Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad

Contratante

Secretaria Distrital de Desarrollo Económico

Contratista

Ingeplan.co

Empresa

MURU ACCESORIOS

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 6
4.4 Actividades 7
4.4.1 Actividades Operativas 7
4.4.2 Actividades Tecnológicas 7
4.4.3 Actividades Logísticas 8
4.4.4 Actividades Comerciales 8
4.4.5 Actividades de Encadenamiento 8
4.4.6 Actividades de Servicio al Cliente 9
5. Recursos Necesarios para Implementar el Plan 9
5.1 Actividades verdes 9
5.2 Actividades naranjas 10
5.3 Actividades rojas 10
6. Plan de Inversión y proyección financiera 11
6.1 Objetivo del Plan de Inversión 11
6.2 Proyección Financiera 11
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: 41. MURU ACCESORIOS

NIT: 52320908-4

PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA: 1392 - 1392. Confección de artículos con materiales textiles, excepto prendas de vestir

SECTOR ECONÓMICO: Comercio

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA: cr98A #22k-00

FECHA Y HORA DE INICIO DE LA INTERVENCIÓN: 15-01 01:00pm

FECHA Y HORA DE FINALIZACIÓN DE LA INTERVENCIÓN: 15-01 04:00pm

GESTOR ASIGNADO: Olga Lucia Torres

RESPONSABLE DEL PGAP: Olga Lucia Torres

FECHA DE ELABORACIÓN: 15/01/26

2. Introducción y Objetivos del PGAP

2.1 Introducción

La empresa **MURU ACCESORIOS** es una organización con 8.2 años (98 meses) de trayectoria en el mercado, operando en el sector de Comercio (CIIU 1392). Su actividad principal es 1392. confección de artículos con materiales textiles, excepto prendas de vestir.

Ubicada en la dirección cr98A #22k-00 de la localidad de (FONTIBON), su estructura comercial se enfoca principalmente en Empresa privada, que representa el 30% de sus ventas totales.

Su producción se caracteriza por un Nivel de Complejidad (MUY ALTO), 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 (INNOVACIÓN). No obstante, se evidencian desafíos críticos que actúan como barreras de entrada para la formalización comercial B2B, principalmente en trazabilidad tecnológica (Inventario en Tiempo Real: (NO) y gestión de calidad (con brechas de certificación). La hoja de ruta debe enfocarse en la habilitación operativa y tecnológica para capitalizar su capacidad productiva no utilizada.

2.2 Plan de Gestión de Aumento de la Productividad

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

Entregar un documento aplicable que le permita mejorar la productiva en el corto plazo y fortalecer las capacidades operativas, tecnológicas y comerciales de la empresa **Muru Accesorios** 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 1392 - 1392).

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 COMERCIO 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
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 Industrial	Documentar procesos mediante SOP, flujogramas y puntos de control de calidad.	Muru Accesorios	Mes 2	100% procesos documentados.	Manual de procesos aprobado y socializado.	Naranja
Escalabilidad B2B	Optimizar capacidad instalada para grandes volúmenes.	Muru Accesorios)	Mes 3	Incremento del 20% en uso eficiente.	Plan de producción capaz de absorber demanda B2B masiva.	Verde

4.4.2 Actividades Tecnológicas

Recomendación Tecnológica	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Trazabilidad Digital	Implementar sistema de inventario en tiempo real (ITR).	Muru Accesorios	Mes 2	100% de SKUs rastreables.	Sistema ITR operativo y sin descuadres de stock.	Rojo

Recomendación Tecnológica	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Gestión de Calidad	Preparación para certificación ISO 9001 o sectorial.	Muru Accesorios	Mes 3	100% de requisitos básicos cubiertos.	Diagnóstico de brechas aprobado por consultor externo.	Rojo
Ciberseguridad	Establecer protocolos de protección de información técnica.	Muru Accesorios	Mes 1	100% de info. sensible encriptada.	Protocolo de seguridad de datos implementado.	Naranja

