Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad

Contratante

Secretaria Distrital de Desarrollo Económico

Contratista

Ingeplan.co

Empresa

DELEITE PA SUMERCE

2026

Contenido

1. Información General 3
2. Introducción y Objetivos del PGAP 4
2.1 Introducción 4
2.2 Plan de Gestión de Aumento de la Productividad 4
2.3 Objetivos Específicos 4
3. Elementos a Potenciar (derivados del diagnóstico de cadena de valor) 5
4. Estrategia de Implementación 5
4.1 Tiempos Globales del Proyecto 5
4.2 Indicadores de Monitoreo del PGAP 6
4.3 Herramienta de identificación 7
4.4 Actividades 7
4.4.1 Actividades Operativas 7
4.4.2 Actividades Tecnológicas 8
4.4.3 Actividades Logísticas 8
4.4.4 Actividades Comerciales 9
4.4.5 Actividades de Encadenamiento 9
4.4.6 Actividades de Servicio al Cliente 10
5. Recursos Necesarios para Implementar el Plan 10
5.1 Actividades verdes 10
5.2 Actividades naranjas 11
5.3 Actividades rojas 12
6. Plan de Inversión 12
6.1 Objetivo del Plan de Inversión 12
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: 45. DELEITE PA SUMERCE

NIT: 1012316591-3

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

SECTOR ECONÓMICO: Manufacturero/ Agroindustrial

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA: Cra 111 #66-48

FECHA Y HORA DE INICIO DE LA INTERVENCIÓN: 17/12 08:00am

FECHA Y HORA DE FINALIZACIÓN DE LA INTERVENCIÓN: 17/12 11:00am

GESTOR ASIGNADO: Olga Lucia Torres

RESPONSABLE DEL PGAP: Adriana Leiva Arrieta

FECHA DE ELABORACIÓN: 17/12/2025

2. Introducción y Objetivos del PGAP

2.1 Introducción

La empresa **Deleite Pa' Sumercé** es una organización con 20 meses de trayectoria en el mercado, operando en el sector de Manufacturero/ Agroindustrial (CIIU 1084). Su actividad principal es 1084. elaboración de comidas y platos preparados. Ubicada en la dirección Cra 111 #66-48 de la localidad de ENGATIVA, su estructura comercial se enfoca principalmente en Empresa privada, que representa el 60% de sus ventas totales.

Su producción se caracteriza por un Nivel de Complejidad (ALTO), incorporando procesos que la hacen candidata potencial para la cadena de valor BCA, esta empresa de carácter familiar utiliza una formula tradicional de más de 30 años, para su especialidad que son los hojaldres y productos de panadería, lo que permite hacer la diferencia con la competencia. 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: 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 **DELEITE PA´ SUMERCE** 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 1084).

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

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

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

4. Estrategia de Implementación

Las actividades se desarrollan bajo una metodología de **semaforización**, que permite priorizar estas mismas según su nivel de complejidad, tiempo de ejecución y requerimiento de inversión. De esta manera, se garantiza que la implementación del PGAP sea coherente con la capacidad operativa y financiera actual de la empresa, facilitando una toma de decisiones clara y enfocada en resultados.

4.1 Tiempos Globales del Proyecto

El PGAP está estructurado para ejecutarse en fases progresivas priorizando la habilitación operativa y el aumento de productividad, también la formalización de los procesos de trazabilidad, calidad y logística B2B. Finalmente consolidar el encadenamiento comercial con el ecosistema Bogotá Ciudad Aeropuerto. permitiendo la expansión del canal B2B y la captura de nuevos mercados.

Se proyecta que su mayor ejecución este dentro de los primeros tres meses dando prioridad a las actividades que requieran de menor inversión ya que aquellas que requieren financiación de terceros tendrán un tiempo mayor a tres meses para su ejecución.

Las actividades plasmadas en este documento pertenecen al semáforo de tiempos y costos en el cual se especifica que todas aquellas en estén en **verde (V)** son las que se podrán ejecutar en 3 meses o menos con una inversión mínima, las actividades en **naranja (N)** sus tiempos de ejecución serán en 3 meses o un poco más y tendrán costos más elevados y las actividades en **+** 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 Calidad	Estandarizar y documentar los procesos productivos mediante SOP, flujogramas y puntos de control de calidad.	Deleite Pa Sumercé	3 meses	≥ 95 %	SOP aprobados, documentados y aplicados en el 100 % de los procesos productivos clave.	Naranja
Aseguramiento de la Calidad	Reducir el margen de error del proceso productivo del 5 % a menos del 2 %, fortaleciendo la consistencia del producto.	Deleite Pa Sumercé	3 meses	≥ 98 %	Margen de error ≤ 2 % sostenido durante al menos 3 meses consecutivos.	Verde

