Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad

Contratante

Secretaria Distrital de Desarrollo Económico

Contratista

Ingeplan.co

Empresa

CAMONFOODS 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 4
3. Elementos a Potenciar (derivados del diagnóstico de cadena de valor) 5
4. Estrategia de Implementación 5
4.1 Tiempos Globales del Proyecto 5
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
5. Recursos Necesarios para Implementar el Plan 10
5.1 Actividades verdes 10
5.2 Actividades naranjas 11
5.3 Actividades rojas 11
6. Plan de Inversión y Proyección Financiera 12
6.1 Objetivo del Plan de Inversión 12
6.2 Proyección Financiera 12
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: CAMONFOODS SAS

NIT: 9014509643

PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA: 1089 - 1089. Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.

SECTOR ECONÓMICO: Manufacturero/ Agroindustrial

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA: CALLE 22K 123 03

FECHA Y HORA DE INICIO DE LA INTERVENCIÓN: 12/12 01:00pm

FECHA Y HORA DE FINALIZACIÓN DE LA INTERVENCIÓN: 12/12 04:00pm

GESTOR ASIGNADO: Olga Lucia Torres

RESPONSABLE DEL PGAP: Olga Lucia Torres

FECHA DE ELABORACIÓN: 12/12/25

2. Introducción y Objetivos del PGAP

2.1 Introducción

La empresa **CAMONFOODS SAS** es una organización con 4.8 años (57 meses) de trayectoria en el mercado, operando en el sector de Manufacturero/ Agroindustrial (CIIU 1089). Su actividad principal es 1089. fabricación y comercialización de alimentos fritos y pre fritos. La sociedad también está autorizada para realizar cualquier otra actividad económica lícita, conexa o complementaria, tanto a nivel nacional en Colombia como en el extranjero, que facilite el desarrollo de su industria o comercio.

Ubicada en la dirección CALLE 22K 123 03 de la localidad de FONTIBÓN, su estructura comercial se enfoca principalmente en Empresa privada, que representa 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 diferenciación (INNOVACION). 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: SI) 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 **CAMONFOODS 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:

- El suministro a las tiendas de conveniencia, restaurantes de food court y cafeterías/ lounges internos (Puntos de Retail). Estos establecimientos requieren productos alimenticios semi-procesados y de alta rotación (como los pre-fritos de **CAMONFOODS**) para la preparación rápida de comidas. A diferencia del catering aéreo (que suministra directamente a los aviones), el food service interno es:

- Logísticamente más simple: La entrega se realiza al punto de venta o a cocinas centrales en tierra.

- Volumen Controlable: Los pedidos iniciales son más pequeños y permiten a **CAMONFOODS** probar y perfeccionar su cumplimiento de SLA (Acuerdos de Nivel de Servicio) y su trazabilidad.

- Posicionamiento en Productos de Consumo Inmediato o Snack Premium: Existe una demanda constante de snacks innovadores y productos alimenticios colombianos en las tiendas de retail y Duty Free del aeropuerto. **CAMONFOODS** puede desarrollar una línea de productos pre-fritos, congelados o deshidratados listos para llevar o con valor agregado, dirigidos directamente al viajero. Este enfoque aprovecha la fortaleza de su capacidad disponible (60%) y la disposición gerencial para crear productos diferenciados.

- Aprovechamiento de la Capacidad Disponible para Subcontratación (Maquila): Con un 60% de capacidad disponible, **CAMONFOODS** puede ofrecer servicios de maquila (subcontratación) a empresas más grandes que ya están certificadas y operan en el aeropuerto (ej., grandes empresas de catering o food service). Esto le permitiría:

- Generar ingresos mientras invierte en sus propias certificaciones (HACCP). Aprender los estándares de calidad y logística exigidos por el sector bajo la supervisión del contratante.

