Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad

Contratante

Secretaria Distrital de Desarrollo Económico

Contratista

Ingeplan.co

Empresa

Traidexpress

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 9
4.4.4 Actividades Comerciales 10
4.4.5 Actividades de Encadenamiento 11
4.4.6 Actividades de Servicio al Cliente 12
5. Recursos Necesarios para Implementar el Plan 13
5.1 Actividades verdes 13
5.2 Actividades naranjas 15
5.3 Actividades rojas 16
6. Plan de Inversión y proyección financiera 17
6.1 Objetivo del Plan de Inversión 17
6.2 Proyección Financiera 17
6.3 Fuentes de Financiamiento 20
7. Plan de Acompañamiento y Seguimiento 21
Acciones del contratista para acompañar la implementación 21
8. Anexos 23

1. Información General

EMPRESA: 46. TRAIDEXPRESS

NIT: 1116796912

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: 20/01 03:00pm

FECHA Y HORA DE FINALIZACIÓN DE LA INTERVENCIÓN: 20/01 06:00pm

GESTOR ASIGNADO: Olga Lucia Torres

RESPONSABLE DEL PGAP: Olga Lucia Torres

FECHA DE ELABORACIÓN: 20/01/26

2. Introducción y Objetivos del PGAP

2.1 Introducción

La empresa **Tradiexpress** 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. La empresa se enfoca en el comercio minorista especializado de carnes (incluyendo aves) y productos cárnicos, pescados y productos de mar. Adicionalmente, se dedica al procesamiento y conservación de carnes y productos cárnicos, y al comercio minorista general de alimentos, bebidas y tabaco en establecimientos no especializados.

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 80% de sus ventas totales.

Su producción se caracteriza por un Nivel de Complejidad (MEDIO), incorporando procesos que la hacen candidata potencial para la cadena de valor BCA. Se identifica un potencial de articulación (TOTALMENTE) con el ecosistema BCA, apalancado en su capacidad de diferenciación (CALIDAD). No obstante, se evidencian desafíos críticos que actúan como barreras de entrada para la formalización comercial B2B, principalmente en trazabilidad tecnológica (Inventario en Tiempo Real: (EN IMPLEMENTACIÓN) y gestión de calidad (con brechas de certificación). La hoja de ruta debe enfocarse en la habilitación operativa y tecnológica para capitalizar su capacidad productiva no utilizada.

2.2 Plan de Gestión de Aumento de la Productividad

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

Entregar un documento aplicable que le permita mejorar la productiva en el corto plazo y fortalecer las capacidades operativas, tecnológicas y comerciales de la empresa **TRAIDEXPRESS** 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:

- Alto Nivel Técnico y Productivo (MEDIO): La empresa opera en el sector de Manufactura/Agroindustrial (CIIU 1084) con un Nivel de Complejidad (MEDIO) en sus procesos de procesamiento y conservación de carnes y pescados. Esto le confiere una base sólida para cumplir con los estándares de producción y volumen exigidos por el sector Horeca y Catering aéreo del BCA.

- Capacidad Instalada Disponible (30%): **Tradiexpress** dispone de un 30% de capacidad productiva no utilizada. Esta fortaleza es crítica porque le permite absorber nueva demanda B2B significativa del ecosistema aeroportuario (aerolíneas, hoteles) sin incurrir inmediatamente en grandes gastos de capital para expandir la infraestructura.

- Fuerte Disposición Gerencial (TOTALMENTE): Existe un compromiso (TOTAL) por parte de la Gerencia para vincular la empresa al ecosistema aeroportuario. Esta disposición es fundamental, ya que garantiza que los recursos y la energía de la empresa se dirigirán a superar las rigurosas barreras de certificación y formalización requeridas por el sector.

