali en 2010, fue presentado en la facultad de ciencias económicas y administrativas de la universidad autónoma de occidente como trabajo de grado para optar al título de administrador de empresas planeación estratégica para la empresa Saporini pizzería por José Adrián Angarita López.

Este trabajo está basado en áreas específicas como el área administrativa, de producción y servicios, ya que en estas áreas en especial en el área administrativa no se encuentran personas

capacitadas para identificar situaciones del mal funcionamiento de la compañía y menos del no cumplimiento de los objetivos de la organización, para la elaboración del trabajo se analizó la compañía internamente y se pudo identificar varias dificultades ya que la compañía no cuenta con un manejo adecuado de los costos, no tiene un plan de mercadeo, presenta demora en los tiempo de entrega del producto y también presenta un mal manejo del recurso humano.

Por las razones antes mencionadas se decidió trabajar en una planeación estratégica donde su trabajo principal fue mejorar la compañía internamente, buscando tener unos objetivos claros y alcanzables, personal capacitado en cada una de las áreas y mejora en su área de costeo ya que el precio de sus productos era basado en el precio de la competencia sin ningún tipo de análisis de costos y en algunas ocasiones el margen de utilidad era muy bajo, también se trabajó mucho en tener objetivos claros en el área de mercadeo y de esta manera empezar a posicionar la compañía en su sector económico. Se puede ver que esta compañía tenía muchos problemas internos y que la implementación de un plan estratégico era muy importante si esta quería mantenerse más tiempo en el mercado.

Marco referencial

Referente teórico.

Muchos autores han trabajado la planeación estratégica y varios de ellos han implementado conceptos teóricos que son importantes tenerlos claros para poder diseñar y analizar un buen modelo para la compañía Ingsumitec S.A.S.

Planeación.

Es la acción de la elaboración de estrategias, “a través de la planeación, una persona u organización se fija alguna meta y estipula qué pasos debería seguir para llegar hasta ella” (Gardey, 2008), para que esto se puede llevar a cabo se requieren de varios elementos, primero se debe comprender y analizar la situación a la que se le va a realizar la planificación, luego se deben definir los objetivos que se quieren alcanzar, por último se deben entrelazar los objetivos con la forma de como lógralos.

Estrategia.

La estrategia se utiliza desde hace muchos años y su concepto viene de la guerra, se enseña muy bien en el libro el arte de la guerra de Sun Tzu.

“La estrategia militar es una de las dimensiones del arte de la guerra, junto a la táctica (la correcta ejecución de los planes militares y las maniobras en la batalla) y la logística (que asegura la disponibilidad del ejército y su capacidad combativa). La estrategia se encarga del planeamiento y de la dirección de las campañas bélicas. También se ocupa del movimiento y de la disposición estratégica de las fuerzas armadas.” (Merino, 2008)

Planeación Estratégica.

La planeación estratégica es una herramienta administrativa muy importante para todas las empresas ya que esta herramienta apoya la toma de decisiones de la organización, se deben establecer los objetivos a alcanzar y las acciones de cómo se van a alcanzar.

La Planificación Estratégica es una herramienta de gestión que permite apoyar la toma de decisiones de las organizaciones en torno al quehacer actual y al camino que deben recorrer en el futuro para adecuarse a los cambios y a las demandas que les impone el entorno. Es un ejercicio de formulación y establecimiento de objetivos, cuya característica

principal es el establecimiento de los cursos de acción para alcanzar dichos objetivos. Desde esta perspectiva, la Planificación Estratégica es una herramienta clave para la toma de decisiones y define cuáles son las acciones que se emprenderán para llegar a un “futuro deseado” (Medellin, 2018)

Se debe trabajar para dar solución a las siguientes preguntas. ¿Dónde debemos ir?, ¿Dónde estamos hoy?, ¿Cómo lo vamos a hacer?, ¿Cuándo lo vamos a hacer? Para el estudio del caso se acogen varias características la cuales son: Investigar fenómenos para dar respuesta a: ¿Cómo?, ¿Qué? y ¿Porque? ocurren. Estas características se deben estudiar por temas así entenderemos mejor los temas que nos conciernen en la investigación y así disipar dudas y ampliar el ámbito del conocimiento desde diferentes puntos de vista.

Referente institucional

Ingsumitec S.A.S es una empresa creada en octubre del 2017, dedicada al asesoramiento de sistemas de vapor, sistemas de aire comprimido y sistemas de bombeo, además también proveen instrumentación, válvulas de todo tipo, accesorios de conexión en diferentes materiales de fabricación disponibles para instalaciones industriales.

Misión.

Brindamos necesidades industriales a nuestros clientes, siempre apoyados de la más alta calidad, tecnología y personal altamente calificado para ofrecer nuestros productos y servicios. (Ingsumitec S.A.S. 2017).

Visión.

Posicionarnos en el mercado como proveedor de productos y servicios industriales para brindar soporte y asesorías confiables con los más estándares de calidad. Satisfaciendo las necesidades de cada uno de nuestros clientes, logrando crecer como compañía y ser los líderes del sector. (INGSUMITEC S.A.S. 2017).

Objetivos.

Garantizar y asesorar para el cumplimiento de las especificaciones técnicas, requisitos y expectativas de los productos suministrados a nuestros clientes.

Ser la mejor opción para el suministro de productos de manera ágil y eficaz, contribuyendo al buen desarrollo de los proyectos de nuestros clientes y soluciones para la reparación o mantenimiento de los productos instalados.

Ofrecer la mejor atención y orientación técnica a nuestros clientes a través de competencias adecuadas y capacitaciones del cuidado de los suministros. (INGSUMITEC S.A.S. 2017).

Valores.

- Servicio al cliente
- Responsabilidad
- Compromiso
- Confianza
- Trabajo en equipo
- Experiencia (INGSUMITEC S.A.S. 2017)

Aspectos importantes.

Ingsumitec S.A.S tiene una naturaleza jurídica con código de su clasificación industrial internacional uniforme – CIIU 4663 - 7110. Se acoge a la Ley 590 del 2000, Decreto 525 del 2009.

Se encuentra ubicada en la ciudad de Bogotá, Colombia y al manejar una estructura comercial la idea es poder llegar a otras ciudades no solamente por estrategia de negocio, sino que también para llegar a la mayor cantidad de empresas industriales posibles ya que las empresas grandes industriales se están ubicando a las afueras de Bogotá y los alrededores de otras ciudades.

