Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad

Contratante
Secretaria Distrital de Desarrollo Económico

Contratista
Ingeplan.co

Empresa
DIDACTICOS ANJELIN

2026

Contenido

1. Información General 3
2. Introducción y Objetivos del PGAP 4
2.1 Introducción 4
2.2 Plan de Gestión de Aumento de la Productividad 4
2.3 Objetivos Específicos 4
3. Elementos a Potenciar (derivados del diagnóstico de cadena de valor) 5
4. Estrategia de Implementación 5
4.1 Tiempos Globales del Proyecto 6
4.2 Indicadores de Monitoreo del PGAP 6
4.3 Herramienta de identificación 7
4.4 Actividades 7
4.4.1 Actividades Operativas 7
4.4.2 Actividades Tecnológicas 8
4.4.3 Actividades Logísticas 8
4.4.4 Actividades Comerciales 9
4.4.5 Actividades de Encadenamiento 9
4.4.6 Actividades de Servicio al Cliente 10
5. Recursos Necesarios para Implementar el Plan 10
5.1 Actividades verdes 11
5.2 Actividades naranjas 11
5.3 Actividades rojas 12
6. Plan de Inversión 12
6.1 Objetivo del Plan de Inversión 13
6.2 Proyección Financiera 13
6.3 Fuentes de Financiamiento 15
7. Plan de Acompañamiento y Seguimiento 16
Acciones del contratista para acompañar la implementación 16
8. Anexos 18

1. Información General

EMPRESA: 24. DIDACTICOS ANJELIN

NIT: 901179349

PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA: 1399 - 1399. Fabricación de otros artículos textiles n.c.p.

SECTOR ECONÓMICO: Manufacturero/ Agroindustrial

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA: calle 63j # 119b -89

FECHA Y HORA DE INICIO DE LA INTERVENCIÓN: 13/01 09am

FECHA Y HORA DE FINALIZACIÓN DE LA INTERVENCIÓN: 13/01 12pm

GESTOR ASIGNADO: Olga Lucia Torres

RESPONSABLE DEL PGAP: Adriana Leiva Arrieta

FECHA DE ELABORACIÓN: 13/01/2026

2. Introducción y Objetivos del PGAP

2.1 Introducción

La empresa **DIDACTICOS ANJELIN SAS** es una organización con 7.6 años (91 meses) de trayectoria en el mercado, operando en el sector de Manufacturero/ Agroindustrial (CIIU 1399). La sociedad tiene por objeto la fabricación, diseño y confección de muñecos de trapo y peluche, babuchas, disfraces y productos similares; la fabricación y elaboración de materiales didácticos, gimnasios infantiles y colchonetas; así como la elaboración de patrones y diseños de corte y confección y la fabricación de prendas mediante el corte, armado y costura de sus piezas. Su actividad principal es 1399. fabricación de otros artículos textiles n.c.p.

Ubicada en la dirección calle 63j # 119b -89 de la localidad de (ENGATIVÁ), su estructura comercial se enfoca principalmente en Empresa privada, que representa el 40% de sus ventas totales.

Su producción se caracteriza por un Nivel de Complejidad (MEDIO), incorporando procesos que la hacen candidata potencial para la cadena de valor BCA. Se identifica un potencial de articulación (TOTALMENTE) con el ecosistema BCA, apalancado en su capacidad de diferenciación (CALIDAD). No obstante, se evidencian desafíos críticos que actúan como barreras de entrada para la formalización comercial B2B, principalmente en trazabilidad tecnológica (Inventario en Tiempo Real: NO) y gestión de calidad (con brechas de certificación). La hoja de ruta debe enfocarse en la habilitación operativa y tecnológica para capitalizar su capacidad productiva no utilizada.

2.2 Plan de Gestión de Aumento de la Productividad

El plan de inversión es el instrumento estratégico de toma de decisiones que cuantifica la viabilidad de un modelo de negocio, transformando la visión operativa en un cronograma de necesidades de capital y expectativas de rendimiento. Su propósito no es solo estimar ingresos, sino establecer la estructura de capital necesaria para asegurar la continuidad operativa (solvencia) y evaluar la creación de valor mediante indicadores de rentabilidad, permitiendo a la dirección anticipar riesgos de liquidez, optimizar la asignación de recursos y fundamentar la negociación con socios o entidades financieras.

Entregar un documento aplicable que le permita mejorar la productiva en el corto plazo y fortalecer las capacidades operativas, tecnológicas y comerciales de la empresa **DIDACTICOS ANJELIN** mediante la implementación del Plan de Gestión y Acción de Procesos (PGAP), con el fin de cerrar brechas críticas en calidad, trazabilidad y productividad, y habilitar su formalización y articulación efectiva como proveedor B2B dentro del ecosistema **Bogotá Ciudad Aeropuerto (BCA)**.

2.3 Objetivos Específicos

Cada objetivo específico se encuentra directamente vinculado con las tareas a desarrollar en el corto, mediano y largo plazo, y sirve como base para la priorización de actividades bajo el esquema de semaforización establecido en el documento.