- Servicio Postventa Rápido (HORAS): La empresa destaca por ofrecer un servicio postventa con tiempos de respuesta rápidos, medidos en (HORAS). Esta es una fortaleza clave para la negociación de contratos B2B, ya que permite a **Tradiexpress** ofrecer Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA) rígidos que son vitales en el sector alimentario y logístico, donde cualquier demora puede causar graves problemas operativos al cliente.

4. Estrategia de Implementación

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

4.1 Tiempos Globales del Proyecto

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

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

Las actividades plasmadas en este documento pertenecen al semáforo de tiempos y costos en el cual se especifica que todas aquellas en estén en **verde (V)** son las que se podrán ejecutar en 3 meses o menos con una inversión mínima, las actividades en **naranja (N)** sus tiempos de ejecución serán en 3 meses o un poco más y tendrán costos más elevados y las actividades en **rojo (R)** sus tiempos y costos serán mayores y necesitaran apoyo de terceros.

4.2 Indicadores de Monitoreo del PGAP

Con el propósito de evaluar el desempeño y el impacto de la implementación del PGAP, se definen indicadores clave de monitoreo orientados a medir la eficiencia operativa, la productividad, la trazabilidad de los procesos y el nivel de satisfacción del cliente. Estos indicadores permiten establecer una línea base, fijar metas a corto plazo (3 meses) y contar con mecanismos objetivos de verificación, asegurando un seguimiento continuo y una gestión basada en resultados.

Indicador	Fórmula	Línea base	Meta 3 meses	Medio de verificación
Reducción tiempos de proceso	$\frac{Tiempo\ promedio\ inicial - tiempo\ promedio\ actual}{Tiempo\ promedio\ inicial} X100$	Procesos sin Inventario en Tiempo Real (ITR). Tiempos variables y no estandarizados	Reducción ≥ **20%** mediante implementación de ITR y estandarización de procesos críticos	Registros de producción, reportes del sistema ITR, órdenes de trabajo
Incremento productividad operativa	$\frac{Unidades\ conformes\ procidas}{Horas\ hombre}$	Productividad afectada por un 5% de reprocesos y errores operativos	Incremento ≥ **15%** en productividad efectiva al reducir errores y reprocesos	Reportes de producción, control de reprocesos, indicadores de eficiencia
Trazabilidad operativa	$\frac{Procesos\ con\ trazabilidad}{Procesos\ totales} X100$	**0% – 10%** (no existe sistema formal de trazabilidad ni control digital)	≥ **90%** de procesos con trazabilidad documentada y digital	Registros de trazabilidad, bitácoras digitales, auditorías internas
Mejora en satisfacción del cliente	$\frac{Clientes\ satisfechos}{Total\ clientes\ encuestados} X\ 100$	No existe medición formal	≥ **85%** de satisfacción en clientes B2B	Encuestas de satisfacción,

Indicador	Fórmula	Línea base	Meta 3 meses	Medio de verificación
				retroalimentación contractual, CRM

4.3 Herramienta de identificación

Las actividades clasificadas en **verde (V)** corresponden a acciones de rápida ejecución, con una duración estimada de hasta tres meses y una inversión mínima, orientadas principalmente a la estandarización operativa, ajustes productivos, definición comercial B2B y fortalecimiento del servicio al cliente. Las actividades en **naranja (N)** implican un mayor nivel de estructuración y algún grado de inversión, especialmente en procesos tecnológicos, logísticos y de control, mientras que las actividades en **rojo (R)** corresponden a iniciativas de mayor alcance, que requieren tiempos superiores a tres meses y, en algunos casos, financiación o apoyo de terceros.

4.4 Actividades

Teniendo en cuenta la cadena de valor y las necesidades de la empresa se establecieron las actividades a ejecutar, las cuales se encuentran clasificadas en: Operativas, Tecnológicas, Logísticas, Comerciales, de Encadenamiento y Servicio al Cliente. Así mismo en ellas se encuentran clasificadas las tareas por medio de semaforización según su tiempo de ejecución y requerimiento de inversión.

