Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad

Contratante

Secretaria Distrital de Desarrollo Económico

Contratista

Ingeplan.co

Empresa

La Propia Carimañola

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 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 8
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 10
5.2 Actividades naranjas 11
5.3 Actividades rojas 11
6. Plan de Inversión y proyección financiera 11
6.1 Objetivo del Plan de Inversión 12
6.2 Proyección Financiera 12
6.3 Fuentes de Financiamiento 14
7. Plan de Acompañamiento y Seguimiento 15
Acciones del contratista para acompañar la implementación 15
8. Anexos 17

1. Información General

EMPRESA: 30. LA PROPIA CARIMAÑOLA

NIT: 901698117

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

SECTOR ECONÓMICO: Manufacturero/ Agroindustrial

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA: Carrera 96b #25b-10

FECHA Y HORA DE INICIO DE LA INTERVENCIÓN: 15/12 11:00am

FECHA Y HORA DE FINALIZACIÓN DE LA INTERVENCIÓN: 15/12 02:00pm

GESTOR ASIGNADO: Olga Lucia Torres

RESPONSABLE DEL PGAP: Olga Lucia Torres

FECHA DE ELABORACIÓN: 15/12/25

2. Introducción y Objetivos del PGAP

2.1 Introducción

La **Propia Carimañola** empresa creada en el año 2023, como resultado de una apuesta familiar por continuar con las costumbres culinarias típicas de la región caribe de nuestro país, se ubica en el sector de alimentos y su actividad principal es la elaboración de productos alimenticios típicos (principalmente carimañolas y comida costeña); su punto de fabrica se encuentra ubicado en la localidad de Fontibón 96b #25b-10, y actualmente tienen un punto de venta en la calle 22 # 1- 12 sector de afluencia de extranjeros, universitarios y colonia costeña; adicionalmente la empresa cuenta con un excelente manejo de redes sociales, lo que ha impulsado el reconocimiento de la marca a nivel Distrital e incrementado sustancialmente las ventas para la empresa; dentro de las características que hacen la diferencia de los productos de **LA PROPIA CARIMAÑOLA** se destacan: 1. Productos 100% artesanales. 2. Productos libres de gluten. 3.Productos sin harinas añadidas 4. Productos sin aditivos ni conservantes. 5. Cuentan con registro Invima 6. Cadena de valor circular con sentido ambiental y de sostenibilidad. 7. Sentido social de apoyo a madres solteras y comunidades campesinas víctimas del conflicto armado. 8. Sentido cultural a través de la propia casa productora, con la realización de proyectos audiovisuales con enfoque cultural. Como punto adicional las materias primas son traídas directamente de la región caribe colombiana.

En cuanto a la producción esta se caracteriza por un nivel de complejidad (MUY BAJO), en la actualidad el proceso es netamente artesanal por preferencia de sus dueños, ya que al automatizarlo perdería el producto ciertas características inherentes que lo hace diferenciar de la competencia, para producciones en masa la empresa cuenta con el capital humano idóneo para estas labores lo que permite optimizar los tiempos de producción y entrega; dentro del punto de producción cuentan con los equipos básicos y con las características exigidas por las autoridades de vigilancia en temas de alimentos. 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: (EN IMPLEMENTACIÓN) 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 **LA PROPIA CARIMAÑOLA** 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: Muy bajo, lo que evidencia la necesidad de fortalecimiento en capacidades técnicas y estandarización operativa.
- Capacidad instalada: Disponibilidad del 50 %, lo que permite atender nueva demanda B2B sin requerir inversiones iniciales significativas.
- Compromiso gerencial: Disposición total de la alta gerencia para integrarse al ecosistema aeroportuario y a sus dinámicas de encadenamiento productivo.
- Servicio postventa: Tiempos de respuesta ágiles (en horas), constituyéndose en una fortaleza estratégica para la atención de contratos con Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA).