Ingsumitec S.A.S inició actividades comerciales y de servicio en la ciudad de Bogotá, para lo corrido del año 2018 se expande a empresas industriales ubicadas en diferentes partes del país como Mariquita, Sogamoso, Ibagué, Funza.

Para no solamente manejar empresas industriales Ingsumitec S.A.S quiere manejar empresas pequeñas y personas naturales para suministrar y proveer las necesidades, por ejemplo, hogares, tiendas de barrio con ferretería e insumos los cuales se usan para el mantenimiento.

Análisis sectorial

La compañía Ingsomitec está incluida en la actividad económica “Comercio al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales de fontanería y calefacción.” y esto la hace que pertenezca al sector terciario de la economía “El sector terciario está constituido por todas las actividades económicas cuyo propósito es la producción de los servicios que demanda la población. Por esa razón también se conoce como sector servicios.” (ECONOMIPEDIA, 2017), en este sector no se producen bienes tangibles como tal, pero sin embargo si contribuye en gran manera a la formación del ingreso nacional. Sus características son.

- Según el tamaño, pequeña empresa.
- Según la propiedad de capital, propiedad privada.
- Según su forma jurídica, sociedad por acciones simplificada.

El sector terciario de la economía agrupa todas aquellas actividades relacionadas con la prestación de servicios, A pesar de no producir por sí mismo mercancías, el sector terciario se caracteriza por ser fundamental para el correcto desarrollo de la economía, pues se enfoca en la distribución y el consumo de mercancía, en la prestación de servicios personales tales como servicios públicos, salud, educación, entre otros así lo explica (CAJAL, 2017)

Esto nos indica que las empresas del sector terciario son muy importantes en el PIB de nuestro país ya que la mayoría de las empresas que existen en Colombia pertenecen a este sector, son muy pocas las empresas que se dedican a realizar algún tipo de producto o al área de la industria.

De acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), durante el 2017 el Producto Interno Bruto del país fue de 1,8%, impulsado especialmente por los sectores agropecuario y de servicios financieros.

El director del DANE, Mauricio Perfetti, explicó que los sectores que más dinamizaron el PIB en el último trimestre del año fueron servicios sociales, comunales y personales con 3,7%, establecimientos financieros y seguros con 3,4% y suministro de electricidad, gas y agua con 2,3%. (DINERO, Crecimiento del PIB de Colombia fue de 1,8% en el 2017, 2018)

Esto nos corrobora lo antes dicho, el sector terciario de la economía es muy importante para el cálculo del Producto Interno Bruto PIB, a este sector es el que pertenecer la compañía Ingsomitec

y esto puede tener dos puntos de vista uno que si este sector crece constantemente en el cálculo de la economía quiere decir que los ingresos de las compañías de este sector son buenos y el otro punto de vista es que al ver el crecimiento frecuente de este sector la competencia aumenta.

Diego Gómez, gerente del canal comercio de la empresa Sumatec expresa que “Los grandes generadores de la demanda de este mercado es el mantenimiento y mejoramiento de los hogares, así como el consumo que genera la industria”. Las ferreterías tradicionales representan el 75% del mercado, mientras que las grandes superficies cuentan con el restante.

La participación en Colombia a nivel de distribuidores ferreteros extranjeros es baja, aunque “En los últimos años han entrado algunos distribuidores venezolanos que trajeron las marcas que comercializaban en su país, al igual que algunas empresas mexicanas y asiáticas. En general la oferta a nivel nacional es amplia lo que permite a las ferreterías contar con variedad de productos y servicios a su disposición” afirma Gómez.

Las ventas de muchos distribuidores han mejorado gradualmente debido a que hace unos meses se sacudió el mercado ferretero en Colombia al retirarse del país la distribuidora de suministros industriales Grainger, esto abrió una gran oportunidad de mercado en donde varios distribuidores se han dado a la tarea de generar diferentes estrategias para cubrir este espacio y suplir las necesidades de quienes eran sus clientes. (Vazquez, 2017).

Esta aclaración que nos hace el señor Diego Gómez, es muy importante ya que se puede notar que la competencia entre pequeñas y medianas empresas es muy fuerte un 75% de las empresas ferreteras son empresas de este tipo, esto hace que las empresas deban tener un plus que las diferencie ya que cuando la competencia es tan alta, las empresas deben buscar una ventaja competitiva que sea muy especial para los clientes y además de esto deben plantear una muy buena estrategia competitiva donde pueda contrarrestar las estrategias de la competencia pero lo más importante es que esto pueda acaparar nuevos clientes y retener a los que ya existen.

Este tipo de empresas que prestan servicios por medio de la compraventa se han visto un poco afectadas en el inicio de año ya que la inflación tubo un aumento considerable 4,09% así como lo explica la revista dinero algunos gastos aumentaron más que otros

El Índice de Precios al Consumidor (IPC), al cierre de 2017, se ubicó en 4,09%, en línea con las expectativas del Banco de la República y de los analistas del mercado. Así lo acaba de revelar este

viernes el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). la variación anual del IPC en 2017 se explicó, en primera medida, por el comportamiento del grupo de alimentos. Pues éste tuvo un menor crecimiento en los precios ya que cerró el año pasado en 1,92% frente al 7,22% que se obtuvo en el 2016. Es decir, que la disminución fue de 5,30 puntos porcentuales (DINERO, Inflación total de 2017 cerró en 4,09% impulsada por la vivienda, 2018)

Tabla 2.

IPC comparativo

Cuadro 1. IPC. Variación anual, según grupos de gasto. Diciembre (2016-2017)

| Grupos de gasto | Peso % | Variación % | 2016 | | 2017 | |
|-----------------|---------------|-------------|----------------------------------|-------------|----------------------------------|-------------|
| | | | Contribución Puntos Porcentuales | Variación % | Contribución Puntos Porcentuales | Variación % |
| Diversión | 3,10 | 4,05 | 0,11 | 7,69 | 0,21 | 0,21 |
| Educación | 5,73 | 6,34 | 0,40 | 7,41 | 0,47 | 0,47 |
| Comunicaciones | 3,72 | 4,72 | 0,16 | 6,43 | 0,22 | 0,22 |
| Salud | 2,43 | 8,14 | 0,21 | 6,34 | 0,17 | 0,17 |
| Otros gastos | 6,35 | 7,25 | 0,45 | 5,78 | 0,36 | 0,36 |
| Transporte | 15,19 | 4,47 | 0,64 | 4,52 | 0,64 | 0,64 |
| Vivienda | 30,10 | 4,83 | 1,50 | 4,49 | 1,38 | 1,38 |
| Total | 100,00 | 5,75 | 5,75 | 4,09 | 4,09 | 4,09 |
| Vestuario | 5,16 | 3,98 | 0,17 | 1,98 | 0,08 | 0,08 |
| Alimentos | 28,21 | 7,22 | 2,12 | 1,92 | 0,57 | 0,57 |

