

PLAN DE NEGOCIOS

SERVIAIRE MATEC S.A.S.

NIT. 800172879 6

A 30 DE JUNIO DE 2025

1. Objeto Social

El objeto de la sociedad es la prestación de servicios de mantenimiento e instalación de acondicionadores de aire de todo tipo, así como su reparación.

Adicionalmente, la empresa podrá realizar la importación, compra y venta de repuestos para la industria de la refrigeración, así como la compra, venta, mantenimiento e instalación de equipos de aire acondicionado en el ámbito industrial, comercial y doméstico.

La sociedad podrá adelantar todas las operaciones conexas, complementarias o necesarias para el desarrollo del objeto social, incluyendo la celebración de contratos con personas naturales, entidades públicas, privadas o mixtas, de carácter local, departamental, nacional o extranjero, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 5°, numeral 5 de la Ley 1258 de 2008.

2. Resumen Ejecutivo de la Empresa

a) Quiénes Somos

ServiaireMatec S.A.S. es una empresa unipersonal fundada en Bogotá en 1975, dedicada a contribuir al crecimiento económico nacional mediante el suministro, montaje y mantenimiento de sistemas de aire acondicionado y ventilación mecánica en todo el país.

Nuestro propósito se fundamenta en una sólida vocación de servicio y compromiso con el progreso, ofreciendo soluciones eficientes a empresas de construcción, entidades financieras, hoteles, hidroeléctricas, refinerías, industrias y agroindustrias.

b) Misión

Climatizar espacios para brindar confort a nuestros clientes, generando bienestar, garantizando eficiencia en los procesos productivos y promoviendo la protección del medio ambiente, con un equipo humano capacitado y comprometido.

c) Visión

Mantenernos como una de las empresas líderes en el mercado nacional en suministro, instalación y mantenimiento de sistemas de aire acondicionado y ventilación mecánica, reconocida por la innovación tecnológica y la calidad del servicio.

d) Nuestra Trayectoria

Con más de 50 años de experiencia, ServiaireMatec ha participado en importantes proyectos a nivel nacional, entre los que destacan:

- Hidroeléctricas: Salvajina y Betania.

- Plantas de tratamiento de agua: Francisco Wiesner (Bogotá y La Calera).
- Refinerías: Ecopetrol – Barrancabermeja, Planta de Fenoles.
- Entidades financieras: BBVA, Grupo Aval, Banco de la República (Cartagena, Santa Marta, Medellín, Cali, Bogotá, Florencia), Banco Caja Social.
- Cajas de compensación: Colsubsidio.
- Constructoras: Cumbreira S.A.S., Promotora Convivienda (City U, Parque La 93).
- Aeropuertos: El Edén (Armenia), Ernesto Cortissoz (Barranquilla).
- Supermercados y teatros: Colsubsidio (varias sedes), teatro Colsubsidio – Bogotá.
- Infraestructura educativa y penitenciaria: Universidad de la Amazonía (Florencia), cárceles de Girón e Ipiales.
- Agroindustria: proyectos de palma africana en Aguachica – Cesar.

e) Líneas de Negocio

- Suministro y montaje de equipos de aire acondicionado y ventilación mecánica.
- Mantenimiento de equipos como enfriadores de agua, manejadoras de aire y condensadoras.

f) Normatividad y Calidad

Nuestros servicios cumplen con estándares técnicos nacionales e internacionales, respaldados por fabricantes reconocidos como LG, Carrier, Equiprac, Samsung y York.

Contamos con ingenieros mecánicos y técnicos especializados, aplicando buenas prácticas ambientales y de seguridad industrial.

g) Nuestros Valores

- Compromiso nacional.
- Calidad técnica y cumplimiento.
- Integridad empresarial.
- Desarrollo sostenible.
- Innovación constante.

h) Fortalezas

- Más de 50 años de experiencia en el sector.
- Instalación y mantenimiento de marcas líderes internacionales.
- Control integral de la cadena productiva.
- Personal altamente calificado.

3. Análisis del Mercado

Debilidades

- Elevados costos fijos por incremento salarial anual.
- Impacto de reformas laborales en costos de mano de obra.
- Problemas arancelarios y cambiarios que encarecen importaciones.
- Necesidad de flujo de caja.
- Dineros embargados.

Fortalezas

- Procesos eficientes en mantenimiento y montaje.
- Cobertura nacional, incluso en regiones apartadas.
- Reputación consolidada con más de 50 años en el mercado.
- Alta calidad en productos y servicios.
- Innovación en tecnologías limpias.
- Equipo humano calificado y motivado.
- Eficiencia operativa y control de costos.
- Flexibilidad y capacidad de adaptación al mercado.