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, 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
Fortalecimiento Operativo y Gestión de Calidad	Estandarizar y documentar los procesos productivos de *La Propia Carimañola* (recepción de insumos, preparación de masa y rellenos, armado, fritura/pre-cocción, empaque y almacenamiento) mediante SOP, flujogramas y Puntos Críticos de Control (PCC).	La Propia Carimañola	3 meses – Fase 1 (Máx. marzo 2026)	Revisión mensual del avance del plan de documentación, verificación de SOP aprobados, auditorías internas de cumplimiento y control de registros productivos.	**Índice de Documentación y Aplicación (IDA)** = (Procesos con SOP implementados / Total procesos críticos) × 100	Naranja

4.4.2 Actividades Tecnológicas

Recomendación Tecnológica	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Transformación Digital y Gestión de Calidad	Diseñar e implementar un Sistema de Gestión de Calidad (SGC) soportado en herramientas tecnológicas, orientado a la preparación para certificación ISO 9001 o la certificación requerida para el sector alimentos (ej. Sistema de Inocuidad).	La Propia Carimañola	6 meses (Fase 1: diagnóstico y diseño en 3 meses; Fase 2: implementación básica en 6 meses)	Checklists de cumplimiento normativo, avance del plan de implementación del SGC, auditorías internas y revisión de registros digitales. Medición mensual.	Nivel de Implementación del SGC (NISGC): % de requisitos normativos implementados y documentados.	Rojo

4.4.3 Actividades Logísticas

Recomendación Logística	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Mejora de Logística y Distribución	Mejorar la logística de entrega, adaptando el modelo B2C a las exigencias de puntualidad corporativa B2B.	La Propia Carimañola	6 meses (Fase 1: Máx. Junio 2026)	Seguimiento de tiempos de entrega, análisis de incidencias logísticas.	Tasa de Entregas Puntuales (TEP): 1. El 95% de las entregas B2B deben realizarse dentro del plazo acordado. 2. Incidencias logísticas inferiores al 3%.	Verde

4.4.4 Actividades Comerciales

Recomendación Comercial	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Desarrollo Comercial y Expansión de Mercados	Transitar hacia un modelo comercial mixto B2B–B2C, incorporando productos y servicios especializados para retail aeroportuario, aerolíneas y empresas de logística.	La Propia Carimañola	6 meses (Fase 1: Máx. Junio 2026)	Seguimiento de nuevos contratos, análisis de participación de ventas B2B vs B2C. Revisión bimestral.	Índice de Diversificación Comercial (IDC): 1. Al menos 30% de las ventas provenientes del canal B2B. 2. Mínimo 3 clientes corporativos activos del sector BCA.	Naranja
Posicionamiento Corporativo y Propuesta de Valor	Elaborar un portafolio corporativo especializado que refleje capacidades técnicas, estándares de calidad y valor agregado para el sector BCA.	La Propia Carimañola	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	Validación del portafolio, uso en procesos comerciales y presentación a clientes corporativos. Revisión mensual.	Índice de Portafolio Corporativo (IPC): 1. Portafolio desarrollado y aprobado (100%). 2. Uso del portafolio en el 100% de las negociaciones B2B.	Naranja

Recomendación Comercial	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Profesionalización Comercial y Relación con Clientes	Implementar un CRM para profesionalizar el seguimiento comercial, la gestión de oportunidades y el servicio al cliente corporativo.	La Propia Carimañola	3 meses (Fase 1: Máx. Abril 2026)	Seguimiento de registros en CRM, análisis de oportunidades y tiempos de respuesta al cliente. Revisión mensual.	Nivel de Adopción del CRM (NAC): 1. 100% de clientes corporativos registrados. 2. Tiempo de respuesta comercial ≤ 24 horas.	Rojo