Fuente: DANE – IPC

Nota. Esta tabla compara el índice de precios entre sectores económicos del país. DANE. (2016-2017)

Observando la tabla entregada por el DANE se puede concluir que el aumento de IPC en la prestación de este servicio no tuvo un aumento considerable ya que se observa que el aumento en el transporte solo fue de 0.64 puntos porcentuales aunque la inflación es regular y aumenta los precios de todos los productos y servicios, esto afecta un poco a la compañía por qué la compañía apenas está iniciando y como vimos anteriormente no tiene unas utilidades muy buenas, aunque la empresa solo cuenta con tres personas de planta dos de esta ganan el salario mínimo y por ende hay que realizar el aumento, cuando una empresa es muy nueva y no se tiene una gran utilidad cualquier gasto adicional genera un gran impacto en sus estos de resultado por esta razón se debe realizar un buen análisis de precios teniendo en cuenta el mercado y las competencias directas para no afectar al cliente en un aumento muy amplio pero que tampoco afecte la utilidad de la empresa Ingsumitec S.A.S, si se realiza un aumento que genere mucho impacto en los clientes estos pueden irse con la competencia ya que en las empresas pequeñas y medianas los clientes además de buscar calidad dan un gran peso en su decisión al precio de los productos o servicios.

Podemos ver que en Colombia a través de los años la cultura empresarial se ha incrementado considerablemente, pues actualmente hay más personas que optan por establecer su propia empresa, lo que significa generar más riqueza y no conformarse solo con el hecho de ser un empleado más, Esta situación conlleva a que Ingsumitec SAS, se tenga que enfrentar día a día a más competidores, que quieren incursionar en este mercado, y estas nuevas empresas inicialmente son competidores de las pequeñas empresas. Pero esta situación no es del todo mala, pues esto ayuda a que cada día la empresa busque que sus procesos sean más eficientes y que los productos y servicios ofrecidos sean de mejor calidad, además este incremento de nuevas empresas no solo trae consigo más competidores, sino que hace que el número de clientes crezca sustancialmente.

Análisis de micro entorno

Clientes.

La empresa designa sus productos y servicios a todas aquellas empresas que dentro de su planta industrial tengan calderas, Ingsumitec S.A.S les proporciona todos aquellas partes y servicios que ayudan a que las calderas tengan un óptimo funcionamiento.

Empleados.

Los empleados de la compañía deben de tener un alto sentido de pertenencia por ella, además deben compartir los valores y propósitos fundamentales de la empresa, de esta forma todos pueden trabajar encaminados hacia una misma meta, reduciendo el margen de error en cada uno de los procesos.

Competencia.

Esta compañía tiene un alto nivel competitivo, porque a pesar de tener poco tiempo en funcionamiento; ha logrado a través de un buena administración hacerse conocer ante clientes potenciales, a pesar de que la rivalidad con sus competidores es grande, su poder de negociación con clientes ha aumentado las ventas mensuales sustancialmente, pero también la gestión que se ha hecho con sus proveedores ha conseguido que la empresa pueda adquirir los productos a un menor costo, ya que el gerente de Ingsumitec tiene conocimiento de los costos de las demás compañías por su cercanía con estas empresas y con los proveedores principales de dichas

compañías, de esta manera logran obtener un margen de utilidad más alto. Todos estos factores han ayudado a que la empresa se mantenga dentro del mercado.

Los principales competidores de la compañía son DISVAL IMP SAS, AIO INGENIERIA S.A.S Y ASSISTECH LTDA, las cuales cuentan con una amplia trayectoria en el mercado de productos industriales. A lo largo de los años han venido mostrando un crecimiento importante en el mercado, inclusive una de estas empresas ya tiene cobertura a nivel internacional, estas entidades pertenecen al sector terciario de la economía el cual cuenta con una gran participación en el mercado.

ASSISTECH LTDA, es una compañía fundada hace 16 años, ubicada en la Calle 55 No. 36 – 34 Bogotá, Colombia y presta servicios relacionados a sistemas de manipulación de carga, sistemas de bombeo, eficiencia energética en el tratamiento de fluidos y proyectos de ingeniería y desarrollo. Cuentan con un portafolio de servicios muy completo además de una expansión en Quito, Ecuador.

AIO INGENIERIA S.A.S, es una compañía ubicada en la Carrera 29 No. 12 B – 46 / Bogotá – Colombia y presta sus servicios a nivel nacional en relación a sistemas de bombeo, ingeniería y asistencia industrial.

DISVAL IMP S.A.S, es una compañía creada hace más de 12 años con sede principal en Bogotá – Colombia y su ubicación es Av. Calle 19 No. 21 – 10 Paloquemao y esta compañía se dedica a la auditoria de sistemas de vapor y condensación, asesoría de proyectos, asistencia técnica y capacitación.

Precios.

La empresa considera que es muy importante incursionar en el mercado con unos precios similares a los que hay en el mercado, incluyendo en ellos algún tipo de descuento y de esta manera poder captar nuevos clientes, que le permitan a la empresa consolidarse rápidamente en el sector, los precios aproximados que se manejan en la empresa son los siguientes.

Tabla 3.

Productos de Ingsumitec S.A.S

| Producto o servicio | Precio aproximado |
|---------------------|-------------------|
|---------------------|-------------------|

| | |
|-----------------------------|---------------------------|
| Sistemas a vapor | \$ 1.000.000 a 3.000.000 |
| Sistemas de aire comprimido | \$ 200.000 – 3.000.000 |
| Sistemas de bombeo | \$ 2.000.000 – 30.000.000 |
| Instrumentación | \$ 150.000 en adelante |
| Tubería | \$ 100.000 en adelante |

Nota. Autoría propia

Responsabilidad Social

Hoy en día se considera que la responsabilidad social es un factor muy importante, que logra que en la actualidad las empresas reduzcan el impacto ambiental que crean a través del desarrollo de su objeto social. Por este motivo Ingsumitec S.A.S considera que es muy importante que se maneje un adecuado proceso de reciclaje y de disposición de residuos peligrosos para el medio ambiente. Por ello con el área de gestión humana se hace procesos de selección de residuos como canecas con los tres colores de reciclaje de materiales.

