Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad

Contratante

Secretaria Distrital de Desarrollo Económico

Contratista

Ingeplan.co

Empresa

ANTOJO CREPERO

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 8
4.4.3 Actividades Logísticas 8
4.4.4 Actividades Comerciales 8
4.4.5 Actividades de Encadenamiento 9
4.4.6 Actividades en Servicio al Cliente 10
5. Recursos Necesarios para Implementar el Plan 10
5.1 Actividades verdes 11
5.2 Actividades naranjas 11
5.3 Actividades rojas 12
6. Plan de Inversión y Proyección Financiera 12
6.1 Objetivo del Plan de Inversión 13
6.2 Proyección Financiera 13
6.3 Fuentes de Financiamiento 15
7. Plan de Acompañamiento y Seguimiento 16
Acciones del contratista para acompañar la implementación 16
8. Anexos 18

1. Información General

EMPRESA: ANTOJO CREPERO

NIT: 1052396151

PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA: 1084 - 1084. Elaboración de comidas y platos preparados

SECTOR ECONÓMICO: Servicios

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA: CRA 110a 64d-35

FECHA Y HORA DE INICIO DE LA INTERVENCIÓN: 16/12 10:00am

FECHA Y HORA DE FINALIZACIÓN DE LA INTERVENCIÓN: 16/12 01:00Pm

GESTOR ASIGNADO: Olga Lucia Torres

RESPONSABLE DEL PGAP: Olga Lucia Torres

FECHA DE ELABORACIÓN: 16/12/25

2. Introducción y Objetivos del PGAP

2.1 Introducción

La empresa **ANTOJO CREPERO** es una organización con 4.6 años (55 meses) de trayectoria en el mercado, operando en el sector de Servicios (CIIU 1084). Su actividad principal es 1084. elaboración de comidas y platos preparados. Ubicada en la dirección CRA 110a 64d-35 de la localidad de ENGATIVA, su estructura comercial se enfoca principalmente en Consumidor final, que representa el 20% 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; son especialistas en crepes de dulce, de sal y waffles, con materias primas de alta calidad ofreciendo un excelente servicio en su punto de venta, y en la distribución a domicilio. 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 **ANTOJO CREPERO** 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:

- Capacidad Operativa Ociosa (40% Disponible): Esta es la fortaleza económica más importante. Permite a la empresa absorber inmediatamente nueva demanda de grandes clientes B2B sin necesidad de realizar grandes inversiones iniciales en activos (CAPEX). Esto significa que la empresa puede generar ingresos extra con una alta rentabilidad tan pronto como supere sus barreras de calidad.
- Voluntad Gerencial Total: La completa disposición de la gerencia para vincularse al exigente ecosistema aeroportuario es un factor crítico de éxito. Sin este compromiso, los costosos y rigurosos procesos de certificación y estandarización no se llevarían a cabo.
- Servicio Postventa Competitivo: La capacidad de ofrecer tiempos de respuesta rápidos (en horas) en el servicio postventa es una ventaja clave. Esto genera confianza en el sector B2B, donde los contratos suelen incluir Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA) muy estrictos, especialmente en alimentos.
- Nivel Técnico Sólido: El nivel técnico (MEDIO) en el proceso de elaboración de crepes y waffles indica que existe una buena ejecución de la producción, lo cual es la base para avanzar rápidamente a la estandarización mediante las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

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 de Producción	Estandarizar y documentar los procesos productivos mediante SOP, flujogramas y puntos de control de calidad.	Antojo Crepero	Mes 3	100% de los procesos críticos documentados (SOP y Flujogramas).	Aprobación formal de todos los SOP y flujogramas productivos por la Gerencia, incluyendo la identificación de Puntos Críticos de Control (PCC).	Verde
Fortalecimiento Operativo y de Producción	Reducir el margen de error del 10% a menos del 2%, fortaleciendo la consistencia y confiabilidad del producto.	Antojo Crepero	Mes 3	Margen de Error Operativo <2%	Mantenimiento del margen de error por debajo del 2%durante dos meses consecutivos, verificado por auditoría interna de producción.	Verde
Fortalecimiento Operativo y de Producción	Optimizar la capacidad instalada disponible para mejorar tiempos de producción y	Antojo Crepero	Mes 3	Tasa de Utilización de Capacidad >75%	Desarrollo y aprobación de un Plan de Producción Escalonado que demuestre la capacidad de cumplir	Naranja

Recomendación Operativa	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
	respuesta a grandes volúmenes B2B.				pedidos B2B de gran volumen en los plazos establecidos.	