- **Verde (V):** Actividades que se pueden ejecutar dentro de los 3 meses y no requieren mayor inversión.
- **Naranja (N):** Actividades que requieren algún tipo de inversión y profesionales especializados.
- **Rojo (R):** Actividades que si requieren financiación de terceros y requieren ser ejecutados por expertos.

4.4.1 Actividades Operativas

Recomendación Operativa	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Habilitación Operativa y Reducción de Riesgo	**1. Estandarización y Documentación de Procesos (SOPs):** Formalizar el proceso productivo completo (desde	Traidexpress	Mes 1, Semana 1	**100%** de Procesos Clave Documentados.	El personal debe ser capacitado y auditarse internamente el uso de los SOPs en el 90% de las	Naranja

Recomendación Operativa	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
	recepción hasta despacho) mediante SOPs, flujogramas y protocolos de calidad.				tareas diarias de procesamiento.	
Habilitación Operativa y Reducción de Riesgo	**2. Reducción Crítica del Margen de Error (MOE):** Implementar puntos de control rigurosos en línea de producción para reducir el MOE del 10% a un umbral compatible con BCA.	Traidexpress	Mes 1, Semana 1	MOE de Producción 2%.	El índice de producto desechado o no conforme (interna o externamente) no debe superar el 2% en la medición promedio mensual.	Naranja
Habilitación Operativa y Reducción de Riesgo	**3. Optimización de Capacidad Instalada:** Diseñar y probar operativamente un plan de trabajo para el 30% de capacidad instalada disponible, enfocado en reducir los tiempos de respuesta.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	Reducción del *Lead Time* en un 15%.	El tiempo total de procesamiento de un pedido de volumen B2B debe ser, al menos, 15% más rápido que el promedio actual.	Verde
Monetización de Diferenciación	**4. Formalización de la Respuesta Rápida (SLA):** Traducir el servicio postventa rápido (HORAS) en un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) formal para ser incluido en contratos y propuestas B2B.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	100% de Propuestas B2B con SLA de Respuesta.	El SLA debe especificar un tiempo máximo de respuesta a incidentes de 8 horas para todos los clientes corporativos.	Verde
Monetización de Diferenciación	**5. Mantenimiento del Diferenciador Postventa:** Establecer un mecanismo formal de encuestas o seguimiento para monitorear la percepción de la alta calidad del servicio postventa (SI) como diferenciador en la oferta.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	Tasa de Satisfacción Postventa 95%.	El equipo debe registrar formalmente la retroalimentación del cliente y documentar la resolución de cualquier reclamo en un plazo máximo de 24 horas.	Verde

4.4.2 Actividades Tecnológicas

Recomendación Tecnológica	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Habilitación Tecnológica y Sanitaria (Barrera Crítica)	**1. Cierre y Auditoría del Inventario en Tiempo Real (ITR):** Finalizar la implementación del ITR, asegurando que el 100% de los productos perecederos (carnes, pescados) estén trazados digitalmente.	Traidexpress	Mes 1, Semana 1	100% de Trazabilidad ITR Activa.	Capacidad demostrada para realizar una **trazabilidad inversa** (desde el producto final al insumo de origen) en menos de 15 minutos.	Rojo
Habilitación Tecnológica y Sanitaria (Barrera Crítica)	**2. Preparación Documental HACCP/ISO (Cadena de Frío):** Preparar y organizar toda la documentación, flujogramas y registros de temperatura exigidos por normas como	Traidexpress	Mes 1, Semana 2	100% de Documentación de Calidad Lista para Auditoría.	Obtención de la Carta de **'Listo para la Auditoría Externa'** por parte del consultor de calidad o de la Gerencia.	Naranja