- Caneca verde: residuos orgánicos (residuos de frutas y verduras).
- Caneca Azul: residuos reciclables (cartón, botellas de vidrio, periódico etc...).
- Caneca gris: residuos no reciclables (toda clase de desechos).

Se hacen charlas pedagógicas con el personal de la empresa para que crear conciencia ambiental ayudando a consumir menos recursos.

Tabla 4.

Cronograma de actividades

| Actividad | Contenido | Alcance |
|-------------------------------------|---|--|
| Recolección de residuos reciclables | Se destinó dos horas al mes para salir fuera de la empresa, ayudando a embellecer y cuidar el medio ambiente, | Por el momento solo en el barrio Tintal donde se ubica la empresa. |

| | | |
|----------|---|---|
| | recogiendo todos los residuos que se encontraran en la calle botados clasificándolos y desechándolos en los lugares establecidos para ello. | |
| Talleres | <p>Cada integrante de nuestra compañía se le invita a que medio (fin de semana) tome estos talleres acompañado de sus familias.</p> <p>*Superación personal.</p> <p>*Energías Limpias.</p> <p>*Manualidades de reciclaje.</p> <p>*Como consumir menos energía eléctrica y agua.</p> | Se incluyen las familias de nuestros colaboradores para así crear una cultura eco amigable con el ambiente tanto en la empresa como en los hogares y cada uno de los sitios que frecuente |

Nota. Autoría propia.

Modelo de marco lógico

Análisis de los involucrados

Tabla 5.

Análisis de involucrados

| Grupos | Intereses | Problemas percibidos | Mandatos y recursos |
|----------------------|--|--|---|
| Clientes | -Productos de alta calidad. -prontitud en la entrega de los productos. -Nuevas tecnologías en los productos. | -Baja calidad de los productos. -Retrasos en la entrega de sus productos. -Poco desarrollo tecnológico en el tema de calderas. | -Razón de ser de la compañía. -Dinero -asesorías para la mejora PQR |
| Proveedores | -Acuerdos de crecimiento. -Productos Innovadores. | -Pocos acuerdos de crecimiento con proveedores. -No hay innovación en los productos ofrecidos. | -Contratos para los convenios. -Contratos en los acuerdos de pago. |
| Empleados | -Conocimiento de sus labores específicas. -Conocimiento de otros puestos de trabajo. -Trabajo en equipo. | -Poco conocimiento de las labores. -Falta de capacitación -Poco trabajo en equipo. | -Contrato laboral -Manual de funciones |
| Aliados estratégicos | -Ampliar el portafolio de los clientes. -Incursionar en nuevas ciudades. | -No se han atacado nuevos clientes -Mayor competencia en el mercado. | |

Nota. Autoría propia.

Estrategias.

Tabla 6.

Estrategias

| GRUPO | ESTRATEGIAS |
|----------------------|---|
| Clientes | Mejorar canales de comunicación con los clientes para saber qué es lo que no les gusta y poder dar mejor satisfacción. |
| Proveedores | Crear acuerdos de crecimiento donde el apoyo sea mutuo ente la compañía y los proveedores estratégicos. |
| Empleados | Evaluar el conocimiento de sus puestos y apoyar en los procesos donde no se tengan claridad “actualizando en manual de funciones” |
| Aliados estratégicos | Realizar nuevas propuestas de acercamiento a clientes nuevos según la necesidad actual del mercado. |

Nota. Autoría propia.

Árbol de Problemas

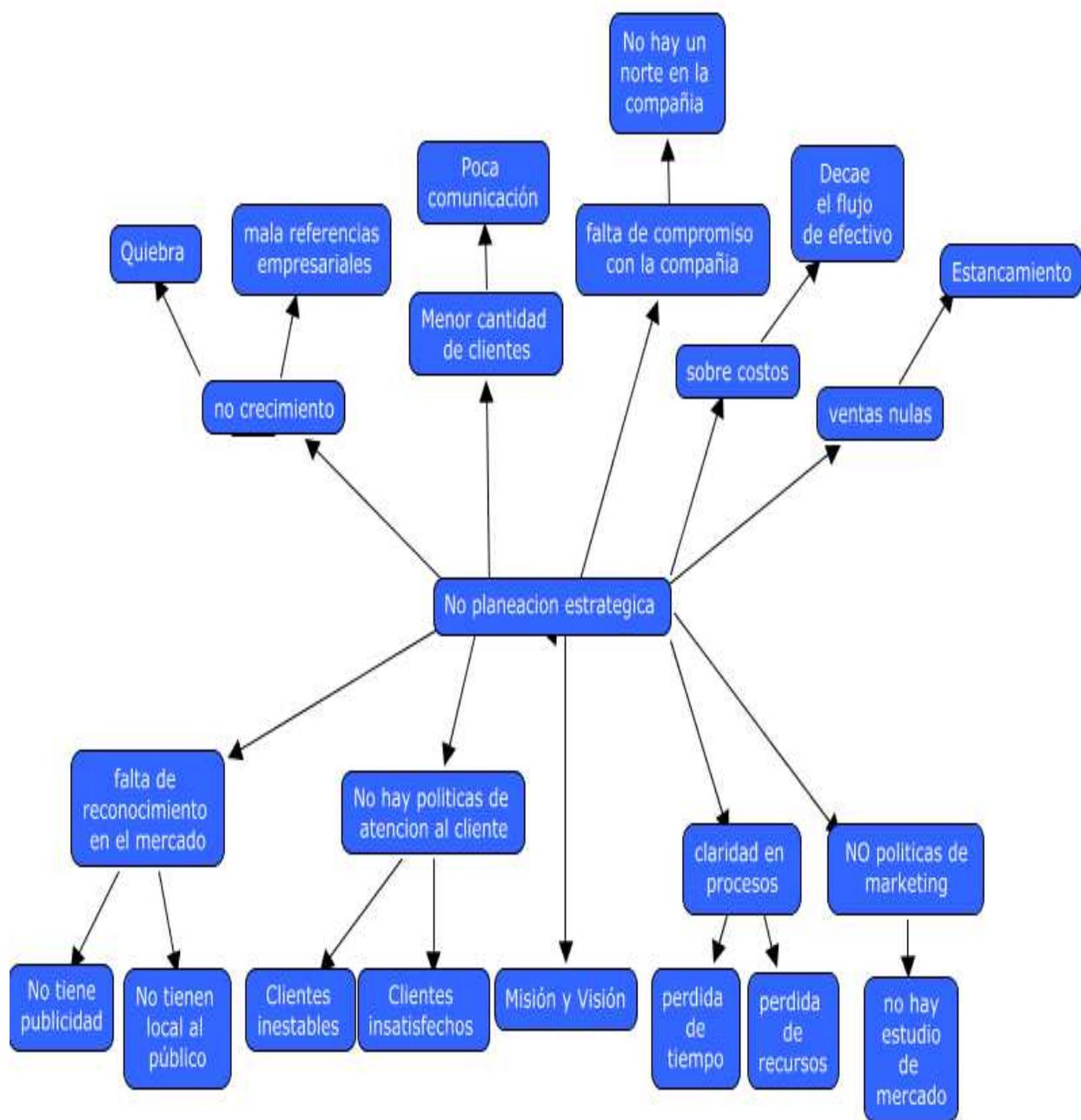


Figura 8. Autoría propia.