1. Identificar el presupuesto para implementar las actividades para aumentar la productividad.

2. Construir los indicadores de seguimiento al PGAP, identificando las necesidades de la empresa para aumentar la gestión de la productividad.
3. Proyectar las actividades a realizar para aumentar la productividad de la empresa.

3. Elementos a Potenciar (derivados del diagnóstico de cadena de valor)

De acuerdo a la cadena de valor se logró identificar la necesidad de fortalecer los siguientes elementos que le permitirá a la empresa aumentar su capacidad productiva de la siguiente forma:

- Nivel Técnico del Proceso: Medio - Alto Potencial de Mejora La empresa posee un nivel técnico Medio en sus procesos de diseño y confección, lo que indica una base sólida para la fabricación de productos textiles. Esta base permite una rápida transición y adaptación hacia los estándares de calidad y especificaciones técnicas que exige el sector de Retail de alta gama y el suministro institucional del aeropuerto.

- Capacidad Instalada Disponible: 0% - Gran Capacidad de Absorción La empresa cuenta con una Capacidad Instalada Disponible del 0%. Esto significa que, actualmente, toda su capacidad de producción está siendo utilizada. Esto demuestra la solidez de su demanda actual, pero, en el contexto de encadenamiento, implica que cualquier nueva demanda B2B (como la del aeropuerto) requerirá una inversión inmediata en ampliación de capacidad o reingeniería de la producción, ya que no puede absorber nuevos pedidos sin afectar el stock existente.

- Disposición Gerencial Estratégica: Totalmente Comprometida Existe una fuerte disposición de la gerencia para vincularse al ecosistema aeroportuario (compromiso total). Este factor humano es una fortaleza crítica, ya que garantiza la asignación de recursos, la toma de decisiones rápidas y el compromiso con los cambios necesarios (ej., certificaciones y logística) para el éxito del encadenamiento.

- Servicio Postventa Competitivo: Tiempos de Respuesta Rápidos La empresa ofrece un servicio postventa altamente eficiente, con tiempos de respuesta que se miden en días (rápido para el sector manufacturero). Esta capacidad para atender reclamos o requerimientos de manera ágil es una fortaleza clave que puede ser formalizada en un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA), convirtiéndose en un diferenciador competitivo frente a grandes proveedores en contratos corporativos.

4. Estrategia de Implementación

Las actividades se desarrollan bajo una metodología de **semaforización**, que permite priorizar estas mismas según su nivel de complejidad, tiempo de ejecución y requerimiento de inversión. De esta manera, se garantiza que la implementación del PGAP sea coherente con la capacidad operativa y financiera actual de la empresa, facilitando una toma de decisiones clara y enfocada en resultados.

4.1 Tiempos Globales del Proyecto

El PGAP está estructurado para ejecutarse en fases progresivas priorizando la habilitación operativa y el aumento de productividad, también la formalización de los procesos de trazabilidad, calidad y logística B2B. Finalmente consolidar el encadenamiento comercial con el ecosistema Bogotá Ciudad Aeropuerto. permitiendo la expansión del canal B2B y la captura de nuevos mercados.

Se proyecta que su mayor ejecución este dentro de los primeros tres meses dando prioridad a las actividades que requieran de menor inversión ya que aquellas que requieren financiación de terceros tendrán un tiempo mayor a tres meses para su ejecución.

Las actividades plasmadas en este documento pertenecen al semáforo de tiempos y costos en el cual se especifica que todas aquellas en estén en **verde (V)** son las que se podrán ejecutar en 3 meses o menos con una inversión mínima, las actividades en **naranja (N)** sus tiempos de ejecución serán en 3 meses o un poco más y tendrán costos más elevados y las actividades en **rojo (R)** sus tiempos y costos serán mayores y necesitaran apoyo de terceros.

4.2 Indicadores de Monitoreo del PGAP

Con el propósito de evaluar el desempeño y el impacto de la implementación del PGAP, se definen indicadores clave de monitoreo orientados a medir la eficiencia operativa, la productividad, la trazabilidad de los procesos y el nivel de satisfacción del cliente. Estos indicadores permiten establecer una línea base, fijar metas a corto plazo (3 meses) y contar con mecanismos objetivos de verificación, asegurando un seguimiento continuo y una gestión basada en resultados.

Indicador	**Fórmula**	**Línea base**	**Meta 3 meses**	**Medio de verificación**
Reducción tiempos de proceso		Procesos sin Inventario en Tiempo Real (ITR). Tiempos variables y no estandarizados	Reducción ≥ **20%** mediante implementación de ITR y estandarización de procesos críticos	Registros de producción, reportes del sistema ITR, órdenes de trabajo
Incremento productividad operativa		Productividad afectada por un 5% de reprocesos y errores operativos	Incremento ≥ **15%** en productividad efectiva al reducir errores y reprocesos	Reportes de producción, control de reprocesos, indicadores de eficiencia
Trazabilidad operativa		**0% – 10%** (no existe sistema formal de trazabilidad ni control digital)	≥ **90%** de procesos con trazabilidad documentada y digital	Registros de trazabilidad,