4.4.2 Actividades Tecnológicas

Recomendación Tecnológica	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Transformación Tecnológica y Gestión de Calidad	Avanzar en la preparación hacia certificación ISO 9001 o la requerida para el sector (ej. SI), mediante un sistema formal de gestión de calidad.	Antojo Crepero	Mes 3	90% de cumplimiento de los requisitos de la norma ISO 9001 o estándar sectorial (ej. HACCP/BPM).	Documentación completa y aprobación del SGQ interno (Manual de Calidad, Procedimientos y Registros) listo para la auditoría de certificación externa.	Rojo

4.4.3 Actividades Logísticas

Recomendación Logística	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Logística y Encadenamientos Empresariales	Mejorar la logística de entrega, adaptándola de un modelo B2C a las exigencias de puntualidad corporativa B2B.	Antojo Crepero	Mes 3	**Puntualidad de Entrega B2B:** 98%	Documentación y aprobación de un **Manual de Logística B2B** y cumplimiento del índice OTIF del 98% en un período de prueba de un mes con clientes simulados o piloto.	Naranja

4.4.4 Actividades Comerciales

Recomendación Comercial	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Logística y Encadenamientos Empresariales	Transitar hacia un modelo comercial mixto B2B–B2C,	Antojo Crepero	Mes 3	**Ventas B2B:** Alcanzar el 50%	Establecimiento de metas de ventas trimestrales (cuotas)	Naranja

Recomendación Comercial	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
	incorporando productos y servicios especializados para *retail* aeroportuario, aerolíneas o empresas de logística.			de las ventas totales.	para el segmento B2B, logrando el equilibrio de ingresos.	
Logística y Encadenamientos Empresariales	Elaborar un portafolio corporativo especializado que refleje capacidades técnicas y valor agregado para el sector BCA.	Antojo Crepero	Mes 3	**Portafolio Desarrollado:** 100% del contenido aprobado, incluyendo certificaciones.	Creación de materiales de marketing B2B (fichas técnicas, presentación corporativa) que incluyan las certificaciones de calidad y trazabilidad obtenidas.	Naranja
Logística y Encadenamientos Empresariales	Implementar un CRM que profesionalice el seguimiento comercial y el servicio al cliente corporativo.	Antojo Crepero	Mes 3	**Adopción del CRM:** 90% por el equipo comercial.	Instalación y capacitación completa en la herramienta CRM; registro de todas las interacciones comerciales B2B en el sistema.	Rojo

4.4.5 Actividades de Encadenamiento

Recomendación de Encadenamiento	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Logística y Encadenamientos Empresariales	Diseñar un catálogo de servicios orientado a las necesidades específicas de componentes, prototipos o insumos del ecosistema BCA.	Antojo Crepero	Mes 3	**Catálogo Diseñado:** 100% de los productos y servicios especializados listos.	Creación y difusión digital/física del catálogo con precios, especificaciones técnicas y requisitos mínimos de pedido para el sector BCA.	Naranja
Logística y Encadenamientos Empresariales	Explorar oportunidades de subcontratación con empresas logísticas, de *retail*, MRO y servicios turísticos identificadas en la sección 8.2.	Antojo Crepero	Mes 3	**Oportunidades Exploradas:** Mínimo 10 reuniones de prospección con empresas clave identificadas.	Presentación de un informe detallado con las 10 empresas contactadas, el estado de la negociación (funnel), y la identificación de 2-3 oportunidades de subcontratación viables.	Verde
Logística y Encadenamientos Empresariales	Participar activamente en espacios de articulación comercial	Antojo Crepero	Mes 3	**Participación en Eventos:** Mínimo 3 ruedas de	Registro de asistencia y presentación de un informe post-evento	Verde

Recomendación de Encadenamiento	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
	y ruedas de negocios del programa.			negocios o espacios de articulación.	que detalle los contactos clave establecidos y las oportunidades generadas.	