Árbol de objetivos.

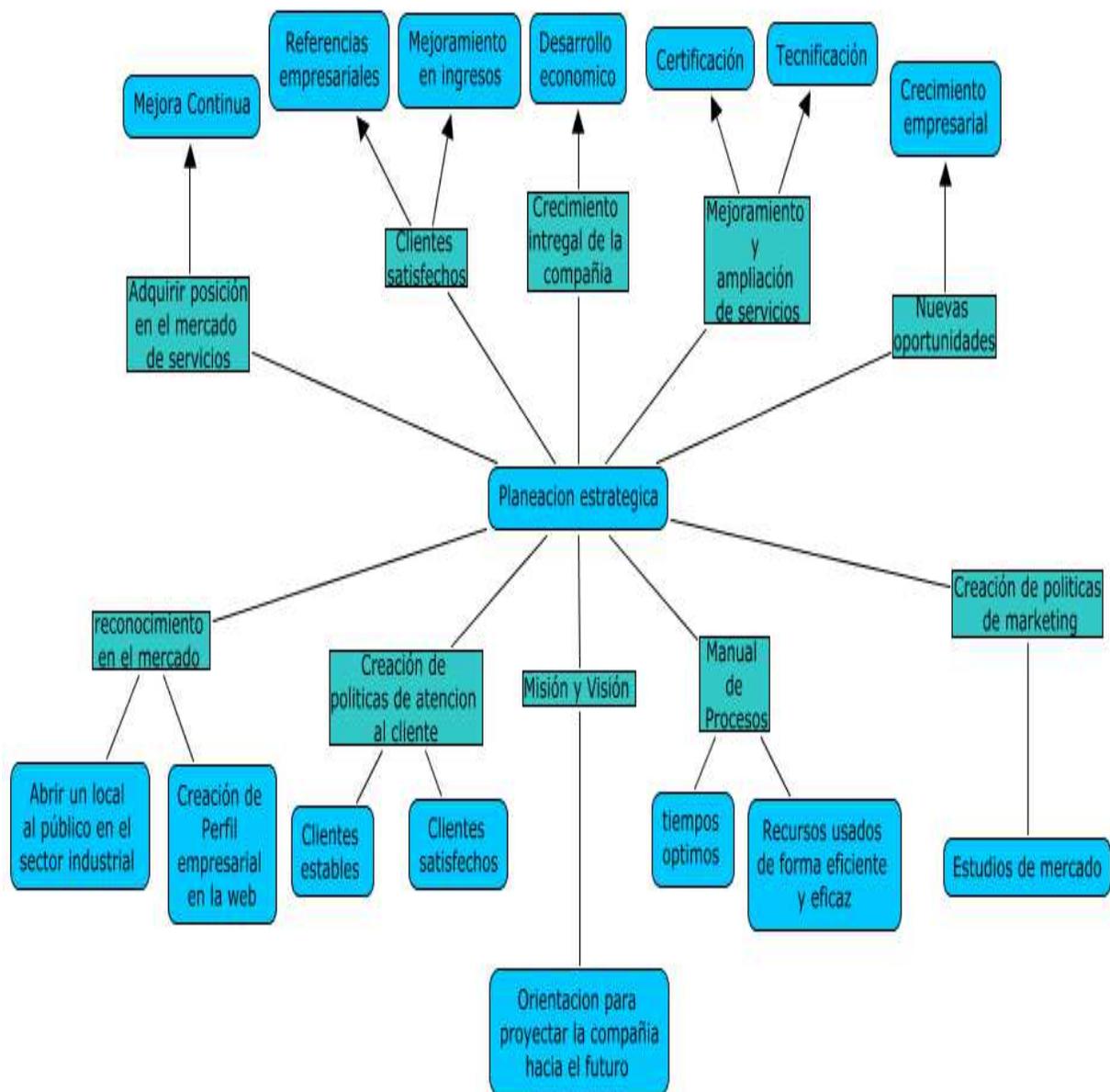


Figura 9. Autoría propia.

Análisis de las alternativas

Estructurar la atención al cliente: se realizará un manual donde se estructure la metodología de atención al cliente con el fin de que se dé una misma atención a cada usuario.

Elaborar planeación estratégica: se realiza una estructura de la planeación estratégica donde la compañía especifique, su razón de ser, lo que desean hacer y especifiquen cada una de las funciones que deben realizar los empleados.

Capacitación de personal: realizar capacitaciones periódicas al personal en especial al área de ventas para que conozcan las nuevas alternativas y productos que llegan al mercado y así tener ventajas en el conocimiento de los productos.

Implementación de manuales de funciones: realizar e implementar los manuales de funciones, de esta manera la compañía va a mejorar su funcionamiento y los empleados van a tener más compromiso con la compañía.