Indicador	Fórmula	Línea base	Meta 3 meses	Medio de verificación
				bitácoras digitales, auditorías internas
Mejora en satisfacción del cliente		No existe medición formal	≥ **85%** de satisfacción en clientes B2B	Encuestas de satisfacción, retroalimentación contractual, CRM

4.3 Herramienta de identificación

Las actividades clasificadas en **verde (V)** corresponden a acciones de rápida ejecución, con una duración estimada de hasta tres meses y una inversión mínima, orientadas principalmente a la estandarización operativa, ajustes productivos, definición comercial B2B y fortalecimiento del servicio al cliente. Las actividades en **naranja (N)** implican un mayor nivel de estructuración y algún grado de inversión, especialmente en procesos tecnológicos, logísticos y de control, mientras que las actividades en **rojo (R)** corresponden a iniciativas de mayor alcance, que requieren tiempos superiores a tres meses y, en algunos casos, financiación o apoyo de terceros.

4.4 Actividades

Teniendo en cuenta la cadena de valor y las necesidades de la empresa se establecieron las actividades a ejecutar, las cuales se encuentran clasificadas en: Operativas, Tecnológicas, Logísticas, Comerciales, de Encadenamiento y Servicio al Cliente. Así mismo en ellas se encuentran clasificadas las tareas por medio de semaforización según su tiempo de ejecución y requerimiento de inversión.

Verde (V): Actividades que se pueden ejecutar dentro de los 3 meses y no requieren mayor inversión.

Naranja (N): Actividades que requieren algún tipo de inversión y profesionales especializados.

Rojo (R): Actividades que si requieren financiación de terceros y requieren ser ejecutados por expertos.

4.4.1 Actividades Operativas

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuando (Plazo Máximo)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación	Herramienta según semaforización
I. Habilitación de Calidad y Consistencia	**1. Estandarizar y Documentar Procesos**	Didacticos Anjelin	8 Semanas	100% de la Documentación (SOP)	Creación de Manuales de Procedimientos Operacionales Estándar (SOP) y flujogramas para	Naranja

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuando (Plazo Máximo)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación	Herramienta según semaforización
	Productivos (SOP/Flujogramas)				cada etapa clave (corte, confección, relleno, ensamble).	
I. Habilitación de Calidad y Consistencia	2. Reducir el Margen de Error Operativo (MEP)	Didacticos Anjelin	12 Semanas	Reducción del MEP: 10% - 2%	La tasa de productos defectuosos es verificada por el control de calidad y se mantiene sostenidamente por debajo del 2%.	Verde
I. Habilitación de Calidad y Consistencia	3. Implementar Puntos de Control de Calidad Obligatorios	Didacticos Anjelin	6 Semanas	4 Puntos de Control Obligatorios	Definición e implementación de *checklists* de calidad después de las fases de corte, ensamble, relleno y acabado final.	Naranja
I. Habilitación de Calidad y Consistencia	4. Diseño de un Plan para Ampliación de Capacidad	Didacticos Anjelin	12 Semanas	100% de Capacidad Adicional Planeada	Plan de inversión que defina si se requiere nueva maquinaria, más personal o reingeniería de turnos para liberar capacidad B2B.	Verde

4.4.2 Actividades Tecnológicas

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuando (Plazo Máximo)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación	Herramienta según semaforización
I. Habilitación de Calidad y Consistencia	1. Implementar Sistema de Inventario en Tiempo Real (ITR)	Didacticos Anjelin	10 semanas	100% de Insumos Críticos Trazados	El sistema permite verificar en cualquier momento el *stock* y el origen de la materia prima utilizada en los productos terminados (seguridad).	Rojo
I. Habilitación de Calidad y Consistencia	2. Avanzar en la Preparación para Certificación ISO 9001	Didacticos Anjelin	12 Semanas	100% de la Documentación Requerida	Firma de un contrato con el ente certificador e implementación formal del Sistema de Gestión de Calidad (SGC) conforme a la norma.	Rojo
I. Habilitación de Calidad y Consistencia	3. Evaluación y Mitigación de Riesgos de Seguridad de la Información	Didacticos Anjelin	8 Semanas	1 Protocolo de Seguridad Diseños	Se definen y comunican protocolos para proteger diseños de patrones, planos y la información contractual sensible.	Verde

4.4.3 Actividades Logísticas

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuando (Plazo Máximo)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación	Herramienta según semaforización
IV. Optimización Logística y Expansión	1. Definir Rutas y Protocolos de Entrega con Puntualidad B2B	Didacticos Anjelin	8 Semanas	100% de Entregas a Tiempo	Establecimiento de un protocolo de despacho que garantice el 100\% de OTD para pedidos de prueba B2B.	Verde