Recomendación Tecnológica	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
	HACCP o ISO 22000 (Gestión de Seguridad Alimentaria) y la **Cadena de Frío**.					
Habilitación Tecnológica y Sanitaria (Barrera Crítica)	**3. Evaluación y Mitigación de Riesgos de Seguridad de Información (SGSI):** Realizar la evaluación de riesgos de la Seguridad de Información (SGSI) e implementar protocolos básicos para proteger datos sensibles de contratos B2B.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	100% de Protocolos Básicos de SGSI Implementados.	Implementación de respaldo de datos (backups) y políticas de acceso para proteger la información contractual y técnica.	Rojo
Integración Estratégica	**4. Mapeo Digital de Envíos B2B:** Integrar la información de distribución (tiempos y rutas) con la promesa de **SLA** para identificar cuellos de botella y asegurar el cumplimiento de la respuesta en **HORAS** en el proceso de entrega.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	**100%** de Entregas B2B Monitoreadas Digitalmente.	El sistema debe emitir una alerta automática si el tiempo de entrega supera el 80% del tiempo límite establecido en el SLA.	Naranja

4.4.3 Actividades Logísticas

Recomendación Logística	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Mitigación de Costos y Logística B2B	**1. Estudio de Viabilidad de Nodo Logístico (Cerca al BCA):** Evaluar los costos, el *layout* y los beneficios de establecer un punto de consolidación o *cross-docking* en la zona de influencia de Engativá/Aeropuerto.	Traidexpress	Mes 1, Semana 1	Reducción Proyectada de Costos Logísticos del 10%.	Presentación de un informe financiero que demuestre que el nodo puede reducir el costo total de transporte y logística de salida en al menos 10%.	Verde
Mitigación de Costos y Logística B2B	**2. Rediseño del Modelo de Entrega (B2C a B2B):** Transformar la logística de entrega de un modelo minorista (B2C) a uno de puntualidad **corporativa (B2B)**, que cumpla con ventanas de tiempo rigurosas.	Traidexpress	Mes 1, Semana 2	Tasa de Cumplimiento de Ventana de Tiempo B2B 95%.	El 95% de los pedidos de prueba o iniciales B2B deben entregarse dentro del margen de 15 minutos del horario acordado con el cliente.	Naranja
Mitigación de Costos y Logística B2B	**3. Integración Logística con el SLA (Respuesta Rápida):** Implementar protocolos de *picking* y despacho prioritario para **Pedidos de Respuesta Rápida (SLA)** que	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	Tiempo Promedio de Respuesta a Incidentes 8 Horas.	Capacidad para despachar y entregar un pedido de emergencia (simulado) en un tiempo máximo de 8 horas desde la recepción de la orden.	Naranja

Recomendación Logística	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
	garantice que la promesa de **HORAS** se cumple operativamente.					
Mitigación de Costos y Logística B2B	**4. Negociación y Consolidación de Fletes B2B:** Revisar y negociar los contratos de transporte actuales, buscando tarifas preferenciales por volumen para reducir el Costo de Transporte de Insumos (CTI) que actualmente es del 30%.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	Reducción del CTI al 25%.	Firma de nuevos acuerdos con transportistas que resulten en una reducción del Costo de Transporte de Insumos a, por lo menos, 25% del valor del insumo.	Verde