Recomendación Operativa	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Optimización de Capacidad Productiva	Optimizar la capacidad instalada disponible para mejorar tiempos de producción y respuesta a grandes volúmenes B2B.	Deleite Pa Sumercé	3 meses	≥ 90 %	Incremento mínimo del 20 % en capacidad utilizada y reducción de tiempos de entrega B2B.	Naranja

4.4.2 Actividades Tecnológicas

Recomendación Tecnológica	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
I. Habilitación Formal	1. Iniciar la Preparación Obligatoria hacia la Certificación HACCP	Deleite Pa Sumercé	12 Semanas	100% de Cierre de Brecha Documental	Contratación de consultoría para implementar la base del sistema HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control), que es indispensable para inocuidad alimentaria.	Rojo

4.4.3 Actividades Logísticas

Recomendación Logística	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
II. Gestión de Cadena de Frío y Distribución	1. Generar Alianzas con Operadores Logísticos Refrigerados B2B	Deleite Pa Sumercé	8 Semanas	2. Operadores Logísticos Aliados	Formalización de acuerdos con operadores que garanticen transporte refrigerado certificado y experiencia en entregas de alto volumen y puntualidad.	Verde
II. Gestión de Cadena de Frío y Distribución	2. Explorar la Proximidad Logística a Zonas Francas/Aeropuerto	Deleite Pa Sumercé	10 Semanas	100% de Viabilidad Logística Evaluada	Estudio de costos y beneficios para establecer un punto de pre-consolidación/almacenamiento cerca del BCA que minimice el tiempo de transporte final.	Verde
II. Gestión de Cadena de Frío y Distribución	3. Diseñar y Probar un Protocolo de Entrega B2B (JIT)	Deleite Pa Sumercé	12 Semanas	98% de Puntualidad (JIT) y Temperatura	Creación de un Protocolo JIT que defina los tiempos de *check-in* en el aeropuerto y un sistema de monitoreo de temperatura en tránsito, adaptándose a la rigidez de los horarios corporativos.	Naranja
II. Gestión de Cadena de Frío y Distribución	4. Adaptar el Empaque y Etiquetado a Estándares Corporativos	Deleite Pa Sumercé	6 Semanas	100% de Estandarización de Empaque	Desarrollo de un sistema de empaque seguro y robusto que mantenga la Cadena de Frío, con etiquetado claro que incluya información de trazabilidad (lote, fecha de producción, uso).	Naranja

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.	Deleite Pa Sumercé	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	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.	1. Implementación formal del modelo mixto. 2. Vinculación efectiva de mínimo 3 clientes corporativos del sector aeroportuario o logístico.	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.	Deleite Pa Sumercé	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	Índice de Portafolio Corporativo (IPC): 1. Portafolio desarrollado y aprobado (100%). 2. Uso del portafolio en el 100% de las negociaciones B2B.	1. Portafolio formalizado y alineado al sector BCA. 2. Evidencia de uso en procesos de venta y presentaciones corporativas.	Naranja
Profesionalización Comercial y Relación con Clientes	Implementar un CRM para profesionalizar el seguimiento comercial, la gestión de oportunidades y el servicio al cliente corporativo.	Deleite Pa Sumercé	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	Nivel de Adopción del CRM (NAC): 1. 100% de clientes corporativos registrados. 2. Tiempo de respuesta comercial ≤ 24 horas.	1. CRM implementado y operativo. 2. Registro completo de clientes y oportunidades. 3. Mejora comprobable en tiempos de respuesta y seguimiento comercial.	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).	Deleite Pa Sumercé	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	Índice de Desarrollo de Oferta BCA (IDOB): 100% del catálogo diseñado y validado.	Catálogo formal documentado, con al menos 3 líneas de productos/servicios alineados al sector BCA.	Naranja

Recomendación de Encadenamiento	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Alianzas Estratégicas y Subcontratación	Explorar oportunidades de subcontratación con empresas logísticas, retail, MRO y servicios turísticos vinculadas al ecosistema aeroportuario.	Deleite Pa Sumercé	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	Tasa de Vinculación Estratégica (TVE): mínimo 2 acuerdos o alianzas exploradas.	Existencia de al menos 2 acuerdos, cartas de intención o pilotos comerciales documentados.	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.	Deleite Pa Sumercé	3 meses (Máx. Marzo 2026)	Cumplimiento SLA: ≥ 95%	SLA documentado, aprobado y aplicado en todos los contratos B2B.	Verde
Diferenciación por Calidad de Servicio	Mantener y estandarizar la alta calidad del servicio postventa como diferenciador en la oferta corporativa.	Deleite Pa Sumercé	Permanente (Evaluación Semestral)	Índice de Satisfacción del Cliente (ISC): ≥ 90%	Clientes corporativos califican el servicio postventa como satisfactorio o superior.	Naranja