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
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,

Indicador	Fórmula	Línea base	Meta 3 meses	Medio de verificación
				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
I. Habilitación de Calidad y Consistencia	**1. Estandarizar y Documentar Procesos Productivos (SOP/Flujogramas)**	Camonfoods SAS	8 Semanas	100% de Documentación y Puntos de Control	Creación de **SOP** (Procedimientos Operacionales Estándar) y flujogramas para control de peso, temperatura de fritura y empaque.	Naranja

Recomendación Operativa	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
I. Habilitación de Calidad y Consistencia	**2. Reducción Urgente del Margen de Error Operativo (MEP)**	Camonfoods SAS	12 Semanas	Reducción del MEP: 5% a <2%	La tasa de productos defectuosos se mantiene sostenidamente por debajo del 2% (y con meta final de <1%) para asegurar la rentabilidad B2B.	Verde
I. Habilitación de Calidad y Consistencia	**3. Optimizar la Capacidad Instalada para Grandes Volúmenes B2B**	Camonfoods SAS	10 Semanas	100% de Optimización de Tiempos	Definición de flujos de producción optimizados para aprovechar el 60% de capacidad disponible y reducir los tiempos de respuesta a pedidos grandes.	Naranja

4.4.2 Actividades Tecnológicas

Recomendación Tecnológica	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
I. Habilitación de Inocuidad y Calidad	**1. Iniciar la Preparación Obligatoria hacia la Certificación HACCP**	Camonfoods SAS	3 Meses	**100% de Implementación del SGIA**	Contratación de consultoría especializada e implementación del **Sistema de Gestión de Inocuidad Alimentaria (SGIA)**, enfocándose en el HACCP, que es la norma esencial requerida para el sector.	Rojo
I. Habilitación de Inocuidad y Calidad	**2. Implementar un Sistema de Trazabilidad Completo de Lotes**	Camonfoods SAS	3 Meses	**100% de Productos Identificables**	Utilizar el **Inventario en Tiempo Real (ITR)** existente para asignar códigos de lote que permitan identificar rápidamente el origen de la materia prima en caso de un incidente de calidad o inocuidad.	Naranja
I. Habilitación de Inocuidad y Calidad	**3. Establecer Protocolos Básicos de Ciberseguridad**	Camonfoods SAS	3 Meses	100% de la Información Comercial Protegida	Implementación de medidas básicas de *firewall*, copias de seguridad de fórmulas y contratos, y entrenamiento del personal para proteger la información técnica y comercial sensible.	Rojo

4.4.3 Actividades Logísticas

Recomendación Logística	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
III. Penetración Logística y Cadena de Frío	**1. Diseñar un Protocolo de Logística B2B de Alta Puntualidad**	Camonfoods SAS	6 Semanas	100% de Diseño del Protocolo	Creación de un protocolo que formalice rutas, vehículos (refrigeración adecuada) y personal de entrega, adaptando la operación de un modelo de baja exigencia (B2C) a la alta puntualidad requerida (B2B).	Naranja
III. Penetración Logística y Cadena de Frío	**2. Integrar la Proximidad**	Camonfoods SAS	4 Semanas	100% de Inclusión en la Oferta	Documentar la capacidad de respuesta ultrarrápida (gracias a la infraestructura cercana al aeropuerto)	Verde

Recomendación Logística	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
	Geográfica como Ventaja Logística				como un diferencial competitivo de seguridad y velocidad.	
III. Penetración Logística y Cadena de Frío	3. Formalizar y Probar los Protocolos de Cadena de Frío	Camonfoods SAS	8 Semanas	100% de Cumplimiento de Temperatura	Realizar entregas de prueba midiendo la temperatura en varios puntos (salida, tránsito, llegada) para asegurar que el producto pre-frito mantiene la integridad de la cadena de frío.	Verde