4.4.6 Actividades en Servicio al Cliente

Recomendación en Servicio al Cliente	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Logistica y Encadenamiento Empresariales	Formalizar la alta capacidad de respuesta (Horas) mediante un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) para contratos corporativos	Antojo Crepero	Mes 3	**Cumplimiento de SLA:** 99% de tiempo de las respuestas dentro del tiempo adecuado	Redacción, aprobación legal y uso de un **SLA Base** formal para todos los contratos B2B	Naranja
Logística y Encadenamientos Empresariales	Mantener la alta calidad del servicio postventa (SI) como diferenciador en la oferta corporativa.	Antojo Crepero	Mes 3	**Satisfacción B2B:** Puntuación promedeio de 4.5 en encuestas postventa.	Obtención de un índice de satisfacción postventa que confirme la percepción de valor agregado por parte de los clientes corporativos.	Verde

5. Recursos Necesarios para Implementar el Plan

Se identifica y estructura los recursos necesarios para la implementación efectiva del Plan de Gestión y Acción de Procesos (PGAP), garantizando coherencia entre las actividades definidas en la estrategia de implementación y su viabilidad técnica, operativa y financiera. La asignación de recursos se encuentra directamente relacionada con la semaforización establecida en el Capítulo 4, permitiendo priorizar inversiones y esfuerzos según el nivel de complejidad, el tiempo de ejecución y la dependencia de financiación externa.

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

5.1 Actividades verdes

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
Operativas	Estandarizar y documentar los procesos productivos mediante SOP, flujogramas y puntos de control de calidad.	Antojo Crepero	Mes 3	**$100.000**	Verde
Encadenamiento	Explorar oportunidades de subcontratación con empresas logísticas, de *retail*, MRO y servicios turísticos identificadas en la sección 8.2.	Antojo Crepero	Mes 3	**$100.000**	Verde
	Participar activamente en espacios de articulación comercial y ruedas de negocios del programa.	Antojo Crepero	Mes 3	**$100.000**	Verde
Servicio al Cliente	Mantener la alta calidad del servicio postventa (SI) como diferenciador en la oferta corporativa.	Antojo Crepero	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	Optimizar la capacidad instalada disponible para mejorar tiempos de producción y respuesta a grandes volúmenes B2B.	Antojo Crepero	Mes 3	**$4.000.000**	Naranja
Tecnológica	Mejorar la logística de entrega, adaptándola de un modelo B2C a las exigencias de puntualidad corporativa B2B.	Antojo Crepero	Mes 3	**$3.000.000**	Naranja
Logística	1. Definición y Diseño de SLAs Corporativos (Estándares de Puntualidad)	Antojo Crepero	4 Semanas	**$1.000.000**	Naranja
	3. Integración de Tecnología para la Predictibilidad (Uso de ITR en ETA)	Antojo Crepero	8 Semanas	**$1.150.000**	Naranja
Comercial	Transitar hacia un modelo comercial mixto B2B–B2C, incorporando productos y servicios especializados para *retail* aeroportuario, aerolíneas o empresas de logística.	Antojo Crepero	Mes 3	**$3.000.000**	Naranja

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
	Elaborar un portafolio corporativo especializado que refleje capacidades técnicas y valor agregado para el sector BCA.	Antojo Crepero	Mes 3	**$2.000.000**	Naranja
Encadenamiento	Diseñar un catálogo de servicios orientado a las necesidades específicas de componentes, prototipos o insumos del ecosistema BCA.	Antojo Crepero	Mes 3	**$1.000.000**	Naranja
Servicio al Cliente	Formalizar la alta capacidad de respuesta (Horas) mediante un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) para contratos corporativos	Antojo Crepero	Mes 3	**$2.000.000**	Naranja
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				**$17.150.000**	

*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	Avanzar en la preparación hacia certificación ISO 9001 o la requerida para el sector (ej. SI), mediante un sistema formal de gestión de calidad.	Antojo Crepero	Mes 3	**$40.000.000**	Rojo
Comercial	Implementar un CRM que profesionalice el seguimiento comercial y el servicio al cliente corporativo.	Antojo Crepero	Mes 3	**$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 **ANTOJO CREPERO**, 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.