5. Recursos Necesarios para Implementar el Plan

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

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

5.1 Actividades verdes

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
Operativas	Reducir el margen de error del proceso productivo del 5 % a menos del 2 %, fortaleciendo la consistencia del producto.	Deleite Pa Sumercé	3 meses	**$100.000**	Verde
Logística	1. Generar Alianzas con Operadores Logísticos Refrigerados B2B	Deleite Pa Sumercé	8 Semanas	**$150.000**	Verde
	2. Explorar la Proximidad Logística a Zonas Francas/Aeropuerto	Deleite Pa Sumercé	10 Semanas	**$150.000**	Verde
Encadenamiento	Explorar oportunidades de subcontratación con empresas logísticas, retail, MRO y servicios turísticos vinculadas al ecosistema aeroportuario.	Deleite Pa Sumercé	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	**$100.000**	Verde
Servicio al Cliente	Formalizar la alta capacidad de respuesta mediante un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) para contratos corporativos.	Deleite Pa Sumercé	3 meses (Máx. Marzo 2026)	**$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	Reducir el margen de error del proceso productivo del 5 % a menos del 2 %, fortaleciendo la consistencia del producto.	Deleite Pa Sumercé	3 meses	**$1.450.000**	Naranja
Logística	1. Generar Alianzas con Operadores Logísticos Refrigerados B2B	Deleite Pa Sumercé	8 Semanas	**$2.000.000**	Naranja
	2. Explorar la Proximidad Logística a Zonas Francas/Aeropuerto	Deleite Pa Sumercé	10 Semanas	**$2.500.000**	Naranja
Comercial	Elaborar un portafolio corporativo especializado que refleje capacidades técnicas, estándares de calidad y valor agregado para el sector BCA.	Deleite Pa Sumercé	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	**$3.000.000**	Naranja
	Transitar hacia un modelo comercial mixto B2B–B2C, incorporando productos y servicios especializados para retail aeroportuario, aerolíneas y empresas de logística.	Deleite Pa Sumercé	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	**$3.000.000**	
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).	Deleite Pa Sumercé	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	**$3.500.000**	Naranja

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
Servicio al Cliente	Mantener y estandarizar la alta calidad del servicio postventa como diferenciador en la oferta corporativa.	Deleite Pa Sumercé	Permanente (Evaluación Semestral)	**$800.000**	Naranja
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				**$16.250.000**	

*Los costos son principalmente de profesionales que ejecuten la actividad.

5.3 Actividades rojas

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
Tecnológica	1. Iniciar la Preparación Obligatoria hacia la Certificación HACCP	Deleite Pa Sumercé	12 Semanas	**$38.000.000**	Rojo
Comercial	Implementar un CRM para profesionalizar el seguimiento comercial, la gestión de oportunidades y el servicio al cliente corporativo.	Deleite Pa Sumercé	3 meses (Fase 1: Máx. Marzo 2026)	**$12.000.000**	Rojo
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				**$50.000.000**	

* Las actividades deben ser contratadas con un tercero especializado

6. Plan de Inversión

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 **Deleite Pa Sumerce**, 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.

Deleite Pa Sumerce 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 Deleite Pa Sumerce 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 Deleite Pa Sumerce.

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

Iniciar la Preparación Obligatoria hacia la Certificación HACCP

Certificado HACCP

Concepto	Unidad	Costo unitario	Justificación mercado
Iniciar la preparación obligatoria hacia la certificación HACCP	Servicio	$25.000.000	Consultoría especializada HACCP + diagnóstico inicial + plan de implementación del SGIA + acompañamiento técnico
Implementación del Sistema de Gestión de Inocuidad Alimentaria (SGIA)	Servicio	$8.000.000	Manuales, procedimientos, formatos, registros, matrices de peligros, puntos críticos de control
Capacitación HACCP al equipo	Proceso	$3.000.000	Capacitación formal HACCP (8–16 horas), certificados y material técnico
Auditoría interna HACCP (pre-certificación)	Servicio	$2.000.000	Auditoría simulada antes de certificación formal
Subtotal Calidad		**$38.000.000**	

Actividad Comercial

Transitar hacia un modelo comercial mixto B2B–B2C, incorporando productos y servicios especializados para retail aeroportuario, aerolíneas y empresas de logística.