4.4.4 Actividades Comerciales

Recomendación Comercial	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Monetización y Diversificación	**1. Transición de Modelo Comercial (B2C a B2B-B2C):** Definir la estrategia, segmentación y metas de ventas para migrar del 80% de dependencia B2C a un modelo mixto con un objetivo inicial de 20% de ventas B2B.	Traidexpress	Mes 1, Semana 1	Ventas B2B Representan 20% del Total.	Firma de al menos un **Acuerdo Marco** de suministro con un cliente clave del BCA (o su zona de influencia).	Naranja
Monetización y Diversificación	**2. Elaboración de Portafolio Corporativo Especializado:** Diseñar un portafolio de productos y servicios que destaque la **CALIDAD**, el **SLA de Respuesta en Horas**, y que incorpore evidencias de la certificación HACCP en proceso.	Traidexpress	Mes 1, Semana 2	100% de Material Comercial B2B Disponible.	Creación de un *deck* de ventas y fichas técnicas B2B que incluyan especificaciones de volumen, *pricing* y cumplimiento sanitario.	Naranja
Monetización y Diversificación	**3. Identificación y Primer Contacto con Clientes BCA:** Mapear a los 5 principales *stakeholders* del BCA (Catering Aéreo, Hotelería, Logística) y enviar la nueva propuesta de valor B2B.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	**5** Contactos de Nivel Gerencial Establecidos.	Documentación de reuniones o llamadas de seguimiento con gerentes de compras o *supply chain* del BCA.	Verde
Tecnología y Servicio al Cliente	**4. Implementación y Adopción de un CRM:** Seleccionar e implementar una herramienta CRM para profesionalizar el seguimiento comercial, gestionar *leads* B2B y registrar el servicio al cliente corporativo.	Traidexpress	Mes 1, Semana 4	100% de Clientes B2B en CRM y Uso del 90%	Todos los *leads*, propuestas y contactos del BCA deben estar registrados en el CRM con tareas de seguimiento asignadas.	Rojo

Recomendación Comercial	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Tecnología y Servicio al Cliente	**5. Desarrollo de Cláusulas SLA y Contratos Marco:** Estandarizar las cláusulas del **Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA)** para la respuesta en Horas, incorporándolas en los contratos marco B2B propuestos.	Traidexpress	Mes 2, Semana 3	100% de Propuestas con Cláusulas SLA Validadas.	Aprobación de las cláusulas SLA por el área legal de la empresa, listas para su presentación a clientes corporativos.	Verde

4.4.5 Actividades de Encadenamiento

Recomendación de Encadenamiento	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Exploración y Oferta de Valor BCA	**1. Diseño de Catálogo de Servicios BCA:** Diseñar un catálogo hiper-especializado que no solo venda productos (carnes/pescados) sino también **servicios de valor** (ej. Respuesta SLA, Despacho 24/7, Trazabilidad total) orientado a las necesidades de *catering* y *retail* aeroportuario.	Traidexpress	Mes 1, Semana 4	100% de Diseño del Catálogo BCA Finalizado.	El catálogo debe incluir secciones específicas sobre la **Trazabilidad ITR** y la **Certificación HACCP en Proceso**.	Naranja
Exploración y Oferta de Valor BCA	**2. Exploración de Oportunidades de Subcontratación:** Identificar y contactar a las empresas logísticas, de *retail* y de servicios turísticos (hoteles) que operan en la sección 8.2 (Zona de influencia BCA) para presentar la oferta B2B.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	**10** Contactos de Subcontratación Calificados.	Documentación de reuniones y registro de necesidades específicas de al menos 10 empresas del ecosistema BCA.	Verde
Integración Activa en el Ecosistema	**3. Participación Activa en Espacios de Articulación:** Asegurar la participación de la Gerencia y el área Comercial en al menos **dos** ruedas de negocios o eventos de articulación comercial del programa BCA.	Traidexpress	Mes 2, Semana 3	**2** Eventos de Articulación Completados.	Generación de una base de datos con 15 nuevos contactos comerciales y 5 *leads* calificados para propuestas.	Verde
Integración Activa en el Ecosistema	**4. Evaluación de Requisitos MRO/Componentes:** Investigar los requisitos técnicos y sanitarios (si aplica) para proveer productos no alimenticios o componentes básicos al sector MRO (Mantenimiento, Reparación y Operaciones) como potencial diversificación futura.	Traidexpress	Mes 2, Semana 4	% de Reporte de Requisitos MRO.	Entrega de un informe que detalle las certificaciones y estándares de calidad adicionales requeridos para servir al sector MRO del BCA.	Verde