4. Implementación del Plan de Negocios

4.1 Capital de trabajo

El capital de trabajo constituye uno de los ejes fundamentales para la viabilidad del plan de reorganización, pues de su adecuada estructuración depende que la compañía pueda garantizar el cumplimiento de los contratos en curso, atender nuevas oportunidades de negocio y mantener la estabilidad de su operación diaria. En este sentido, resulta indispensable asegurar un flujo de recursos líquidos que permita responder de manera inmediata a las obligaciones propias de la actividad económica, evitando recurrir a mecanismos de endeudamiento que podrían afectar la recuperación financiera. Con base en los estados financieros y en las proyecciones elaboradas, se estima que el monto necesario para consolidar un

capital de trabajo óptimo asciende a la suma de aproximadamente mil millones de pesos, recursos que se obtendrán de diversas fuentes internas asociadas al desbloqueo de cuentas y a la recuperación de cartera.

A. Recuperación de recursos embargados

En primer lugar, es preciso señalar que actualmente existen recursos embargados en procesos de cobro coactivo adelantados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) por un valor aproximado de quinientos millones de pesos M7CTE (\$500.000.000), los cuales han limitado el acceso de la sociedad a este capital líquido indispensable para la ejecución de sus compromisos contractuales.

En consecuencia, una vez admitido el proceso de reorganización abreviado, y en aplicación de lo previsto en el artículo 12 de la Ley 2437 de 2024, se solicitará a la autoridad competente el levantamiento de las medidas cautelares de embargo decretadas sobre las cuentas de la empresa, solicitando al juez concursal la devolución de dichos dineros embargados con el fin de permitir el acceso inmediato a dichos fondos y aplicarlos a capital de trabajo.

Este paso no solo liberará recursos actualmente inmovilizados en las cuentas bancarias de la sociedad, sino que además posibilitará la devolución de los montos previamente embargados, que representan una porción significativa de la liquidez necesaria para el sostenimiento del giro ordinario de los negocios. La reincorporación de estos dineros al flujo de caja será decisiva, puesto que permitirá cubrir costos directos de operación, financiar procesos logísticos y atender compromisos con proveedores sin poner en riesgo la continuidad de la empresa.

B. Recuperación de cartera de clientes nacionales

De manera paralela, la sociedad posee un importante volumen de cuentas por cobrar a clientes nacionales, derivadas de contratos de instalación, mantenimiento y suministro ejecutados en periodos anteriores.

El valor total de esta cartera supera los ochocientos millones de pesos, evidenciando que la compañía cuenta con un activo circulante de gran potencial para transformarse en capital de trabajo efectivo.

Para lograrlo, se implementará un plan integral de recuperación que combine gestiones judiciales y extrajudiciales, orientadas a alcanzar acuerdos de pago y fortalecer la relación con los clientes.

De acuerdo con las proyecciones financieras, se espera lograr en los primeros doce meses la recuperación de al menos el 50 % de este rubro, aproximadamente cuatrocientos millones de pesos que se destinarán directamente a la operación. A mediano plazo, la meta será alcanzar un nivel de recaudo cercano al 80 %, consolidando así una base sólida para la sostenibilidad del plan de reorganización.

C. Optimización de flujos financieros

La empresa adoptará una política estricta de optimización de tesorería, priorizando sistemáticamente los pagos asociados al funcionamiento esencial del negocio frente a aquellos gastos que no resulten críticos para la generación de ingresos.

4.2 Estrategias

Con el capital de trabajo recuperado, la sociedad podrá implementar una serie de líneas estratégicas orientadas a consolidar su posición en el mercado, diversificar clientes y fortalecer su participación en sectores clave de la economía. Estas líneas estratégicas se estructuran en tres frentes: comercial, mercadeo y atención especializada a la agroindustria.

A. Componente comercial

La prioridad es garantizar la preservación de los principales clientes y contratos vigentes, estos son COLSUBSIDIO, CUMBRERA SAS, BANCO DE LA REPUBLICA Y CAJA SOCIAL, dado que constituyen una de las bases de estabilidad de la compañía y del mismo modo recuperar a como cliente a BBVA a quien se les facturó, en el año 2024 una suma aproximada de MIL MILLONES DE PESOS M7CTE (\$1.000.000.000.)

Se proyecta que para 2026 los ingresos alcancen la suma de \$1.500 millones, cifra que equivale al 50 % de los ingresos ordinarios obtenidos en 2023, y a partir de 2027 se plantea un crecimiento sostenido del 10 % anual.