4.4.5 Actividades de Encadenamiento

Recomendación de Encadenamiento	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Encadenamiento Productivo y Articulación BCA	Diseñar un catálogo de servicios orientado a las necesidades específicas de componentes, prototipos o insumos alimentarios del ecosistema BCA (retail aeroportuario, aerolíneas, operadores logísticos).	La Propia Carimañola	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	Revisión del catálogo desarrollado, validación con potenciales aliados estratégicos. Evaluación mensual.	Índice de Desarrollo de Oferta BCA (IDOB): 100% del catálogo diseñado y validado.	Naranja
Alianzas Estratégicas y Subcontratación	Explorar oportunidades de subcontratación con empresas logísticas, retail, MRO y servicios turísticos vinculadas al ecosistema aeroportuario.	La Propia Carimañola	3 meses (Fase 1: Máx. Abril 2026)	Registro de reuniones, cartas de intención o acuerdos preliminares. Seguimiento bimestral.	Tasa de Vinculación Estratégica (TVE): mínimo 2 acuerdos o alianzas exploradas.	Verde
Integración Comercial y Visibilidad Institucional	Participar activamente en espacios de articulación comercial, ruedas de negocios y eventos del programa de encadenamiento BCA.	La Propia Carimañola	3 Meses(Fase1: : Máx. Abril 2026)			Verde

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
Excelencia en Servicio Corporativo	Formalizar la alta capacidad de respuesta mediante un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) para contratos corporativos.	La Propia Carimañola	3 meses (Máx. Marzo 2026)	Seguimiento de tiempos de respuesta y cumplimiento de SLA. Mensual.	Cumplimiento SLA: ≥ 95%	Verde

Recomendación en Servicio al Cliente	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Diferenciación por Calidad de Servicio	Mantener y estandarizar la alta calidad del servicio postventa como diferenciador en la oferta corporativa.	La Propia Carimañola	Permanente (Evaluación Semestral)	Encuestas de satisfacción y análisis de reclamaciones. Semestral.	Índice de Satisfacción del Cliente (ISC): ≥ 90%	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
Logística	Mejorar la logística de entrega, adaptando el modelo B2C a las exigencias de puntualidad corporativa B2B.	La Propia Carimañola	6 meses (Fase 1: Máx. Junio 2026)	**$150.000**	Verde
Encadenamiento	Explorar oportunidades de subcontratación con empresas logísticas, retail, MRO y servicios turísticos vinculadas al ecosistema aeroportuario.	La Propia Carimañola	3 meses (Fase 1: Máx. Abril 2026)	**$100.000**	Verde
	Participar activamente en espacios de articulación comercial, ruedas de negocios y eventos del programa de encadenamiento BCA.	La Propia Carimañola	3 Meses (Fase1: Máx. Abril 2026)	**$100.000**	Verde
Servicio al Cliente	Formalizar la alta capacidad de respuesta mediante un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) para contratos corporativos.	La Propia Carimañola	3 meses (Máx. Marzo 2026)	**$150.000**	Verde
	Mantener y estandarizar la alta calidad del servicio postventa como diferenciador en la oferta corporativa.	La Propia Carimañola	Permanente (Evaluación Semestral)	**$150.000**	Verde
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				**$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	Estandarizar y documentar los procesos productivos de *La Propia Carimañola* (recepción de insumos, preparación de masa y rellenos, armado, fritura/pre-cocción, empaque y almacenamiento) mediante SOP, flujogramas y Puntos Críticos de Control (PCC).	La Propia Carimañola	3 meses – Fase 1 (Máx. marzo 2026)	**$1.450.000**	Naranja
Comercial	Transitar hacia un modelo comercial mixto B2B–B2C, incorporando productos y servicios especializados para retail aeroportuario, aerolíneas y empresas de logística.	La Propia Carimañola	6 meses (Fase 1: Máx. Junio 2026)	**$3.000.000**	Naranja
	Elaborar un portafolio corporativo especializado que refleje capacidades técnicas, estándares de calidad y valor agregado para el sector BCA.	La Propia Carimañola	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	**$3.500.000**	Naranja
Encadenamiento	Diseñar un catálogo de servicios orientado a las necesidades específicas de componentes, prototipos o insumos alimentarios del ecosistema BCA (retail aeroportuario, aerolíneas, operadores logísticos).	La Propia Carimañola	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	**$3.500.000**	Naranja
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				**$11.450.000**	