Estructura analítica del proyecto

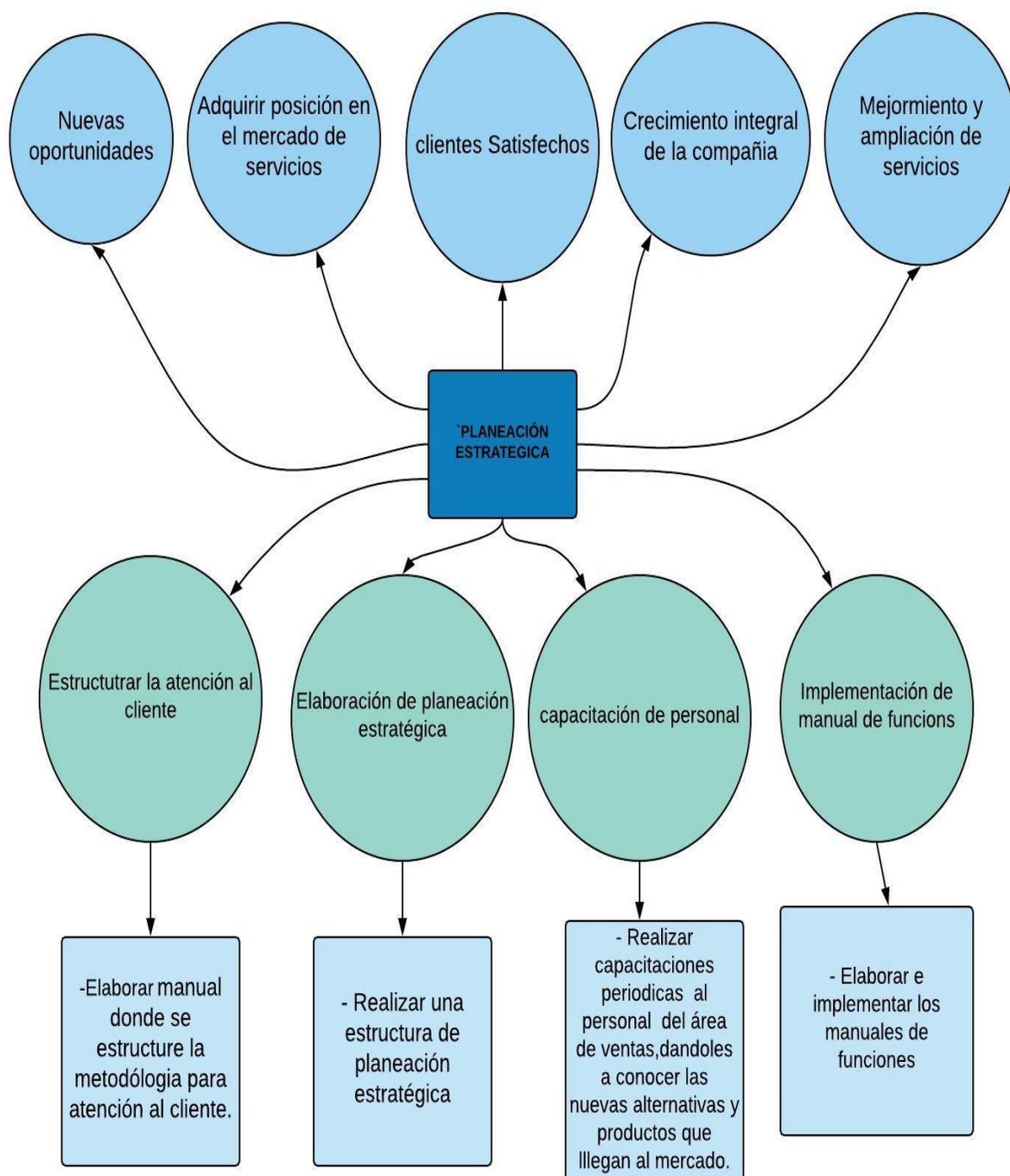


Figura 10. Autoría propia.

Matriz de marco lógico

Tabla 7.

Matriz de marco lógico

| | Resumen narrativo | Indicadores | Medios de Verificación | Supuestos |
|--------------------|---|--|--|---|
| Fin | Aumento de las ventas y participación en el mercado de la compañía Ingsumitec S.A.S | Aumento % utilidad | Estado de resultados del siguiente trimestre después de implementado el proyecto | Mejorar las utilidades del año. |
| | | Aumento del 10% de los clientes en cada trimestre. | Portafolio de clientes de cada mes. | |
| Propósito | Diseñar una propuesta para la planeación estratégica de la empresa Ingsumitec S.A.S | Aumento de la utilidad | Estado de resultados del siguiente trimestre después de implementado el proyecto | Mejorar competitivamente en el mercado. |
| | | Mejorar competitividad. | Realizar estudio de mercado semestral para compararse con la competencia. | |
| Componentes | 1. Proponer una guía de lo que hace la empresa y de a dónde quiere llegar en unos años (misión y visión). | Satisfacción laboral | Encuestas de satisfacción laboral cada semestre. | |
| | | Sentido de pertenencia con la compañía | Encuestas de cómo ve el empleado a la compañía. | |
| | | Conocimiento del personal de lo que se quiere en la empresa. | Evaluación de los objetivos y metas de la compañía. | |
| | 2. Realizar una guía de objetivos de cada área para | Menor rotación de personal | Base de datos de nómina con los empleados que renuncian. | |
| | Aumento de clientes | Portafolio de clientes de cada mes. | | |

| | | | | |
|--------------------|---|--|--|--|
| | que todos apunten a la misión y visión principal de la empresa. | Cumplimiento objetivos específicos. | Evaluación de los objetivos específicos de cada área. | |
| | 3. Capacitar al personal de toda la compañía. | Mayores conocimientos técnicos por el personal | Seguimiento de los conocimientos y retroalimentaciones. | Mejor atención y asesoramiento a cada uno de los clientes en cuanto a los productos que solicitan. |
| | | Ejecución de la capacitación | Asistencias a la capacitación. | |
| | | Evaluación de los conocimientos adquiridos. | Exámenes técnicos | |
| | 4. Propuesta de creación de sitio web. | Satisfacción de los clientes | Encuestas a los clientes luego de usar la página web. | |
| | | Incremento de ventas. | Nuevas ventas realizadas por medio de la página web. | |
| Actividades | 1.1 definir con el gerente la razón de ser de la compañía. | \$ 0 | borrador de la misión de la compañía. | |
| | 1.2 definir con el gerente como quiere ver a su empresa en unos años. | \$ 0 | borrador de la visión de la compañía. | |
| | 1.3 realizar un borrador de la misión y la visión de la compañía. | \$ 0 | Borrador completo de la Misión Y Visión para implementación. | |
| | 2.1 caracterizar cada una de las áreas. | \$ 0 | Listado de las labores de cada área. | |
| | 2.2 documentar cada uno de los puestos de cada área | \$0 | Manual de funciones de cada puesto de trabajo. | |
| | 2.3 implementar objetivos principales y | \$ 0 | Memorando con objetivos acordados con cada una de las áreas. | Los esfuerzos individuales llevan a |

| | | | | |
|--|--|--------------|--|---------------------------------------|
| | específicos de cada área. | | | |
| | 3.1 contactar un experto en nuevas tecnologías de productos de calderas y sistemas de vapor | \$ 700.000 | Cotizaciones de diferentes expertos en esta área. | |
| | 3.2 establecer un cronograma de capacitación al personal de cada área en especial al área de ventas. | \$ 0 | Borrador del cronograma de lo que se va a ver en la capacitación con fechas y horas. | |
| | 3.3 establecer seguimiento en cada una de las áreas. | \$ 0 | Test de lo visto en la capacitación para cada área. | |
| | 4.1 hacer cotizaciones con compañías de creación de páginas web | \$120.000 | cotizaciones de las empresas expertas en sitios web. | |
| | 4.2 hacer una lista de lo que se desea que tenga la página web | \$ 0 | chequeo de lo que el gerente desea que tenga la página web | |
| | 4.3 implementar página web. | \$ 2.000.000 | contrato con la empresa seleccionada. | |
| | 4.4 hacer seguimiento de las ventas que ha generado la implementación de la página. | \$ 0 | chequeo de las ventas que genere la página web. | no realizar ventas por la página web. |