4.4.3 Actividades Logísticas

Recomendación Logística	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Integración de Cadena	Generar alianzas con operadores logísticos y explorar infraestructura de zonas francas.	Muru Accesorios	Mes 3	100% del estudio de costos completado.	Informe de viabilidad para operar en Zona Franca o con aliado logístico.	Verde
Adaptación B2B	Mejorar la logística de entrega adaptándola a la puntualidad corporativa.	Muru Accesorios	Mes 2	95% de entregas a tiempo (On-Time).	Protocolo de despachos B2B implementado y auditado.	Naranja

4.4.4 Actividades Comerciales

Recomendación Comercial	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Diversificación de Modelo	Transitar hacia un modelo mixto B2B–B2C (Retail, aerolíneas, logística).	Muru Accesorios	Mes 3	20% de incremento en clientes corporativos.	Primer contrato o alianza firmada con actor del sector aeroportuario.	Naranja
Estrategia de Ventas	Elaborar un portafolio corporativo especializado para el sector BCA.	Muru Accesorios	Mes 1	100% de productos de innovación incluidos.	Portafolio digital de alta calidad enviado a prospectos clave.	Naranja
Gestión Relacional	Implementar un CRM para profesionalizar el seguimiento y servicio al cliente.	Muru Accesorios	Mes 2	100% de clientes B2B migrados al CRM.	CRM operativo con embudo de ventas configurado para grandes cuentas.	Rojo

4.4.5 Actividades de Encadenamiento

Recomendación de Encadenamiento	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Catálogo de Nicho	Diseñar catálogo de componentes y prototipos para retail y MRO.	Muru Accesorios	Mes 2	5 prototipos nuevos para el sector.	Catálogo enviado a los actores clave identificados.	Naranja
Articulación Comercial	Participación en ruedas de negocios y subcontratación.	Muru Accesorios	Mes 3	Mínimo 3 propuestas comerciales radicadas.	Acta de participación en mesas de encadenamiento.	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
Catálogo de Nicho	Diseñar catálogo de componentes y prototipos para retail y MRO.	Muru Accesorios	Mes 2	5 prototipos nuevos para el sector.	Catálogo enviado a los actores clave identificados.	Naranja
Articulación Comercial	Participación en ruedas de negocios y subcontratación.	Muru Accesorios	Mes 3	Mínimo 3 propuestas comerciales radicadas.	Acta de participación en mesas de encadenamiento.	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
Operativa	Optimizar capacidad instalada para grandes volúmenes.	Muru Accesorios)	Mes 3	**$150.000**	Verde
Logístico	Generar alianzas con operadores logísticos y explorar infraestructura de zonas francas.	Muru Accesorios	Mes 3	**$200.000**	
Encadenamiento	Participación en ruedas de negocios y subcontratación.	Muru Accesorios	Mes 3	**$150.000**	Verde
Servicio al Cliente	Participación en ruedas de negocios y subcontratación.	Muru Accesorios	Mes 3	**$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	Documentar procesos mediante SOP, flujogramas y puntos de control de calidad.	Muru Accesorios	Mes 2	**$1.450.000**	Naranja
Tecnológica	Establecer protocolos de protección de información técnica.	Muru Accesorios	Mes 1	**$1.000.000**	Naranja
Logística	Mejorar la logística de entrega adaptándola a la puntualidad corporativa.	Muru Accesorios	Mes 2	**$1.000.000**	Naranja
Comercial	Transitar hacia un modelo mixto B2B–B2C (Retail, aerolíneas, logística).	Muru Accesorios	Mes 3	**$3.000.000**	Naranja
	Elaborar un portafolio corporativo especializado para el sector BCA.	Muru Accesorios	Mes 1	**$1.500.000**	Naranja
Encadenamiento	Diseñar catálogo de componentes y prototipos para retail y MRO.	Muru Accesorios	Mes 2	**$2.500.000**	Naranja
Servicio al Cliente	Diseñar catálogo de componentes y prototipos para retail y MRO.	Muru Accesorios	Mes 2	**$1.500.000**	
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				**$11.950.000**	