*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	Diseñar e implementar un Sistema de Gestión de Calidad (SGC) soportado en herramientas tecnológicas, orientado a la preparación para certificación ISO 9001 o la certificación requerida para el sector alimentos (ej. Sistema de Inocuidad).	La Propia Carimañola	6 meses (Fase 1: diagnóstico y diseño en 3 meses; Fase 2: implementación básica en 6 meses)	**$40.000.000**	Rojo
Comercial	Implementar un CRM para profesionalizar el seguimiento comercial, la gestión de oportunidades y el servicio al cliente corporativo.	La Propia Carimañola	3 meses (Fase 1: Máx. Abril 2026)	**$12.000.000**	Rojo
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				**$52.000.000**	

* 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 **La Propia Carimañola**, 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.

La Propia Carimañola 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 La Propia Carimañola 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 abril La Propia Carimañola**.**

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**	

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	$ 650.000
Actividades Naranjas	$11.450.000
Actividades Rojas	$52.000.000
TOTAL INVERSIÓN	$64.100.000

Para un total de sesenta y cuatro millones cien mil pesos m/cte.

6.3 Fuentes de Financiamiento

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	DESCRIPCIÓN	REQUISITOS	MONTO/CONDICIONES	BENEFICIOS
Bancóldex	Banco de desarrollo empresarial que	Empresas que busquen aumentar su capacidad productiva,	Líneas de crédito con tasas preferenciales y	Financiamiento preferencial para proyectos

	ofrece líneas de crédito y apoyo a la competitividad y exportaciones.	tecnología o proyectos de internacionalización.	plazos de hasta 10 años.	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. de **La Propia Carimañola** cumplió con el 100% de los requisitos.

Durante la ejecución del proyecto se llevaron a cabo **dos (2) visitas técnicas presenciales en La Propia Carimañola,** 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: C/122 N. 1-12.	**Fecha:** 15/Dic/25	**Hora inicial:** 8AM **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 los 15 días del mes de diciembre de 2025 Siendo las 8AM Se da Inicio a la reunión de acompañamiento y Socialización del PGAP en la empresa la propia Carimanola con el fin de avanzar en la estructuración estrategica Organizacional. La jornada inicia con una fase de Contextualización donde se retoman 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 aeroportuario. Seguidamente se procede a dar lectura y analisis al PGAP siguiendo la Estructura del documento, aspectos basicos de la empresa Introducción objetivo principal objetivos específicos que regiran el plan: Proyectar las actividades orientadas al Incremento real productivo establecer acciones en el largo plazo para facilitar el encadenamiento productivo con el Prograna Bogota Ciudad aeropuerto, el analisis detallado del presupuesto, con las acciones a ejecutar en el corto mediano y largo plazo y la Construccion de Indicadores que permitan medir el impacto y Cumplimiento de las metas trazadas en el PGAP.

Scanned with CamScanner

Acto Seguido la reunión, se Centraliza en la viabilidad operativa, Elementos a potenciar, estrategias de implementación, recursos necesarios esto nos lleva dentro de la sesión a un analisis para asegurar que temas como logistica y el capital humano sean items que aseguren una hoja de ruta ejecutable en el tiempo, El cierre se da con el plan de inversión donde se socializaron los costos asociados a cada linea de accion, en este punto se realiza una concertacion directa con el empresario, se priorizan las actividades basadas en la capacidad financiera y operativa actual de la propia Carimañola y en este aspecto se utiliza la metodologia de Semaforización la cual ampliamente socializada y analizada con el empresario en sus diferentes aristas y fueron aprobadas su actividades y costos propuestas por el empresario. Con la validación y aceptación de PGAP por parte de la empresa la propia Carimañola se da por levantada la sesión. Siendo las 11AM.

Nombre	Empresa	Correo	Teléfono	Firma
GUSTAVO FIGUEROA	LA PROPIA CARIMAÑOLA	LAPROPIACARI@GMAIL.COM	3167550400	
Luz Adriana Leiva Arrieta	Gestor Ingeplan	luzadri1979.lala@gmail.com.	3044505418	

	Fecha	Hora	Lugar
Próxima reunión			

Scanned with CamScanner