Nota. Esta tabla contiene la propuesta de planeación estratégica del MML propuesto por la CEPAL. (Autoría Propia).

Monitoreo y evaluación del proyecto

Para garantizar la efectividad del proyecto se debe tener un comité que esté a cargo y atento a todos y cada uno de los imprevistos o atrasos que puedan ocurrir en el camino, el proyecto que se está planteando involucra a toda la empresa ya que una buena planeación estratégica debe tener una buena comunicación y trabajo en grupo de todas las áreas, por esta razón el comité que este

pendiente de la ejecución debe estar conformado por el gerente y el líder de cada una de las áreas, se recomienda que se realice una reunión al mes donde cada área exponga lo positivo que ha pasado con la ejecución del proyecto pero también deben llevar las inquietudes que este genere, el objetivo es poder evaluar y hacer seguimiento al proyecto y si no está funcionando de la mejor manera o le hace falta algún ajuste este se pueda realizar durante su ejecución, de esta manera se garantizara la efectividad de este y el total cumplimiento de los objetivos planteados.

Conclusiones

- La planeación estratégica le permite a la compañía tener una base y una guía para lo que se pretende hacer a mediano y largo plazo.
- La aplicación de los modelos Pestel y Porter permitieron conocer cómo se encuentra la compañía interna y externamente para poder realizar planes de acción en las áreas donde se tienen debilidades.
- La diferencia entre las empresas que quiebran y las que se mantienen en el mercado es una buena planeación estratégica ya que esta es una base para el éxito de cualquier empresa.
- La falta de conocimientos administrativos pueden ser una gran debilidad al momento de crear una empresa.
- Lo más básico para crear una empresa es que se tenga una misión y visión clara ya que estas nos indican la razón de ser de la empresa y a donde desea llegar en un periodo de tiempo.

Recomendaciones

- Se recomienda tener constante comunicación con todas las áreas ya que estas deben trabajar en pro a un mismo objetivo empresarial.
- Es necesario implementar una buena planeación estratégica como una herramienta inquebrantable para determinar las estrategias a seguir en el mercado.
- El gerente debe tratar de realizar alianzas estratégicas con algunos proveedores para que no paguen sus productos de contado y pueda mejorar su flujo de caja.
- Impulsar la cultura organizacional con cada uno de los funcionarios realizando capacitaciones y trabajos en equipo para que ellos se apropien de los objetivos y las metas que tiene la compañía.
- Se recomienda a la compañía realizar compras directas con los proveedores del extranjero y así evitar costos adicionales con intermediarios.
- Se recomienda realizar la caracterización de cada área y cada cargo, para poder tener una mejor organización interna.
- Se recomienda realizar políticas que estén enlazadas con el cuidado de medio ambiente ya que este es un plus para contratar con las grandes empresas.
- Estructurar correctamente el organigrama de la compañía, para que los empleados tengan clara la organización jerárquica y la estructura de toma de decisiones.
- Incluir nuevas metodologías para la solución de los problemas como los 5 porque, la lluvia de ideas o demás metodologías que integren a los empleados con las decisiones que toma la gerencia.

Referencias

- Acosta, L. (02 de 07 de 17). *costo del proceso de paz*. Obtenido de costo del proceso de paz: <http://www.wradio.com.co/noticias/actualidad/117-mil-millones-costo-el-proceso-de-paz-en-los-ultimos-dos-anos/20170207/nota/3377059.aspx>
- Beltrán, K. L. (01 de 08 de 2016). *Influencia del Acuerdo de Paz en la economía colombiana*. Obtenido de Influencia del Acuerdo de Paz en la economía colombiana: <http://tecno.usta.edu.co/lab-humanidades/index.php/univer-citario/74-influencia-del-acuerdo-de-paz-en-la-economia-colombiana>
- CAJAL, A. (01 de 01 de 2017). *Sectores Económicos de Colombia: Primario, Secundario y Terciario*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/sectores-economicos-colombia/>
- Chiavenato, i. (2011).
- Colombiano, E. (21 de 08 de 18). *Así se mueve el mercado de los bonos verdes*. Obtenido de Así se mueve el mercado de los bonos verdes: <http://www.elcolombiano.com/negocios/asi-se-mueve-el-mercado-de-los-bonos-verdes-HB9030832>
- DANE. (19 de 05 de 2017). *En el primer trimestre de 2017 la economía colombiana creció 1,1%*. Obtenido de En el primer trimestre de 2017 la economía colombiana creció 1,1%: <http://www.dane.gov.co/index.php/52-espanol/noticias/noticias/4174-producto-interno-bruto-pib-i-trimestre-2017>
- DINERO. (15 de 2 de 2018). *Crecimiento del PIB de Colombia fue de 1,8% en el 2017*. Obtenido de Crecimiento del PIB de Colombia fue de 1,8% en el 2017: <https://www.dinero.com/economia/articulo/pib-colombia-2017/255503>
- Dinero. (12 de 02 de 2018). *El 2018 empezó con una tasa de desempleo de dos dígitos*. Obtenido de El 2018 empezó con una tasa de desempleo de dos dígitos: <https://www.dinero.com/economia/articulo/desempleo-en-colombia-enero-de-2018/255835>
- DINERO. (05 de 01 de 2018). *Inflación total de 2017 cerró en 4,09% impulsada por la vivienda*. Obtenido de <http://www.dinero.com/economia/articulo/inflacion-total-de-2017-en-colombia-ipc/253916>
- Dinero, R. (14 de 03 de 2018). *Producción industrial creció 1% en enero de 2018 por el sector petrolero*. Obtenido de Producción industrial creció 1% en enero de 2018 por el sector petrolero: <https://www.dinero.com/economia/articulo/produccion-industrial-en-colombia-en-enero-de-2018/256311>