Recomendación de Encadenamiento	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
Exploración y Oferta de Valor BCA	**1. Diseño de Catálogo de Servicios BCA:** Diseñar un catálogo hiper-especializado que no solo venda productos (carnes/pescados) sino también **servicios de valor** (ej. Respuesta SLA, Despacho 24/7, Trazabilidad total) orientado a las necesidades de *catering* y *retail* aeroportuario.	Traidexpress	Mes 1, Semana 4	100% de Diseño del Catálogo BCA Finalizado.	El catálogo debe incluir secciones específicas sobre la **Trazabilidad ITR** y la **Certificación HACCP en Proceso**.	Naranja

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
Formalización del Valor Agregado	**1. Diseño e Inclusión de Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA):** Formalizar la alta capacidad de respuesta (medida en horas) en un documento contractual (**SLA**) que garantice los tiempos de respuesta para pedidos urgentes o resolución de incidentes B2B.	Traidexpress	Mes 1, Semana 1	100% de Propuestas B2B con SLA de Respuesta Rápida.	El SLA debe especificar un tiempo máximo de respuesta a incidentes de 8 horas para todos los clientes corporativos del BCA.	Naranja
Formalización del Valor Agregado	**2. Integración del SLA con el Proceso Logístico:** Asegurar que el área de Logística y Operaciones esté capacitada y equipada para cumplir con la promesa de respuesta del SLA (8 horas) en términos de *picking*, despacho y transporte prioritario.	Traidexpress	Mes 1, Semana 4	Tasa de Cumplimiento del SLA Operacional 98%.	Las pruebas simuladas de pedidos de emergencia demuestran que el proceso interno logra el despacho a tiempo para cumplir con la ventana de 8 horas.	Verde
Monitoreo y Diferenciación	**3. Establecimiento de Protocolo de Monitoreo Postventa:** Diseñar un sistema formal (usando el CRM) para monitorear la calidad del servicio postventa y las resoluciones de incidentes.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	Tasa de Resolución de Reclamos en 24 Horas.	El 95% de los reclamos o consultas postventa de clientes corporativos deben recibir una solución o un plan de acción formal en menos de 24 horas.	Verde
Monitoreo y Diferenciación	**4. Posicionamiento del Servicio como Diferenciador Competitivo:** Asegurar que todos los materiales de *marketing* y presentaciones B2B destaquen la **Alta Calidad del Servicio Postventa y el SLA** como una	Traidexpress	Mes 2, Semana 4	Inclusión del Diferenciador en 100% de las Propuestas.	La Gerencia Comercial debe validar que el factor de servicio está explícitamente detallado y cuantificado en la	Verde

Recomendación en Servicio al Cliente	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito	Herramienta según semaforización
	ventaja clave frente a competidores.				propuesta de valor presentada al BCA.	

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
Operacional	**3. Optimización de Capacidad Instalada:** Diseñar y probar operativamente un plan de trabajo para el 30% de capacidad instalada disponible, enfocado en reducir los tiempos de respuesta.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	**$150.000**	Verde
	4. Formalización de la Respuesta Rápida (SLA): Traducir el servicio postventa rápido (HORAS) en un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) formal para ser incluido en contratos y propuestas B2B.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1		
	5. Mantenimiento del Diferenciador Postventa: Establecer un mecanismo formal de encuestas o seguimiento para monitorear la percepción de la alta calidad del servicio postventa (SI) como diferenciador en la oferta.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1		
Logística	**1. Estudio de Viabilidad de Nodo Logístico (Cerca al BCA):** Evaluar los costos, el *layout* y los beneficios de establecer un punto de consolidación o *cross-docking* en la zona de influencia de Engativá/Aeropuerto.	Traidexpress	Mes 1, Semana 1	**$100.000**	Verde
	4. Negociación y Consolidación de Fletes B2B: Revisar y negociar los contratos de transporte	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	**$120.000**	Verde