Este enfoque se alinea con las proyecciones de recuperación económica, dentro de las cuales se destaca que sectores intensivos en servicios técnicos especializados, como la el turismo y la hotelería, muestran un crecimiento estable en la demanda de soluciones de climatización.

B. Estrategia de mercadeo en el sector hotelero.

El sector turismo se consolida como uno de los motores de crecimiento económico en Colombia.

De acuerdo con cifras del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la llegada de visitantes en 2024 alcanzó 6,7 millones de visitantes no residentes, un crecimiento del 8,5 % respecto a 2023. En lo corrido de enero a mayo de 2025, el crecimiento fue del 6,6 % frente al mismo periodo de 2024, posicionando al turismo como el segundo generador de divisas del país.

La empresa implementará un área de mercadeo especializado en hotelería, orientado a la oferta de servicios de instalación y mantenimiento de sistemas de aire acondicionado en hoteles boutique y en establecimientos con calificación superior a tres estrellas, consolidándose como un aliado estratégico de este segmento, que

requiere confort térmico, eficiencia energética y cumplimiento de estándares ambientales cada vez más exigentes.

C. Atención al sector agroindustrial

Se proyecta un énfasis estratégico en la atención al sector agroindustrial, particularmente en líneas productivas que requieren tecnologías avanzadas de climatización y refrigeración.

La compañía orientará inversión y esfuerzos al desarrollo de soluciones de climatización industrial y cuartos fríos diseñados para productores y exportadores de perecederos, facilitando su acceso a mercados internacionales.

Se busca no solo proveer equipos, sino acompañar con mantenimiento preventivo y correctivo especializado, asegurando que la pérdida de producto por fallas en la refrigeración sea mínima y que el ciclo de exportación mantenga la calidad exigida por certificaciones internacionales como GLOBALG.A.P. y Rainforest Alliance.

De esta manera, la estrategia integral permitirá aprovechar el crecimiento de sectores en expansión —turismo y agroindustria— mientras se mantiene la solidez en los contratos actuales, creando un portafolio diversificado y sostenible en el mediano plazo. Con la implementación de estas medidas, la compañía contará en el corto y mediano plazo con un capital de trabajo suficiente, que representa no solo un respaldo de liquidez, sino también la garantía de continuidad operacional durante la ejecución del plan.

Dicho capital será clave para atender de manera simultánea tres frentes esenciales: la consolidación de los contratos vigentes, la inversión en actividades de mercadeo y posicionamiento en los sectores estratégicos de turismo y agroindustria —que han demostrado una recuperación más acelerada en el mercado nacional e internacional— y la estabilización de la estructura financiera de la empresa.

4.3 Impacto del Plan

La estrategia integral permitirá aprovechar el crecimiento de sectores en expansión —turismo y agroindustria— mientras se mantiene la solidez en los contratos actuales, creando un portafolio diversificado y sostenible en el mediano plazo.

Con la implementación de estas medidas, la compañía contará en el corto y mediano plazo con un capital de trabajo suficiente, que representa no solo un respaldo de liquidez, sino también la garantía de continuidad operacional durante la ejecución del plan. Dicho capital será clave para atender de manera simultánea tres frentes esenciales: consolidación de contratos vigentes, inversión en mercadeo y posicionamiento en sectores estratégicos, y estabilización de la estructura financiera de la empresa.

Esto permitirá a ServiaireMatec S.A.S. amparado en el proceso de reorganización proyectarse hacia un futuro competitivo y sostenible, fortaleciendo su reputación y liderazgo en el mercado nacional.

5. Gerencia y Personal de Apoyo para la Empresa

La gestión de ServiaireMatec S.A.S. se apoya en un equipo técnico y administrativo altamente capacitado, comprometido con los objetivos de la empresa. La organización se divide en áreas clave, con personal activo y proyecciones de reincorporación tras la reestructuración:

5.1 Gerencia

- **Leonardo Werner Wild Martínez** – Gerente y Representante Legal; fundador de la empresa. Arquitecto, egresado en 1968 de la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá.

5.2 Área de Mantenimiento

- **Danilo Tibatá** – Ingeniero Mecánico, líder del área de mantenimiento.
- Equipo de mecánicos de planta: Raúl Gutiérrez, Edwin Poveda, Juan Carlos Castro, Javier Eliseo Rojas.
- Contratistas a nivel nacional: 6 personas, con reincorporación prevista una vez aceptada la reestructuración y en funcionamiento según el plan de negocio.
- Auxiliares técnicas en mantenimiento: Gloria Maldonado y Clara Buevas, encargadas del control de los servicios prestados a través del programa existente (reincorporación prevista tras reestructuración).