- ECONOMIPEDIA. (01 de 01 de 2017). *SECTOR TERCIARIO* . Obtenido de SECTOR TERCIARIO: <http://economipedia.com/definiciones/sector-terciario-servicios.html>
- ferreteria, p. (01 de 01 de 1998). *pasco ferreteria*. Obtenido de <http://pascoferreteria.com/web/sobre-la-empresa/>
- Gardey, J. P. (05 de 01 de 2008). *Definicion de*. Obtenido de Definicion de: <https://definicion.de/planeacion/>
- Goodstein. (1985).
- Heredia, F. (09 de 05 de 2017). *pasos planeacion estrategica*. Obtenido de pasos planeacion estrategica: <https://www.pymempresario.com/2012/05/los-7-pasos-de-la-planeacion-estrategica/>
- Kotler. (1990).
- Medellin, C. d. (08 de 01 de 2018). *Camara de Comercio Medellin* . Obtenido de Camara de Comercio Medellin : <http://herramientas.camaramedellin.com.co/Inicio/Buenaspracticasespresariales/BibliotecaGerenciaEstrategica/Conceptosbasicosplaneacionestrategica.aspx>
- Merino, J. P. (06 de 05 de 2008). *Definicion.de: Concepto de estrategia*. Obtenido de Definicion.de: Concepto de estrategia: <https://definicion.de/estrategia>
- MINCIT. (18 de 08 de 18). *Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América*. Obtenido de Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América: http://www.tlc.gov.co/publicaciones/14853/acuerdo_de_promocion_comercial_entre_la_republica_de_colombia_y_estados_unidos_de_america
- MINCIT. (10 de 08 de 18). *Beneficios del TLC entre Colombia y EE.UU.* Obtenido de Beneficios del TLC entre Colombia y EE.UU: http://www.tlc.gov.co/publicaciones/41025/beneficios_del_tlc_entre_colombia_y_eeuu
- Republica, L. (04 de 09 de 2017). *El presupuesto para ciencia y tecnología de Colombia en 2017 es 8% el de Méx.* Obtenido de El presupuesto para ciencia y tecnología de Colombia en 2017 es 8% el de Méx: <https://www.larepublica.co/globoeconomia/el-presupuesto-para-ciencia-y-tecnologia-de-colombia-en-2017-es-8-el-de-mexico-2543519>
- segefer. (01 de 01 de 2006). Obtenido de <http://segefer.com/segefer-ltda.html>
- Sunatec. (2010). Obtenido de <https://sumatec.co/>

tornillos, m. d. (01 de 01 de 2000). *mundial de tornillos* . Obtenido de mundial de tornillos :
<http://www.mundialdetornillos.com/mundial-tornillos-quienes-somos-principal>

Vazquez, D. (05 de 09 de 2017). *Colombia: Mercado ferretero potencia su crecimiento*.
Obtenido de Colombia: Mercado ferretero potencia su crecimiento: <http://www.america-retail.com/colombia/colombia-mercado-ferretero-potencia-su-crecimiento/>

Anexos**Productos**

Catálogo de productos.



Figura 11. Grupo LEVERAN. (2016)

La empresa INGSUMITEC SAS comercializa varios tipos de válvulas, por ejemplo, válvulas de cortina o compuerta, válvulas tipo globo, válvulas de retención, válvulas de control, electroválvulas entre otras. Que sirven para manejar y controlar todo tipo de fluido industrial.



Figura 12. Manufacturera de grandes cocinas MGC & Cía. S.A.S. (2014)

Los suministros de ferretería tales como tuberías y accesorios de conexión, tornillería, racores y herramientas para el uso en la industria.



Figura 13. NELKAREL. (2017)

Sistemas de bombeo para agua y otros fluidos industriales.



Figura 14. Valvecó S.A.S. (2017)

Válvula de control proporcional para fluidos como: vapor, aire comprimido, agua, y otros fluidos industriales

Estados Financieros Ingsuimte S.A.S



**BALANCE GENERAL
A DICIEMBRE 31 DE 2017
NORMA LOCAL PESOS COLOMBIANOS**

| | 31-dic-17 | | |
|--------------------------------------|-------------------|----------------------------------|-------------------|
| ACTIVO CORRIENTE | | PASIVO CORRIENTE | |
| Caja | 2.491.743 | proveedores | - |
| Bancos | 8.433.879 | costos y gastos por pagar | - |
| Total disponible | 10.925.622 | Retención en la fuente | 121.927 |
| | | Retenciones y aportes a nomina | - |
| DEUDORES | | Acreedores varios | - |
| Clientes | - | Total costos y gastos | 121.927 |
| Anticipos y avances | 782.129 | Impuestos gravámenes y tasas | 1.305.125 |
| Total deudores | 782.129 | Total impuestos | 1.305.125 |
| INVENTARIOS | -795.550 | Obligación Laborales | |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 10.912.201 | TOTAL PASIVO | 1.427.052 |
| ACTIVOS FIJOS | | PATRIMONIO | |
| Equipo de computación y comunicación | 896.310 | Capital social | 10.000.000 |
| TOTAL ACTIVO FIJO | 896.310 | Utilidad del ejercicio | 381.459 |
| TOTAL ACTIVO | 11.808.511 | TOTAL PATRIMONIO | 10.381.459 |
| | | TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | 11.808.511 |

Figura 15. Balance general Ingsuimte S.A.S (Autoría Propia).

| Estados de resultados | |
|---|------------------|
| a diciembre 31 de 2017 | |
| norma local pesos colombianos | |
| | 31-dic-17 |
| INGRESOS OPERACIONALES | |
| ventas netas | 20.145.000 |
| COSTO DE VENTAS | |
| Costo de ventas | 14.171.500 |
| UTILIDAD BRUTA | 5.973.500 |
| GASTOS OPERACIONALES ADMON | |
| Gastos personal | 1.619.209 |
| Auxilios | 1.651.961 |
| Servicios | 2.093.857 |
| Diversos | 226.002 |
| Total gastos operacionales | <u>5.591.029</u> |
| UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL | 382.471 |
| OTROS INGRESOS | 107.348 |
| OTROS EGRESOS | 108.360 |
| UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTO | 381.459 |
| IMPORRENTA | - |
| UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO | 381.459 |

Figura 16. Estado de resultados de Ingsumitec S.A.S (Autoría propia).