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
	actuales, buscando tarifas preferenciales por volumen para reducir el Costo de Transporte de Insumos (CTI) que actualmente es del 30%.				
Comercial	**3. Identificación y Primer Contacto con Clientes BCA:** Mapear a los 5 principales *stakeholders* del BCA (Catering Aéreo, Hotelería, Logística) y enviar la nueva propuesta de valor B2B.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	**$100.000**	Verde
	5. Desarrollo de Cláusulas SLA y Contratos Marco: Estandarizar las cláusulas del **Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA)** para la respuesta en Horas, incorporándolas en los contratos marco B2B propuestos.	Traidexpress	Mes 2, Semana 3	**$200.000**	Verde
Encadenamiento	**2. Exploración de Oportunidades de Subcontratación:** Identificar y contactar a las empresas logísticas, de *retail* y de servicios turísticos (hoteles) que operan en la sección 8.2 (Zona de influencia BCA) para presentar la oferta B2B.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	**$100.000**	Verde
	3. Participación Activa en Espacios de Articulación: Asegurar la participación de la Gerencia y el área Comercial en al menos **dos** ruedas de negocios o eventos de articulación comercial del programa BCA.	Traidexpress	Mes 2, Semana 3	**$150.000**	Verde
	4. Evaluación de Requisitos MRO/Componentes: Investigar los requisitos técnicos y sanitarios (si aplica) para proveer productos no alimenticios o componentes básicos al sector MRO (Mantenimiento, Reparación y Operaciones) como potencial diversificación futura.	Traidexpress	Mes 2, Semana 4	**$100.000**	Verde
Servicio al Cliente	**2. Integración del SLA con el Proceso Logístico:** Asegurar que el área de Logística y Operaciones esté capacitada y equipada para cumplir con la promesa de respuesta del SLA (8 horas) en términos de *picking*, despacho y transporte prioritario.	Traidexpress	Mes 1, Semana 4	**$150.000**	Verde
	3. Establecimiento de Protocolo de Monitoreo Postventa: Diseñar un sistema formal (usando el CRM) para monitorear la calidad del servicio postventa y las resoluciones de incidentes.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	**$150.000**	Verde
	4. Posicionamiento del Servicio como Diferenciador Competitivo: Asegurar que todos los materiales de *marketing* y presentaciones B2B destaquen la **Alta Calidad del Servicio Postventa y el SLA** como una ventaja clave frente a competidores.	Traidexpress	Mes 2, Semana 4	**$100.000**	Verde
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				**$1.270.000**	

*Los costos es en formatos, llamadas, elaboraciones que puede hacer algún trabajador de la empresa.

5.2 Actividades naranjas

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
Operativas	**1. Estandarización y Documentación de Procesos (SOPs):** Formalizar el proceso productivo completo (desde recepción hasta despacho) mediante SOPs, flujogramas y protocolos de calidad.	Traidexpress	Mes 1, Semana 1	**$1.450.000**	Naranja
	2. Reducción Crítica del Margen de Error (MOE): Implementar puntos de control rigurosos en línea de producción para reducir el MOE del 10% a un umbral compatible con BCA.	Traidexpress	Mes 1, Semana 1	**$2.000.000**	
Tecnológica	**2. Preparación Documental HACCP/ISO (Cadena de Frío):** Preparar y organizar toda la documentación, flujogramas y registros de temperatura exigidos por normas como **HACCP o ISO 22000** (Gestión de Seguridad Alimentaria) y la **Cadena de Frío**.	Traidexpress	Mes 1, Semana 2	**$1.000.000**	
	2. Preparación Documental HACCP/ISO (Cadena de Frío): Preparar y organizar toda la documentación, flujogramas y registros de temperatura exigidos por normas como **HACCP o ISO 22000** (Gestión de Seguridad Alimentaria) y la **Cadena de Frío**.	Traidexpress	Mes 1, Semana 2	**$1.600.000**	
Logística	**2. Rediseño del Modelo de Entrega (B2C a B2B):** Transformar la logística de entrega de un modelo minorista (B2C) a uno de puntualidad **corporativa (B2B)**, que cumpla con ventanas de tiempo rigurosas.	Traidexpress	Mes 1, Semana 2	**$2.000.000**	
	3. Integración Logística con el SLA (Respuesta Rápida): Implementar protocolos de *picking* y despacho prioritario para **Pedidos de Respuesta Rápida (SLA)** que garantice que la promesa de **HORAS** se cumple operativamente.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	**$2.500.000**	
Comercial	**1. Transición de Modelo Comercial (B2C a B2B-B2C):** Definir la estrategia, segmentación y metas de ventas para migrar del 80% de dependencia B2C a un modelo mixto con un objetivo inicial de 20% de ventas B2B.	Traidexpress	Mes 1, Semana 1	**$3.000.000**	Naranja
	2. Elaboración de Portafolio Corporativo Especializado: Diseñar un portafolio de productos y servicios que destaque la **CALIDAD**, el **SLA de Respuesta en Horas**, y que incorpore evidencias de la certificación HACCP en proceso.	Traidexpress	Mes 1, Semana 2	**$3.500.000**	Naranja
Encadenamiento	**1. Diseño de Catálogo de Servicios BCA:** Diseñar un catálogo hiper-especializado que no solo venda productos (carnes/pescados) sino también **servicios de valor** (ej. Respuesta SLA, Despacho 24/7, Trazabilidad total) orientado a las necesidades de *catering* y *retail* aeroportuario.	Traidexpress	Mes 1, Semana 4	**$3.500.000**	Naranja

