Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad

Contratante

Secretaria Distrital de Desarrollo Económico

Contratista

Ingeplan.co

Empresa

Achiras Giganteñas y Productos SAS

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 5
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 8
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 9
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 y proyección financiera 12
6.1 Objetivo del Plan de Inversión 13
6.2 Proyección Financiera 13
6.3 Fuentes de Financiamiento 16
7. Plan de Acompañamiento y Seguimiento 17
Acciones del contratista para acompañar la implementación 17
8. Anexos 18

1. Información General

EMPRESA: 26. ACHIRAS GIGANTEÑAS Y PRODUCTOS SAS

NIT: 900776215

PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA: 1081 - 1081. Elaboración de productos de panadería.

SECTOR ECONÓMICO: Manufacturero/ Agroindustrial

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA: calle 22 H 104b 69

FECHA Y HORA DE INICIO DE LA INTERVENCIÓN: 13/01 02:00pm

FECHA Y HORA DE FINALIZACIÓN DE LA INTERVENCIÓN: 13/01 05:00pm

GESTOR ASIGNADO: Olga Lucia Torres

RESPONSABLE DEL PGAP: Adriana Levi

FECHA DE ELABORACIÓN: 13/01/2026

2. Introducción y Objetivos del PGAP

2.1 Introducción

Achiras Giganteñas y Productos SAS es una organización con 11,3 años de trayectoria (136 meses) en el mercado, dedicada al sector Manufacturero/Agroindustrial, específicamente en la actividad económica 1081. Elaboración de productos de panadería, es una empresa dedicada a la producción y comercialización industrializada de achiras (bizcocho tradicional del Huila). La empresa tiene como objeto principal la elaboración, fabricación y comercialización de productos de panadería y pastelería, en especial achiras y bizcochos a base de maíz, así como otros productos derivados. En desarrollo de su actividad, podrá realizar la importación, exportación, distribución y comercialización de sus productos, insumos y materias primas, de manera directa o a través de terceros, tanto a nivel nacional como internacional.

La empresa está ubicada en la dirección calle 22 H 104b 69, en la localidad de Fontibón (Bogotá), y concentra su estrategia comercial en la empresa privada, segmento que representa aproximadamente el 60% 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 diferencia (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: (EN EVALUACIÓN) y gestión de calidad (SI). La hoja de ruta debe de 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 **ACHIRAS GIGANTEÑAS Y PRODUCTOS SAS** 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:

Capitalización de Capacidad Ociosa: El 40% de Capacidad Instalada No Utilizada es una oportunidad inmediata para capturar contratos de volumen B2B sin necesidad de realizar grandes inversiones iniciales en infraestructura.
Integración con Desarrollo Tecnológico: La identificación del Desarrollo Tecnológico como un proceso de valor agregado para desarrollar cerca del aeropuerto abre una oportunidad para articularse con empresas de Ingeniería de Automatización y Control, mejorando su producción y servicio (CIIU 1081).

Uso Estratégico de la Infraestructura Logística: La disposición a usar las bodegas o centros de acopio cercanos al aeropuerto (SI) representa una oportunidad para mitigar sus problemas de altos costos y tiempos de entrega, mejorando radicalmente su eficiencia logística B2B.

Expansión Internacional: La existencia de un plan estratégico a largo plazo que contempla la expansión internacional (SI) sugiere que el encadenamiento con el BCA puede servir como una plataforma de lanzamiento y validación de estándares para futuros mercados extranjeros.

Monetización del Diferenciador de Servicio: El enfoque en el SERVICIO como principal diferenciador, si se formaliza bajo un SLA con respuesta en horas, se convierte en una oportunidad de alto margen en el mercado BCA, que valora la confiabilidad y la inmediatez.