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuando (Plazo Máximo)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación	Herramienta según semaforización
IV. Optimización Logística y Expansión	2. Estandarizar el Empaque y Embalaje para Retail (Marca País)	Didacticos Anjelin	6 Semanas	100% de Productos con Nuevo Empaque	Diseño de un *packaging* que proteja el producto durante el transporte y que sea atractivo para el *retail* de alto valor.	Naranja
IV. Optimización Logística y Expansión	3. Explorar Alianzas con Operadores Logísticos (Reducción CTI)	Didacticos Anjelin	12 Semanas	Reducción del CTI: 18% - <15%	Presentación de opciones viables de Operadores Logísticos que permitan mitigar el alto costo de transporte de insumos.	Verde
IV. Optimización Logística y Expansión	4. Estudio de Factibilidad de la Infraestructura Cerca del Aeropuerto	Didacticos Anjelin	12 Semanas	1 Plan de Inversión/Ubicación Definido	Análisis de si es estratégico y financieramente viable adquirir o alquilar un punto de distribución cercano al aeropuerto.	Verde

4.4.4 Actividades Comerciales

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuando (Plazo Máximo)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación	Herramienta según semaforización
III. Subcontratación y Suministro	1. Elaborar Portafolio Corporativo Especializado (BCA)	Didacticos Anjelin	6 semanas	100% de Portafolio Estratégico	Diseño de un portafolio que resalte la capacidad técnica, la reducción del MEP y el potencial de *souvenirs premium*.	Naranja
III. Subcontratación y Suministro	2. Transitar hacia un Modelo Comercial Mixto (B2B-B2C)	Didacticos Anjelin	8 Semanas	100% de Estrategia Definida	Documento que defina la oferta, precios, y canales de venta diferenciados para el mercado tradicional (B2C) y el nuevo mercado corporativo (B2B).	Verde
III. Subcontratación y Suministro	3. Implementar un CRM Básico para Seguimiento Corporativo	Didacticos Anjelin	10 Semanas	100% de Contactos BCA Registrados	Instalación y capacitación del equipo comercial en el uso de la herramienta para documentar el ciclo de venta corporativa (gestión de *leads* y seguimiento).	Rojo
III. Subcontratación y Suministro	4. Definir y Contactar 5 Prospectos Clave (Retail/Institucional)	Didacticos Anjelin	12 Semanas	5 Reuniones de Exploración Agendadas	Agendamiento de reuniones con potenciales clientes (ej., operadores de *retail* de alto tráfico, *lounges* o guarderías institucionales).	Verde

4.4.5 Actividades de Encadenamiento

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuando (Plazo Máximo)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación	Herramienta según semaforización
III. Subcontratación y Suministro	1. Diseñar Catálogo de Servicios para Necesidades BCA	Didacticos Anjelin	8 Semanas	100% de Diseño de Servicio	Creación de un catálogo que ofrezca la confección de prototipos, uniformes especiales y componentes textiles de alto valor para aerolíneas o *retailers*.	Naranja

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuando (Plazo Máximo)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación	Herramienta según semaforización
	(Componentes, Prototipos)					
III. Subcontratación y Suministro	2. Transitar hacia un Modelo Comercial Mixto (B2B-B2C)	Didacticos Anjelin	8 Semanas	100% de Estrategia Definida	Documento que defina la oferta, precios, y canales de venta diferenciados para el mercado tradicional (B2C) y el nuevo mercado corporativo (B2B).	Verde
III. Subcontratación y Suministro	3. Participar Activamente en Espacios de Articulación y Ruedas de Negocios	Didacticos Anjelin	Continua	10 Contactos Calificados por Evento	Asistencia obligatoria a ruedas de negocios del sector logístico/turístico para validar el portafolio y generar *leads* directos con compradores.	Verde
II. Diseño para Retail y Marca País	4. Presentar la Línea de Souvenirs Premium a Compradores de Retail	Didacticos Anjelin	12 Semanas	1 Pedido Piloto o Consignación	Negociación de un acuerdo de prueba con un operador de *retail* clave en el aeropuerto para introducir los productos de Marca País.	Naranja

4.4.6 Actividades de Servicio al Cliente

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuando (Plazo Máximo)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación	Herramienta según semaforización
III. Subcontratación y Suministro	1. Formalizar la Respuesta Postventa Mediante un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA)	Didacticos Anjelin	8 Semanas	100% de SLA Formalizado	El tiempo de respuesta rápida actual (días) se convierte en un compromiso contractual medido en horas para la resolución de incidentes B2B.	Naranja
III. Subcontratación y Suministro	2. Integrar la Alta Calidad del Servicio Postventa como un Diferenciador	Didacticos Anjelin	Continua	100% de Propuestas Incluyen SLA	El equipo comercial utiliza el servicio postventa eficiente (SI) como argumento clave de venta frente a la competencia que solo se enfoca en precio.	Verde
III. Subcontratación y Suministro	3. Establecer un Protocolo de Seguimiento Proactivo al Cliente B2B	Didacticos Anjelin	6 Semanas	100% de Clientes B2B Contactados Proactivamente	Implementación de llamadas o correos de seguimiento después de la entrega de un pedido, buscando *feedback* antes de que surjan quejas formales.	Verde

5. Recursos Necesarios para Implementar el Plan

Se identifica y estructura los recursos necesarios para la implementación efectiva del Plan de Gestión y Acción de Procesos (PGAP), garantizando coherencia entre las actividades definidas en la estrategia de implementación y su viabilidad técnica, operativa y financiera. La asignación de recursos se encuentra

directamente relacionada con la semaforización establecida en el Capítulo 4, permitiendo priorizar inversiones y esfuerzos según el nivel de complejidad, el tiempo de ejecución y la dependencia de financiación externa.