5.3 Área de Montajes

- **Luis David Hoyos** – Ingeniero Mecánico, encargado del diseño de los sistemas de aire acondicionado y coordinación del montaje de equipos para cada obra (reincorporación prevista).
- **Juan David Hoyos** – Director de Proyectos, Ingeniero Mecánico (reincorporación prevista).

5.4 Departamento Financiero y Contable

- **Daniel Buitrago** – Contador.
- **Angie Guzmán** – Auxiliar contable.
Ambos trabajan actualmente en la empresa.

5.5 Departamento de Mercadeo

- **Luz Marina Echeverri** – Arquitecta, encargada del mercadeo. *Trabaja actualmente.*

5.6 Almacén

- **Wilbert Otálora** – Encargado de almacén (reincorporación prevista tras reestructuración).

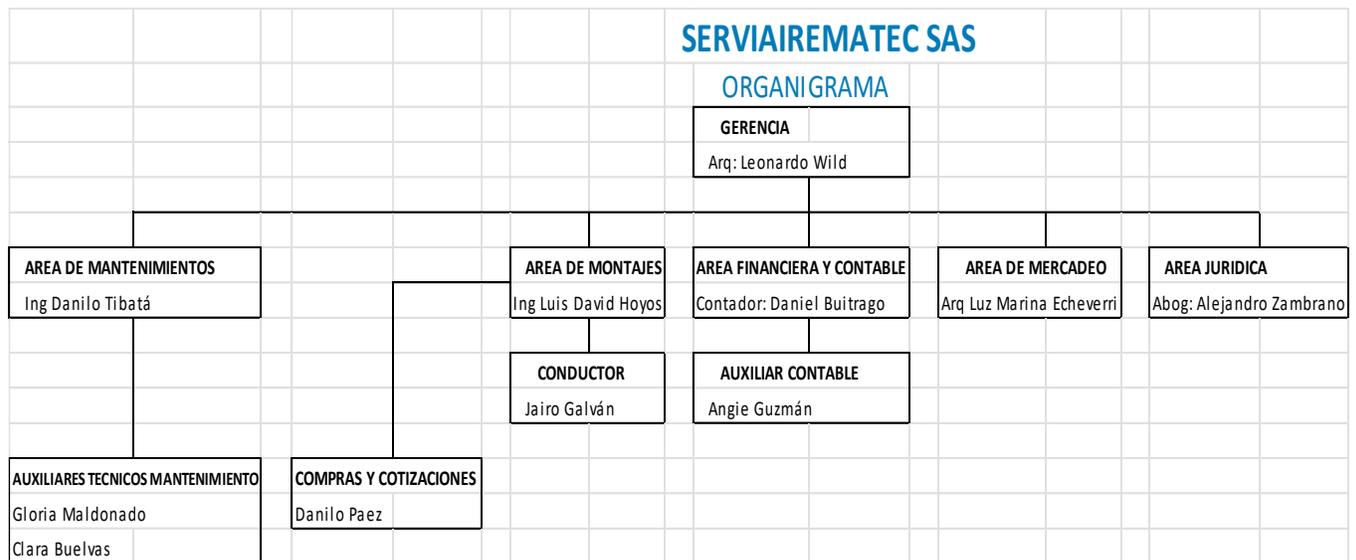
5.7 Compras y Cotizaciones a Proveedores

- **Danilo Paéz** – Encargado de compras y cotizaciones (reincorporación prevista).

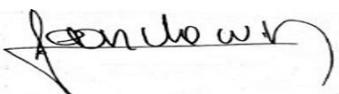
5.8 Personal de Apoyo Adicional

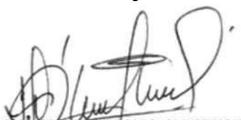
- **Jairo Galván** – Conductor. *Trabaja actualmente.*
- **Alejandro Zambrano** – Abogado, egresado de la Universidad del Cauca, con especialización en Gerencia Urbana en la Universidad Javeriana de Bogotá. *Trabaja actualmente.*

6. Organigrama



Para constancia se firma a los 30 días del mes de junio de 2.025


LEONARDO WERNER WILD MARTINEZ
Representante Legal
17118225


JAIRO ENRIQUE D. ANTONIO ALBORNOZ
Contador Publico TP. 271826 - T
79879687