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	$\frac{Tiempo\ promedio\ inicial - tiempo\ promedio\ actual}{Tiempo\ promedio\ inicial} X100$	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	$\frac{Unidades\ conformes\ procidas}{Horas\ hombre}$	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

Indicador	Fórmula	Línea base	Meta 3 meses	Medio de verificación
Trazabilidad operativa	$\frac{Procesos\ con\ trazabilidad}{Procesos\ totales} X100$	**0% – 10%** (no existe sistema formal de trazabilidad ni control digital)	≥ **90%** de procesos con trazabilidad documentada y digital	Registros de trazabilidad, bitácoras digitales, auditorías internas
Mejora en satisfacción del cliente	$\frac{Clientes\ satisfechos}{Total\ clientes\ encuestados} X\ 100$	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

Recomendación Operativa	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Estandarización de Procesos	Implementar un programa de control de puntos críticos para reducir el desperdicio.	Achiras Giganteñas y Productos SAS	3 Meses	100% procesos documentados	Margen de error reducido del 10% al <3%	Naranja
Optimización de Capacitación	Reestructurar turnos y flujos de trabajo para liberar capacidad de respuestas.	Achiras Giganteñas y Productos SAS	2 Meses	5% capacidad liberada	Disponibilidad de Producción para nuevos pedidos B2B.	Verde

4.4.2 Actividades Tecnológicas

Recomendación Tecnológica	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Trazabilidad Digital	Finalizar la implementación del sistema de Inventario en Tiempo Real (ITR).	Achiras Giganteñas y Productos SAS	2 Meses	100% productos trazados	Cero dependencia de inventario de producto terminado.	Rojo
Ciberseguridad	Ejecutar plan de Seguridad de la Información según estándares ISO 27001.	Achiras Giganteñas y Productos SAS	3 Meses	100% protocolos activos	Certificación interna de protección de datos de clientes corporativos.	Rojo

4.4.3 Actividades Logísticas

Recomendación Logística	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Eficiencia de Entrega	Diseñar una ruta de despacho exclusivo para la zona de carga de el Dorado.	Achiras Giganteñas y Productos SAS	1 Mes	95% entregas a tiempo	Cumplimiento de ventas de entregas menores a 60 minutos.	Naranja
Gestión de Costos	Renegociar contrato de fletes o consolidar carga para optimizar el gasto de transporte.	Achiras Giganteñas y Productos SAS	2 Meses	15% de reducción de costos	Costos de transporte por productos inferior al 8%	Verde

4.4.4 Actividades Comerciales

Recomendación Comercial	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Diversificación de Cartera	Iniciar prospección de clientes institucionales y corporativos (B2B).	Achiras Giganteñas y Productos SAS	3 Meses	20% nuevos leands B2B	Firma de al menos 2 acuerdos de intención con socios del ecosistema.	Rojo
Rediseño de Portafolio	Desarrollar empaques específicos para nichos de viajes (monodosis y presentaciones de regalo)	Achiras Giganteñas y Productos SAS	2 Meses	5% capacidad liberada	Disponibilidad de Producción para nuevos pedidos B2B.	Naranja

4.4.5 Actividades de Encadenamiento

Recomendación de Encadenamiento	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Articulación Institucional	Participar en la mesa de proveeduría de Bogotá Ciudad Aeropuerto (BCA).	Achiras Giganteñas y Productos SAS	Continuo	100% Participación	Inclusión de la empresa en el catálogo de proveedores certificados BCA.	Verde
Alianzas Estratégicas	Establecer convenios de co-marketing con operadores de salas VIP o Duty Free	Achiras Giganteñas y Productos SAS	3 Meses	1 alianza activa	Ejecución de una actividad de activación de marca e la terminal.	Naranja

4.4.6 Actividades de Servicio al Cliente

Recomendación en Servicio al Cliente	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Protocolo de Servicio B2B	Diseñar un manual de atención exclusivo para cuentas corporativas aeroportuarias (niveles de servicio)	Achiras Giganteñas y Productos SAS	1 MES	100% personal capacitado	Implementación de canales de atención 24/7 para pedidos de emergencia.	Verde
Gestión de PQR Logística	Implementar una política de respuesta inmediata y reposición de producto ante defectos	Achiras Giganteñas y Productos SAS	2 Meses	<4horas de repuesta	Resolución efectiva del 100% de incidencias reportadas en puerto.	Verde
Fidelización y Postventa	Ejecutar visitas de acompañamiento técnico a jefes de compras de salas VIP y retail	Achiras Giganteñas y Productos SAS	3 Meses	>90% satisfacción	Reporte trimestral de retroalimentación de producto y mejora continua	Naranja