Bajo esta lógica, los recursos asociados a actividades **verdes (V)** corresponden principalmente a capacidades internas ya disponibles en la empresa o a inversiones mínimas requeridas para ajustes operativos inmediatos. Los recursos clasificados como **naranja (N)** implican inversiones moderadas, especialmente en tecnología, adecuaciones y estructuración de procesos, mientras que los recursos vinculados a actividades **rojas (R)** requieren una mayor asignación presupuestal, acompañamiento especializado y, en algunos casos, apoyo de terceros para su ejecución.

5.1 Actividades verdes

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
Operativas	2. Reducir el Margen de Error Operativo (MEP)	Didacticos Anjelin	12 Semanas	$100.000	Verde
	4. Diseño de un Plan para Ampliación de Capacidad	Didacticos Anjelin	12 Semanas	$150.000	Verde
Tecnológicas	3. Evaluación y Mitigación de Riesgos de Seguridad de la Información	Didacticos Anjelin	8 Semanas	$100.000	Verde
Logísticas	1. Definir Rutas y Protocolos de Entrega con Puntualidad B2B	Didacticos Anjelin	8 Semanas	$100.000	Verde
	3. Explorar Alianzas con Operadores Logísticos (Reducción CTI)	Didacticos Anjelin	12 Semanas	$200.000	Verde
	4. Estudio de Factibilidad de la Infraestructura Cerca del Aeropuerto	Didacticos Anjelin	12 Semanas	$100.000	Verde
Comerciales	2. Transitar hacia un Modelo Comercial Mixto (B2B-B2C)	Didacticos Anjelin	8 Semanas	$100.000	Verde
	4. Definir y Contactar 5 Prospectos Clave (Retail/Institucional)	Didacticos Anjelin	12 Semanas	$100.000	Verde
Encadenamiento	2. Transitar hacia un Modelo Comercial Mixto (B2B-B2C)	Didacticos Anjelin	8 Semanas	$300.000	Verde
	3. Participar Activamente en Espacios de Articulación y Ruedas de Negocios	Didacticos Anjelin	Continua	$150.000	Verde
Servicio al Cliente	2. Integrar la Alta Calidad del Servicio Postventa como un Diferenciador	Didacticos Anjelin	Continua	$100.000	Verde
	3. Establecer un Protocolo de Seguimiento Proactivo al Cliente B2B	Didacticos Anjelin	6 Semanas	$150.000	Verde
Valor Total de Actividades				$1.650.000	

*Los costos es en formatos, llamadas, elaboraciones que puede hacer algún trabajador de la empresa.

5.2 Actividades naranjas

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
Operativas	1. Estandarizar y Documentar Procesos Productivos (SOP/Flujogramas)	Didacticos Anjelin	8 Semanas	$1.500.000	Naranja
	3. Implementar Puntos de Control de Calidad Obligatorios	Didacticos Anjelin	6 Semanas	$3.000.000	
Logísticas	2. Estandarizar el Empaque y Embalaje para Retail (Marca País)	Didacticos Anjelin	6 Semanas	$2.000.000	Naranja
Comerciales	1. Elaborar Portafolio Corporativo Especializado (BCA)	Didacticos Anjelin	6 semanas	$5.000.000	
Encadenamiento	1. Diseñar Catálogo de Servicios para Necesidades BCA (Componentes, Prototipos)	Didacticos Anjelin	8 Semanas	$3.000.000	Naranja
	4. Presentar la Línea de Souvenirs Premium a Compradores de Retail	Didacticos Anjelin	12 Semanas	$2.000.000	
Servicio al Cliente	1. Formalizar la Respuesta Postventa Mediante un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA)	Didacticos Anjelin	8 Semanas	$2.000.000	Naranja
Valor Total de Actividades				$18.500.000	

*Los costos son principalmente de profesionales que ejecuten la actividad.

5.3 Actividades rojas

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
Tecnológicas	1. Implementar Sistema de Inventario en Tiempo Real (ITR)	Didacticos Anjelin	10 Semanas	$35.000.000	Rojo
	2. Avanzar en la Preparación para Certificación ISO 9001	Didacticos Anjelin	12 Semanas		Rojo
Comerciales	3. Implementar un CRM Básico para Seguimiento Corporativo	Didacticos Anjelin	10 Semanas	$9.500.000	Rojo
Valor Total de Actividades				$45.8370.000	

* Las actividades deben ser contratadas con un tercero especializado

6. Plan de Inversión

El plan de inversión es el instrumento estratégico de toma de decisiones que cuantifica la viabilidad de un modelo de negocio, transformando la visión operativa en un cronograma de necesidades de capital y expectativas de rendimiento. Su propósito no es solo estimar ingresos, sino establecer la estructura de capital

necesaria para asegurar la continuidad operativa (solvencia) y evaluar la creación de valor mediante indicadores de rentabilidad, permitiendo a la dirección anticipar riesgos de liquidez, optimizar la asignación de recursos y fundamentar la negociación con socios o entidades financieras.