4.4.4 Actividades Comerciales

Recomendación Comercial	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
II. Suministro a Food Service y Retail	1. Transitar a Modelo Comercial Mixto (B2B-B2C)	Camonfoods SAS	4 Semanas	100% de Diseño de la Estrategia	Definición clara de la oferta de volumen (B2B: pre-fritos para *catering*) y la oferta de marca país (B2C: *snacks* para *retail*).	Naranja
II. Suministro a Food Service y Retail	2. Elaborar un Portafolio Corporativo Especializado BCA	Camonfoods SAS	6 Semanas	100% de Portafolio Desarrollado	Creación de material comercial que destaque la **garantía de inocuidad** (en proceso de HACCP), la **baja tasa de error** ({<2%) y la **logística JIT** (Justo a Tiempo).	Naranja
II. Suministro a Food Service y Retail	3. Implementar un Sistema de Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM)	Camonfoods SAS	8 Semanas	1 CRM Operativo con Protocolos	Instalación de un sistema CRM básico para profesionalizar el seguimiento a los *leads* de *catering*, aerolíneas y *retailers*, asegurando un servicio al cliente corporativo proactivo.	Rojo
IV. Subcontratación y Maquila	4. Desarrollar una Propuesta de Valor de Maquila por Volumen	Camonfoods SAS	10 Semanas	100% de Propuesta Lista	Documento que detalla el uso del 60% de capacidad disponible para **subcontratación**, incluyendo costos por unidad y promesa de calidad (<2% MEP).	Verde

4.4.5 Actividades de Encadenamiento

Recomendación de Encadenamiento	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
I. Inocuidad y Calidad (CRÍTICO)	1. Reducción Urgente del Margen de Error Operativo (MEP)	Camonfoods SAS	12 Semanas	Reducción Sostenida del MEP: 5% a <2%	La tasa de defectos se mantiene por debajo del 2% (meta final 1%), verificada en auditorías de lote.	Verde

Recomendación de Encadenamiento	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
I. Inocuidad y Calidad (CRÍTICO)	**2. Estandarización de Procesos y Control de Calidad**	Camonfoods SAS	8 Semanas	100% de los SOP y Flujogramas Documentados	Todos los procesos clave (fritura, empaque, recepción) tienen Procedimientos Operacionales Estándar (**SOP**) con puntos de control definidos.	Naranja
I. Inocuidad y Tecnología	**3. Inicio de la Implementación de Prerrequisitos HACCP**	Camonfoods SAS	12 Semanas	100% de Documentación de la Etapa I HACCP	Contratación de consultoría y finalización de la documentación de **Análisis de Peligros** (parte inicial y obligatoria del sistema HACCP).	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	**2. Reducción Urgente del Margen de Error Operativo (MEP)**	Camonfoods SAS	12 Semanas	**$100.000**	Verde
Logística	**2. Integrar la Proximidad Geográfica como Ventaja Logística**	Camonfoods SAS	4 Semanas	**$150.000**	Verde
	3. Formalizar y Probar los Protocolos de Cadena de Frío	Camonfoods SAS	8 Semanas	**$150.000**	Verde
Comercial	**4. Desarrollar una Propuesta de Valor de Maquila por Volumen**	Camonfoods SAS	10 Semanas	**$300.000**	Verde
Encadenamiento	**2. Estandarización de Procesos y Control de Calidad**	Camonfoods SAS	8 Semanas	**$100.000**	Verde

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
	3. Inicio de la Implementación de Prerrequisitos HACCP	Camonfoods SAS	12 Semanas	$100.000	Verde
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				$900.000	

*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)	Camonfoods SAS	8 Semanas	$4.000.000	Naranja
	3. Optimizar la Capacidad Instalada para Grandes Volúmenes B2B	Camonfoods SAS	10 Semanas	$5.000.000	Naranja
Tecnológica	2. Implementar un Sistema de Trazabilidad Completo de Lotes	Camonfoods SAS	3 Meses	$3.000.000	Naranja
Logística	1. Diseñar un Protocolo de Logística B2B de Alta Puntualidad	Camonfoods SAS	6 Semanas	$1.000.000	Naranja
Comercial	1. Transitar a Modelo Comercial Mixto (B2B-B2C)	Camonfoods SAS	4 Semanas	$3.000.000	Naranja
	2. Elaborar un Portafolio Corporativo Especializado BCA	Camonfoods SAS	6 Semanas	$1.500.000	Naranja
Encadenamiento	1. Reducción Urgente del Margen de Error Operativo (MEP)	Camonfoods SAS	12 Semanas	$1.000.000	Naranja
VALOR TOTAL POR 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
Tecnológica	1. Iniciar la Preparación Obligatoria hacia la Certificación HACCP	Camonfoods SAS	3 Meses	$38.000.000	Rojo
Tecnológica	3. Establecer Protocolos Básicos de Ciberseguridad	Camonfoods SAS	3 Meses	$14.350.000	Rojo
Comercial	3. Implementar un Sistema de Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM)	Camonfoods SAS	8 Semanas	$12.000.000	Rojo

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				$64.350.000	

* 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 **CAMONFOODS 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.