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	Reestructurar turnos y flujos de trabajo para liberar capacidad de respuestas.	Achiras Giganteñas y Productos SAS	2 Meses	**$300.000**	Verde
Logística	Renegociar contrato de fletes o consolidar carga para optimizar el gasto de transporte.	Achiras Giganteñas y Productos SAS	2 Meses	**$150.000**	Verde
Encadenamiento	Participar en la mesa de proveeduría de Bogotá Ciudad Aeropuerto (BCA).	Achiras Giganteñas y Productos SAS	Continuo	**$100.000**	Verde
Servicio al Cliente	Diseñar un manual de atención exclusivo para cuentas corporativas aeroportuarias (niveles de servicio)	Achiras Giganteñas y Productos SAS	1 MES	**$500.000**	Verde
	Implementar una política de respuesta inmediata y reposición de producto ante defectos	Achiras Giganteñas y Productos SAS	2 Meses	**$600.000**	Verde
VALOR TOTAL POR 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	Implementar un programa de control de puntos críticos para reducir el desperdicio.	Achiras Giganteñas y Productos SAS	3 Meses	$5,000,000	Naranja
Logísticas	Diseñar una ruta de despacho exclusivo para la zona de carga de el Dorado.	Achiras Giganteñas y Productos SAS	1 Mes	$4,000,000	Naranja
Comerciales	Desarrollar empaques específicos para nichos de viajes (monodosis y presentaciones de regalo)	Achiras Giganteñas y Productos SAS	2 Meses	$1.500.000	Naranja
Encadenamiento	Establecer convenios de co-marketing con operadores de salas VIP o Duty Free	Achiras Giganteñas y Productos SAS	3 Meses	$5.000.000	Naranja
Servicio al Cliente	Ejecutar visitas de acompañamiento técnico a jefes de compras de salas VIP y retail	Achiras Giganteñas y Productos SAS	3 Meses	$2.000.000	Naranja

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				$17.500.000	

*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
Tecnológica	Finalizar la implementación del sistema de Inventario en Tiempo Real (ITR).	Achiras Giganteñas y Productos SAS	2 Meses	**$40.000.000**	Rojo
Comercial	Iniciar prospección de clientes institucionales y corporativos (B2B).	Achiras Giganteñas y Productos SAS	3 Meses	**$12.000.000**	Rojo
Tecnológica	Ejecutar plan de Seguridad de la Información según estándares ISO 27001.	Achiras Giganteñas y Productos SAS	3 Meses	**$14.350.000**	Rojo
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				**$66.350.000**	Depto. De TI

* Las actividades deben ser contratadas con un tercero especializado

6. Plan de Inversión y proyección financiera

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 **Achiras Giganteñas y Productos SAS**, 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.

Achiras Giganteñas y Productos SAS 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 Achiras Giganteñas y Productos SAS 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 Achiras Giganteñas y Productos SAS.

Costos unitarios de implementar las actividades de mayor costo (Rojo)

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.

Actividad Tecnológica

Diseñar e implementar un Sistema de Gestión de Calidad formal (políticas, cumplimiento normativo para el sector BCA

Calidad e Inocuidad (ISO 9001 + BPM)

Concepto	Unidad	Costo unitario	Justificación mercado
Diagnóstico ISO 9001	Servicio	$2.500.000	Consultoría especializada
Auditoría interna ISO	Jornada	$1.800.000	Auditor certificado
Certificación ISO 9001 e implementación	Proceso	$32.000.0000	Organismo acreditado
Actualización BPM	Servicio	$2.200.000	Ajustes INVIMA
Manuales y procedimientos	paquete	$1.500.000	Documentación técnica
Subtotal Calidad		**$40.000.000**	

Actividad Comercial

Seleccionar e implementar un CRM (Gestión de la Relación con el Cliente) para seguimiento de oportunidades, contratos y servicio postventa

Formalización Comercial B2B (Aeropuerto)

Concepto	Unidad	Costo unitario	Justificación mercado
Asesoría comercial B2B institucional	Proyecto	$4.000.000	Aeropuertos / retail
Estructuración portafolio B2B	Servicio	$2.200.000	Fichas técnicas
Ajuste contratos y legal B2B	Servicio	$2.500.000	Abogado comercial
Homologación proveedores	Proceso	$1.800.000	Concesionarios
Desarrollo material comercial	Paquete	$1.500.000	Catálogo, fichas
Subtotal Comercial		**$12.000.000**	

Actividad Tecnológica

Diseñar e implementar un Sistema de Gestión de Calidad formal (políticas, cumplimiento normativo para el sector BCA

Trazabilidad y Tecnología (ITR)