Bajo este enfoque, el Plan de Inversión prioriza inicialmente las acciones clasificadas en **verde (V)**, que permiten generar mejoras operativas inmediatas con bajo nivel de inversión, seguido de las iniciativas **naranja (N)** orientadas a la habilitación tecnológica, logística y comercial. Finalmente, se contemplan las inversiones **rojas (R)**, asociadas a procesos de mayor sofisticación, certificaciones, adopción de estándares y escalamiento del modelo B2B, las cuales requieren financiación externa o esquemas de cofinanciación.

6.1 Objetivo del Plan de Inversión

Orientar la asignación eficiente de recursos financieros, humanos y tecnológicos para cerrar las brechas críticas identificadas en la cadena de valor de la empresa **DIDACTICOS ANJELIN**, habilitando su formalización como proveedor B2B del ecosistema Bogotá Ciudad Aeropuerto, mediante el fortalecimiento de la trazabilidad, la gestión de calidad, la productividad y la capacidad comercial.

DIDACTICOS ANJELIN puede encadenarse exitosamente con el Ecosistema Aeroportuario (BCA) siguiendo un enfoque de tres pilares que equilibra sus fortalezas operacionales (calidad, capacidad) con la corrección de sus brechas tecnológicas y de servicio (trazabilidad, respuesta rápida).

6.2 Proyección Financiera

La proyección financiera del Plan de Inversión busca estimar el comportamiento económico de Didácticos Anjelin en el corto y mediano plazo, considerando la implementación progresiva de las actividades priorizadas bajo la metodología de semaforización (verde, naranja y rojo). Esta proyección permite evaluar la viabilidad financiera del plan, identificando las necesidades de recursos propios y externos, y estimando el impacto de cada acción en la generación de ingresos, optimización de costos y sostenibilidad del modelo de negocio B2B en el ecosistema Bogotá Ciudad Aeropuerto (BCA).

En este sentido, las **Actividades Verdes (V)**, como la estandarización de procesos, los ajustes operativos inmediatos y la formalización de SLA, representan inversiones mínimas que generan mejoras rápidas en eficiencia y control de calidad, contribuyendo directamente a la reducción de costos operativos y a la mejora de la satisfacción del cliente, impactando positivamente en el flujo de caja inicial.

Por su parte, las **Actividades Naranjas (N)** que incluyen la estructuración de procesos logísticos, la definición de rutas de entrega B2B, la creación de portafolios corporativos y la implementación de estrategias de encadenamiento comercial, requieren inversiones moderadas y profesionales especializados. Estas acciones se reflejan en un incremento de la productividad, optimización de la cadena de valor y mayor capacidad de generación de ingresos, lo cual se incorpora en la proyección de ventas y rentabilidad.

Finalmente, las **Actividades Rojas (R)** como la implementación de un sistema de gestión de calidad formal, la adopción de CRM corporativo y la digitalización completa del inventario (ITR), representan inversiones de mayor

alcance y financiamiento externo. Estas iniciativas, al permitir la modernización tecnológica y el escalamiento del modelo B2B, se proyectan como catalizadores de ingresos futuros, eficiencia operativa sostenida y competitividad en el ecosistema aeroportuario, asegurando que la empresa pueda sostener y expandir su crecimiento de manera escalable y rentable.

De esta manera, la proyección financiera integra los costos asociados a cada tipo de actividad, los beneficios esperados en productividad, calidad y servicio, y las fuentes de financiación necesarias, sirviendo como herramienta para la toma de decisiones estratégicas y la planificación financiera integral de Didácticos Anjelin.

Costos unitarios

Las actividades rojas son las que mayor costo tienen y requieren de buscar inversión de terceros por esta razón se discriminan los costos a través de una descripción más detallada.

Trazabilidad y Tecnología

Implementar Sistema de Inventario en Tiempo Real (ITR)

Actividad / Producto	Costo Unitario	Descripción
Software ITR (SaaS – Nube)	$1.000.000	Licencia de sistema de inventario en tiempo real con trazabilidad por lote y reportes
Software ERP (Odoo / similar)	$26.000.000	ERP con módulo de inventarios, compras, lotes y trazabilidad completa
Implementación y Configuración	$5.000.000	Parametrización del sistema, flujos de inventario, reglas de trazabilidad, pruebas
Capacitación (Gerencia y TI/Administrativo)	$3.000.000	Entrenamiento en uso del sistema, control de lotes y reportes de trazabilidad
Subtotal Trazabilidad	**$35.000.000**	

Avanzar en la Preparación para Certificación ISO 9001

Concepto	Unidad	Costo Unitario
Consultoría ISO 9001 e implementación	Proyecto	$32.000.000
Documentación SGC y registros sanitarios	Proyecto	$3.500.000
Auditoría y certificación externa	Proceso	$10.000.000

Subtotal Calidad		**$45.500.000**

Formalización Comercial B2B

Implementar un CRM Básico para Seguimiento Corporativo

Actividad / Producto	**Costo Unitario**	**Cantidad Requerida**	**Costo Total**
Catálogos visuales / fotografía de productos	2.000.000	1	2..000.000
Video institucional B2B	5.000.000	1	5.000.000
Desarrollo web / Landing comercial	2.500.000	1	2.500.000
Subtotal Formalización			**$9.500.000**

Costos totales

De acuerdo al planteamiento de semáforo se escriben los valores totales de implementación acorde a las actividades en verde, actividades en naranja y finalmente las actividades en rojo.