CAMAFOODS 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 Camonfoods 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 Camonfoods SAS.

Costos unitarios de Implementar 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

Iniciar la Preparación Obligatoria hacia la Certificación HACCP

Certificación HACCP

Concepto	Unidad	Costo unitario	Justificación mercado
Iniciar la preparación obligatoria hacia la certificación HACCP	Servicio	$25.000.000	Consultoría especializada HACCP + diagnóstico inicial + plan de implementación del SGIA + acompañamiento técnico
Implementación del Sistema de Gestión de Inocuidad Alimentaria (SGIA)	Servcio	$8.000.000	Manuales, procedimientos, formatos, registros, matrices de peligros, puntos críticos de control

Capacitación HACCP al equipo	Proceso	$3.000.000	Capacitación formal HACCP (8–16 horas), certificados y material técnico
Auditoría interna HACCP (pre-certificación)	Servicio	$2.000.000	Auditoría simulada antes de certificación formal
Subtotal Calidad		**$38.000.000**	

Actividad Comercial

3. Implementar un Sistema de Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM) 3. Implementar un Sistema de Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM)

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

3. Implementar un Sistema de Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM)

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	$ 900.000
Actividades Naranjas	$18.500.000
Actividades Rojas	$64.350.000
TOTAL INVERSIÓN	$83.750.000

Para un total de ochenta y tres millones setecientos cincuenta 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	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. **Camonfoods 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 Camonfoods 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 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: Cll 22k 123 03	**Fecha:** 12/12/25	**Hora inicial:** 1pm. **Hora Final:** 4pm.

Agenda:

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

Desarrollo: En Bogotá el o/la 12 de Diciembre de 2025. Siendo la 1pm se da Inicio a la reunión de acompañamiento y socialización de PGAP de la Empresa Camon foods con el fin de avanzar en la estructuración estrategica organizacional la jornada inicia con una fase de Contextualización donde se retomaron los aspectos generales y tecnicos de la Cadena de Valor y la dofa, esta revisión nos lleva a analizar las capacidades operativas de la empresa con las oportunidades de mejora detectadas en el entorno, a continuación se procede a dar lectura y analisis al PGAP siguiendo la estructura del documento y la atención se focaliza en los objetivos especificos: proyectar las actividades orientadas al incremento de la productividad, establecer acciones en el largo plazo para facilitar el encadenamiento productivo con el programa Ciudad Aeropuerto, el analisis detallado del presupuesto con acciones a ejecutar en el Corto Mediano y largo plazo y la Construcción de Indicadores que permitan medir el Impacto y cumplimiento de la Meta del PGAP.

Scanned with CamScanner

Acto seguido la reunión se centraliza su mirada en la viabilidad operativa, en los elementos a potenciar, estrategia de implementación y recursos necesarios esto nos lleva dentro de la sesión, a un analisis para asegurar que temas como la logistica y el Capital Aumano sean Items que aseguren Una hoja de ruta ejecutable en el tiempo. El cierre de la reunión se da con el Plan de Inversion y el analisis de los costos por linea de accion, allí se concertan las actividades con el empresario teniendo en cuenta la capacidad financiera y operativa actual, para esto se maneja el metodo de semaforización con un plazo de (3 meses) una vez socializada la metodologia el empresario recibe a satisfacción el PGAP la socialización de los costos asociado y la propuesta realizada, siendo la 4pm. se cierra la sesion.

Nombre	Empresa	Correo	Teléfono	Firma
Cristian Perez	Ingeplan	ciudad.aeropuerto@ingeplan.co	3108882198	
David Calvo	Comanfuds sas	Comanfudssas@gmail.com	3023605049	

	Fecha	Hora	Lugar
Próxima reunión			

Scanned with CamScanner