Seleccionar e implementar una herramienta digital para control de inventarios por lote, fechas de vencimiento y rotación (FIFO/FEFO)

Concepto	Unidad	Costo unitario	Justificación mercado
Software ERP básico (inventarios, lotes, FEFO)	Licencia Anual	$5.400.000	Odoo / Alegra / Siigo + módulos
Implementación ERP (parametrización)	Servicio único	$3.500.000	Consultoría 40–60 horas
Lectores de código de barras	Unidad *3	$1.140.000	Uso industrial básico
Impresora térmica etiquetas	Unidad * 1	$950.000	Zebra / TSC
Etiquetas y consumibles	Lote Anual	$2.160.000	Producción mediana
Capacitación trazabilidad	Jornada	$1.200.000	Consultor TI / calidad
Subtotal Concepto		**$14.350.000**	

Costos totales según herramienta de semaforización

De acuerdo al planteamiento de semáforo de las actividades operativas, tecnológicas, logísticas, comerciales de encadenamiento y servicio al cliente, 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	$17.500.000
Actividades Rojas	$66.350.000
TOTAL INVERSIÓN	$85.500.000

Para un total de ochenta y cinco millones quinientos mil pesos m/cte.

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 emprendimiento con enfoque en sectores estratégicos.	Proyectos de innovación tecnológica, mejora de procesos productivos o desarrollo de nuevos productos.	Subsidios y créditos no reembolsables hasta $500 millones, dependiendo de la naturaleza del proyecto.	Apoyo a la innovación 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. **Achiras Giganteñas y Productos S.A.S**. cumplió con el 100% de los requisitos.

Durante la ejecución del proyecto se llevaron a cabo **dos (2) visitas técnicas presenciales en Achiras Giganteñas y Productos S.A.S,** 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 Rodríguez 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: C/ 22H N. 104 B 69.	**Fecha:** 20 Ene/2026	**Hora inicial:** 8 AM. **Hora Final:** 11 AM.

Agenda:

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

Desarrollo: En la ciudad de Bogotá a las 20 días del mes de Enero de 2026 siendo las 8 AM. se da inicio a la visita de socialización del PGAP y su respectiva revisión, la sesión inicia con la contextualización de los insumos desarrollados en la cadena de valor y el DOFA de la empresa Achiras & inganteñas, este análisis inicial nos permite identificar con el empresario la capacidad operativa frente a las oportunidades de mejora detectadas en el entorno; seguidamente procedemos a dar lectura y análisis punto por punto al PGAP, arrancando con la introducción los objetivo general y específicos haciendo puntual aclaración en este último, (proyectar actividades orientadas al aumento de la productividad, establecer acciones a largo plazo para facilitar el encadenamiento productivo con el programa Ciudad Aeropuerto, realizar el presupuesto detallado para la ejecución de acciones a corto mediano y largo plazo, construir indicadores que permitan medir el impacto y cumplimiento de las metas establecidas en el PGAP. Acto seguido, la reunión se centro en los siguientes aspectos viabilidad operativa, eventos a potenciar, estrategias de implementación

Scanned with CamScanner

y recursos necesarios, en esta etapa se discutió el tema de logistica y capital Humano requeridos para que el plan sea ejecutado totalmente. La sesión continua con el tema de plan de inversion donde se socializan los costos asociado a cada linea de accion en un ejercicio concertado con la empresa, donde se priorizan las actividades basadas en la capacidad Financiera actual de la empresa y la parte operativa, para ello se utilizo la metodologia de Semaforización donde las actividades marcadas en verde las asumira el empresario por no requerir recursos adicionales externos, las marcadas en naranja se asumiran igualmente en un espacio de 3 meses al igual que lo anterior pero en este caso estas actividades estan sujetas a la Inversión de capital y las rojas estas actividades tienen una alta demanda de recursos y no se cumplen en el espacio de 3 meses. Una vez analizado el PGAP punto por punto y sus respectivos costos con el analisis el empresario acepta de conformidad el documento, se cierra la sesión a las 11AM.

Nombre	Empresa	Correo	Teléfono	Firma
Maylu C.	Gibanteral	achoagganteral@gmail.com	3152085760	Maylu C.
Adriana Reina	Ingeplan	lizadri1979.lala@gmail	3044505418	

	Fecha	Hora	Lugar
Próxima reunión			

Scanned with CamScanner