Metodología de semaforización	**Costo total**
Actividades Verdes	$ 1.650.000
Actividades Naranjas	$18.500.000
Actividades Rojas	$90.000.000
TOTAL INVERSIÓN	$110.150.000

6.3 Fuentes de Financiamiento

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	**DESCRIPCIÓN**	**REQUISITOS**	**MONTO/CONDICIONES**	**BENEFICIOS**
Bancóldex	Banco de desarrollo empresarial que ofrece líneas de crédito y apoyo a la competitividad y exportaciones.	Empresas que busquen aumentar su capacidad productiva, tecnología o proyectos de internacionalización.	Líneas de crédito con tasas preferenciales y plazos de hasta 10 años.	Financiamiento preferencial para proyectos innovadores y expansión de mercados internacionales.
Innpulsa Colombia	Fondo de apoyo a la innovación y	Proyectos de innovación tecnológica,	Subsidios y créditos no reembolsables	Apoyo a la innovación

	emprendimiento con enfoque en sectores estratégicos.	mejora de procesos productivos o desarrollo de nuevos productos.	hasta $500 millones, dependiendo de la naturaleza del proyecto.	tecnológica y mejora de la competitividad en el sector automotriz.
Fondo Emprender (SENA)	Fondo del SENA para la creación y fortalecimiento de empresas de base tecnológica.	Microempresas o emprendedores con proyectos innovadores o que requieran capital semilla.	Recursos no reembolsables para emprendedores que busquen poner en marcha un nuevo proyecto.	Recursos no reembolsables para la creación de nuevas empresas y el fortalecimiento de proyectos innovadores.
ProColombia	Apoya la internacionalización de empresas, especialmente en comercio exterior.	Empresas con proyectos enfocados en la exportación de productos o servicios.	Asesoría gratuita, participación en ferias internacionales y apoyo en promoción comercial	Acceso a mercados internacionales, asesoría en exportaciones y reducción de costos en promoción internacional.
Cámara de Comercio de Bogotá	Apoya a las pymes de la ciudad con programas de financiamiento, capacitación y asesoría.	Empresas en Bogotá con proyectos de expansión y mejora de competitividad.	Líneas de crédito y subvenciones a través de programas específicos de apoyo.	Asesoría empresarial y acceso a crédito preferencial para pymes y emprendedores.

7. Plan de Acompañamiento y Seguimiento

Acciones del contratista para acompañar la implementación

El proyecto **Bogotá Ciudad Aeropuerto (BCA)** se concibió como una estrategia integral orientada al fortalecimiento del tejido empresarial del territorio, con el propósito de mejorar las capacidades productivas, operativas, tecnológicas y comerciales de las empresas participantes, y facilitar su articulación progresiva con el ecosistema aeroportuario y logístico de la ciudad.

La ejecución del proyecto inició a partir de una **base de datos de 105 empresas**, suministrada por la entidad ejecutora, que sirvió como insumo para el desarrollo de una **estrategia de convocatoria multicanal**, la cual incluyó el uso de correos electrónicos, llamadas telefónicas y visitas presenciales. Esta estrategia permitió socializar los objetivos del programa, los beneficios de participación y los requisitos de vinculación, logrando

como resultado la **inscripción formal de 46 empresas** interesadas en fortalecer sus capacidades y explorar oportunidades de encadenamiento productivo.

Con las empresas inscritas se dio inicio a la **fase de transferencia de conocimiento**, concebida como un proceso estructurado para el fortalecimiento de competencias empresariales clave. De las 46 empresas participantes, **26 culminaron exitosamente el proceso**, cumpliendo el **100% de los requerimientos establecidos**, lo cual refleja un nivel significativo de compromiso, permanencia y apropiación de los contenidos desarrollados durante el programa. **Didacticos Anjelin** cumplió con el 100% de los requisitos.

Durante la ejecución del proyecto se llevaron a cabo **dos (2) visitas técnicas presenciales en Didacticos Anjelin,** orientadas a la **socialización del modelo de encadenamiento productivo**, la identificación de capacidades internas y la **construcción del Plan de Gestión y Acción de Procesos (PGAP)** de cada empresa. Estas visitas permitieron un diagnóstico más preciso de la realidad operativa de los empresarios, así como un acompañamiento directo en la formulación de acciones de mejora ajustadas a su contexto particular.