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	$16.650.000
Actividades Rojas	$50.000.000
TOTAL INVERSIÓN	$67.300.000

Para un Total de sesenta y siete millones trecientos mil pesos m/cte

6.3 Fuentes de Financiamiento

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	DESCRIPCIÓN	REQUISITOS	MONTO/CONDICIONES	BENEFICIOS
Bancóldex	Banco de desarrollo empresarial que ofrece líneas de crédito y apoyo a la competitividad y exportaciones.	Empresas que busquen aumentar su capacidad productiva, tecnología o proyectos de internacionalización.	Líneas de crédito con tasas preferenciales y plazos de hasta 10 años.	Financiamiento preferencial para proyectos innovadores y expansión de mercados internacionales.
Innpulsa Colombia	Fondo de apoyo a la innovación y emprendimiento con enfoque en sectores estratégicos.	Proyectos de innovación tecnológica, mejora de procesos productivos o desarrollo de nuevos productos.	Subsidios y créditos no reembolsables hasta $500 millones, dependiendo de la naturaleza del proyecto.	Apoyo a la innovación tecnológica y mejora de la competitividad en el sector automotriz.
Fondo Emprender (SENA)	Fondo del SENA para la creación y fortalecimiento de empresas de	Microempresas o emprendedores con proyectos innovadores	Recursos no reembolsables para emprendedores que busquen poner en	Recursos no reembolsables para la creación de nuevas

	base tecnológica.	o que requieran capital semilla.	marcha un nuevo proyecto.	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. **Deleite Pa Sumerce** cumplió con el 100% de los requisitos.

Durante la ejecución del proyecto se llevaron a cabo **dos (2) visitas técnicas presenciales en Deleite Pa Sumerce,** 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: Deleite Pa Sumerce Cr 111 N66-48	**Fecha:** 17 Dic/2025.	**Hora inicial:** 8:00 AM **Hora Final:** 11:00 AM.

Agenda:

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

Desarrollo:

El día 17 de Diciembre de 2025 Siendo las 12 del medio día, se da Inicio a la Socialización del PGAP en la Empresa deleite pa' Sumerce, con el fin de avanzar en la Estructuración estratégica del Crecimiento Organizacional. La jornada Inicio Con una fase de Contextualización donde Se retomaron y Validaron los Insumos tecnicos desarrollados anteriormente especificamente Cadena de Valor y DOFA, esto nos permitio alinear Capacidades operativas de la Empresa con oportunidades de mejora. posteriormente se procedio a dar lectura al PGAP. Comenzando por la Información general de la Empresa la introducción, objetivos generales y Socialización de los objetivos Específicos que son. 1. proyectar las actividades orientadas al Incremento real de la productividad 2. Establecer acciones de largo plazo para facilitar su encadenamiento productivo estrategico con el proyecto de Ciudad Aeropuerto 3. Realizar el presupuesto detallado para la ejecución de acciones en los horizontes de Corto mediano y largo plazo 4. Construir Indicadores de seguimiento que permita medir el Impacto

Scanned with CamScanner

y cumplimiento de las metas trazadas en el PGAP, Acto seguido la sesión se centra en la viabilidad operativa, abordando Elementos a potenciar, estrategias de Implementación y recursos necesarios, en esta Etapa se discutió la logística 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 Inversión, donde se Socializaron los costos asociados a cada linea de acción, en un ejercicio de Concertación directa con el Empresario, se realizo la priorización de actividades basada en la Capacidad financiera de Deleite PA Sumercé para ello se utilizo la metodología de Semaforización que quedo definada así: las actividades marcadas con Verde Son aquellas que el Empresario asumira en un plazo de tres meses sin requerir de recursos financieros, las marcadas con naranja representan Compromisos a tres meses pero con Inversión de Recursos y las rojas se Identifican como acciones que, por su alta demanda de recursos y Complejidad no son viables de ejecutar en tres meses. Con la Evaluación de la ruta de trabajo y aceptación de los costos Socializados Se da por finalizada la Sesión, dejando Sentadas las bases para el seguimiento de PGAP.

Nombre	Empresa	Correo	Teléfono	Firma
Gabriela Sanchez	Deleite del Sumercé	gabrielasanchez1983@gmail.com	3216940698	
Luz Adriana Leiva Arrieta	Gestora Ingeplan	luzadri1979.laleiva@gmail.com	3044505418	

	Fecha	Hora	Lugar
Próxima reunión			

Scanned with CamScanner