*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	Implementar sistema de inventario en tiempo real (ITR).	Muru Accesorios	Mes 2	**$40.000.000**	Rojo
	Preparación para certificación ISO 9001 o sectorial.	Muru Accesorios	Mes 3	**$14.350.000**	

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
Comercial	Implementar un CRM para profesionalizar el seguimiento y servicio al cliente.	Muru Accesorios	Mes 2	$12.000.000	Rojo
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				$66.350.000	

* 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 **Muru Accesorios**, 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.

Muru Accesorios 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 Muru Accesorios 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 Muru Accesorios**.**

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

Preparación para certificación ISO 9001 o sectorial.

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

Implementar un CRM para profesionalizar el seguimiento y servicio al cliente.

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

Implementar sistema de inventario en tiempo real (ITR).

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	$ 650.000
Actividades Naranjas	$11.950.000
Actividades Rojas	$66.350.000
TOTAL INVERSIÓN	$78.950.000

Para un total de setenta y ocho millones novecientos 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 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	Microempresas o emprendedores con proyectos innovadores	Recursos no reembolsables para emprendedores que	Recursos no reembolsables para la creación

	de empresas de base tecnológica.	o que requieran capital semilla.	busquen poner en marcha un nuevo proyecto.	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 **Muru Accesorios** cumplió con el 100% de los requisitos.

Durante la ejecución del proyecto se llevaron a cabo **dos (2) visitas técnicas presenciales en Muru Accesorios,** 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/ 22 LN 98/49	**Fecha:** 15 Ene/2026	**Hora inicial:** 1:00 pM. **Hora Final:** 4:00 pM.

Agenda:

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

Desarrollo: Hoy 15 de enero de 2026 Siendo la 1pM Se da inicio a la Visita de acompañamiento y socialización del PGAP. a la empresa MIRU, donde se inicia retomando y validando los aspectos tecnicos desarrollados especificamente en la cadena de valor y la DOFA, esta Sintesis nos permite tener claro con la empresaria las capacidades operativas de la empresa y tener presente las oportunidades de mejora en el entorno productivo aeroportuario. La sesion Continua Con el analisis gradual de la al documento de PGAP siguiendo la estructura del documento introduccion, objetivo, los objetivos especificos, que regiran el plan como proyectar las actividades orientadas al Incremento de la productividad, establecer aquellas acciones para facilitar en el largo plazo el encadenamiento productivo Con el aeropuerto, el analisis detallado del presupuesto el cual debe ser ejecutado en el horizonte del corto mediano y largo plazo y Construir los Indicadores de seguimiento para medir el impacto de la metas trazadas en el plan de Gestion de Aumento de la productividad

Scanned with CamScanner

Luego de esto se analizan aspectos como la viabilidad operativa, elementos a potenciar, estrategias de implementación y recursos necesarios, en este aspecto se analizan los ítem logística y capital humano los cuales hacen parte fundamental del plan y de la efectiva ejecución del mismo; el último aspecto y quizas el mas relevante que se socializo y analizó al detalle fue el plan de inversión donde se llego a una concertación con la empresaria se realizo una priorización de actividades basadas en la capacidad financiera y operativa actual de la Empresa Muru, para este aspecto se utilizó la meto dología de semaforización la cual fue analizada y aprobada por la empresaria; Con ello la viabilidad y validación de la hoja de ruta del PGAP al igual que la socialización de los costos fue adoptada a satisfacción por la Empresa Muru con esto se cierra la sesión a las 4PM.

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

Nombre	Empresa	Correo	Teléfono	Firma
[illegible]	Muru	[illegible]	3136316808	
[illegible]	[illegible]	[illegible]	3108836198	

	Fecha	Hora	Lugar
Próxima reunión			

Scanned with CamScanner