Adicionalmente, se desarrollaron **nueve (9) jornadas de capacitación**, diseñadas bajo un enfoque práctico y aplicado, estructuradas en torno a **cuatro (4) ejes temáticos estratégicos**:

1. **Encadenamiento productivo**, enfocado en la comprensión de oportunidades de articulación empresarial y requisitos del ecosistema BCA.
2. **Normativa**, orientada al cumplimiento de requisitos legales, técnicos y sectoriales.
3. **Logística**, centrada en eficiencia operativa, tiempos de entrega y modelos de distribución.
4. **Comercio exterior**, con énfasis en conceptos básicos, oportunidades y retos para la proyección de las empresas.

Como complemento a las capacitaciones, se implementó una estrategia de **trabajo autónomo**, apoyada en guías, materiales didácticos y actividades prácticas, que permitió a los empresarios aplicar los conocimientos adquiridos directamente en sus empresas. Estas actividades fortalecieron el proceso de aprendizaje y generaron insumos clave para el análisis de brechas y oportunidades de mejora.

Con base en la información recopilada durante las capacitaciones, los trabajos autónomos y las visitas técnicas, se llevó a cabo la **construcción del Plan de Gestión y Acción de Procesos (PGAP) individual para cada una de las 26 empresas**, permitiendo identificar de manera estructurada sus **fortalezas, brechas operativas, tecnológicas y comerciales**, así como las acciones necesarias para su cierre.

El principal resultado del proyecto es la formulación de **planes de mejora personalizados**, orientados al fortalecimiento de la productividad, la trazabilidad, la calidad, la logística y la capacidad comercial de las empresas participantes. Estos planes constituyen una **hoja de ruta clara y accionable**, que habilita a las empresas para avanzar en su proceso de formalización y aumentar sus probabilidades de **encadenamiento efectivo con el ecosistema Bogotá Ciudad Aeropuerto**, contribuyendo así al desarrollo económico del territorio y al fortalecimiento de la competitividad empresarial local.

8. Anexos

- **Anexo 1: Acta de acompañamiento personalizado para la construcción del PGAP**

Firma 	**Firma** 
Realizó: Olga Lucía Torres	**Revisó: Katerine Rodriguez Cabrera**
Experto en la línea temática de Articulación con la Ciudad Aeroportuaria	Líder del Proyecto
Ingeplan CO SAS	Ingeplan CO SAS

INGEPLAN.CO	**Acta** **INGEPLAN CO SAS BIC** **Contrato 1060-2025** **SDDE**	ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. | SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Tema: Asistencia técnica para la construcción del PGAP

Lugar:	**Fecha:**	**Hora inicial:**
C/ 63J N 119B-89	13 Enr / 26.	9AM.
		Hora Final: 12 M.

Agenda:

1. Socialización contenido del Plan de Gestión de Aumento de la Productividad
2. Revisión del PGAP
3. Varios

Desarrollo: El día 13 de enero/26 siendo las 9AM se da inicio a la socialización de PGAP a la empresa Didacticos Angelin. SAS, la secion inicia con la validacion de los aspectos tecnicos desarrollados en la Cadena de valor, y el DOFA, este punto especifico nos permite abordar en tiempo presente las oportunidades de mejora que fueron detectadas en el entorno. La reunion continua con la socializacion y analisis del PGAP, donde se desarrolla de acuerdo a la estructura aspectos basicos de la empresa, introduccion, objetivo, los objetivos especificos identificados que tratan de proyeccion de actividades que lleven al aumento de la productividad, establecer acciones que permitan el encadenamiento productivo estrategico con el proyecto Bogotá Ciudad Aeropuerto, realizar el presupuesto detallado para cada accion que sean ejecutables en el corto-Mediano y largo plazo, y construir indicadores de seguimiento que permitan medir el impacto de cumplimiento de las metas trazadas en el PGAP. La reunion avanza con el tema de viabilidad operativa se realiza el respetivo analisis y se abordan

Scanned with CamScanner

allí temos como elementos a potenciar, estrategias de Implementación y recursos necesarios en este punto se abre una discusión con los empresarios sobre el tema de logística y Capital Humano como aspectos fundamentales para el eficiente desarrollo, donde se asegura que la hoja de Ruta del plan sea ejecutada. El cierre de la reunión se da, con el tema de la socialización del plan de inversión donde se especifican los costos asociados a cada línea de acción, aquí se realiza una Concertación con los empresarios, donde se priorizan las actividades basadas en capacidad financiera y operativa de la Empresa en la actualidad para este caso en específico se utilizo la metodología de semaforización la cual quedo clara para los empresarios y fue aceptada por ellos con la viabilidad de esta hoja de ruta descrita en el PGAP y la aceptación de los Costos Socializados se da por finalizada la reunión del Plan de Gestión de Aumento de la productividad.

El empresario recibe con satisfacción el PGAP (Plan de Gestión de Aumento de la Productividad)

Nombre	Empresa	Correo	Teléfono	Firma
Juan Martinez	Didacticos Anfelin SAS	didacticosanfelin@gmail.com	3133056305	
	Didacticos Anfelin SAS	didacticosanfelin@gmail.com	3133056305	recibido.
Cristian Franco	Ingeplan	[illegible]@ingeplan.co	3108882198	

	Fecha	Hora	Lugar
Próxima reunión			

Scanned with CamScanner