ANTOJO CREPERO 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 Antojo Crepero 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 Antojo Crepero.

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

Avanzar en la preparación hacia certificación ISO 9001 o la requerida para el sector (ej. SI), mediante un sistema formal de gestión de calidad.

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 que profesionalice el seguimiento comercial y el servicio al cliente corporativo

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

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

Metodología de semaforización	Costo total
Actividades Verdes	$ 650.000
Actividades Naranjas	$17.150.000
Actividades Rojas	$52.000.000
TOTAL INVERSIÓN	$69.800.000

6.3 Fuentes de Financiamiento

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	DESCRIPCIÓN	REQUISITOS	MONTO/CONDICIONES	BENEFICIOS
Bancóldex	Banco de desarrollo empresarial que ofrece líneas de crédito y apoyo a la competitividad y exportaciones.	Empresas que busquen aumentar su capacidad productiva, tecnología o proyectos de internacionalización.	Líneas de crédito con tasas preferenciales y plazos de hasta 10 años.	Financiamiento preferencial para proyectos innovadores y expansión de mercados internacionales.
Innpulsa Colombia	Fondo de apoyo a la innovación y 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. **Antojo Crepero** cumplió con el 100% de los requisitos.

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

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

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

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

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

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

8. Anexos

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

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

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

Tema: Asistencia técnica para la construcción del PGAP

Lugar:	**Fecha:**	**Hora inicial:**
Cll 104 A N° 47 D - 35	16 de Diciembre/25	10 AM. **Hora Final:** 12 M.

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 el día 16 de Dic de 2025, Se llevo a cabo la sesión de acompañamiento tecnico en las instalaciones de la Empresa Antojo Crepero, con el fin de avanzar en la estructuración estrategica del Crecimiento organizacional. La jornada Inicio Con una contextualización donde Se retomaron y validaron Insumos tecnicos desarrollados especialmente en el analisis de Cadena de Valor y DOFA. seguidamente Se procedio a dar lectura y analisis Con los Empresarios de PGAP Comenzando por la Información general de la Empresa seguido de la introducción, objetivo general y los objetivos especificos los cuales son cuatro: proyectar las actividades orientadas al incremento real de la productividad, Establecer acciones a largo plazo para facilitar un encadenamiento con el proyecto Ciudad Aeropuerto, realizar el presupuesto detallado para la ejecución de acciones en los horizontes corto mediano y largo plazo, construir Indicadores de seguimiento que permitan medir el impacto y Cumplimiento de las metas trazadas en PGAP.

Scanned with CamScanner

Acto seguido la Sesión se centro en la viabilidad operativa, abordando los capitulos de Elementos a potenciar, Estrategias de Implementación y recursos necesarios. En esta etapa se discutio la logistica y el capital humano requerido para asegurar que el plan no sea solo una proyección teorica sino una hoja de ruta ejecutable. El cierre de la visita se enfoco en el plan de inversion donde se sokializaron costos asociados a cada linea de acción, allí se realiza un ejercicio de concertación directa con el Empresario, se realizo la priorización de actividades basadas en la capacidad financiera y operativa del negocio de antojo Crepero se aplico la metodología de Semaforización donde las actividades marcadas en verde se pueden cumplir en un plazo de 3 meses y sin recursos economicos, la naranja se cumple en 3 meses pero requiere de inversion economica y las rojas son acciones que por su complejidad y alta demanda de recursos no son viables ejecutar en un plazo de 3 meses. Con la validación de la ruta de trabajo y la aceptación de costos socializados se da por finalizada la Sesión dejando las bases del PGAP.

Nombre	Empresa	Correo	Teléfono	Firma
Wheth Higuera	Antojo Crepero	antojo crepero @ gmail.com	3153443613	Wheth Higuera.
Julian Mateus	Antojo Crepero	jdmateush@gmail.com	3187907025	
Luz Adriana Leiva Arrieta	Gestor Ingeplan.	luzadri1979.lala@gmail	3044505418	

	Fecha	Hora	Lugar
Próxima reunión			

Scanned with CamScanner