Recomendación	Acción Clave	Responsables	Plazo de Implementación	Costos	Herramienta según semaforización
	1. Diseño de Catálogo de Servicios BCA: Diseñar un catálogo hiper-especializado que no solo venda productos (carnes/pescados) sino también **servicios de valor** (ej. Respuesta SLA, Despacho 24/7, Trazabilidad total) orientado a las necesidades de *catering* y *retail* aeroportuario.	Traidexpress	Mes 1, Semana 4	**$1.500.000**	
Servicio al Cliente	**1. Diseño e Inclusión de Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA):** Formalizar la alta capacidad de respuesta (medida en horas) en un documento contractual (**SLA**) que garantice los tiempos de respuesta para pedidos urgentes o resolución de incidentes B2B.	Traidexpress	Mes 1, Semana 1	**$1.200.000**	
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				**$23.250.000**	

*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. Cierre y Auditoría del Inventario en Tiempo Real (ITR):** Finalizar la implementación del ITR, asegurando que el 100% de los productos perecederos (carnes, pescados) estén trazados digitalmente.	Traidexpress	Mes 1, Semana 1	**$14.350.000**	Rojo
	3. Evaluación y Mitigación de Riesgos de Seguridad de Información (SGSI): Realizar la evaluación de riesgos de la Seguridad de Información (SGSI) e implementar protocolos básicos para proteger datos sensibles de contratos B2B.	Traidexpress	Mes 2, Semana 1	**$20.000.000**	Rojo
Comercial	**4. Implementación y Adopción de un CRM:** Seleccionar e implementar una herramienta CRM para profesionalizar el seguimiento comercial, gestionar *leads* B2B y registrar el servicio al cliente corporativo.	Traidexpress	Mes 1, Semana 4	**$12.000.000**	Rojo
VALOR TOTAL POR ACTIVIDADES				**$46.350.000**	

* 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 **Traidexpress**, 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.

Traidexpress 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 Traidexpress 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 Traidexpress.

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

Evaluación y Mitigación de Riesgos de Seguridad de Información (SGSI): Realizar la evaluación de riesgos de la Seguridad de Información (SGSI) e implementar protocolos básicos para proteger datos sensibles de contratos B2B.

Habilitación Tecnológica y Sanitaria

Concepto	Unidad	Costo unitario	Justificación mercado
Evaluación de riesgos SGSI básica	Servicio	$4.000.000	Análisis de riesgos de seguridad de la información según ISO/SGSI y MSPI, identificando amenazas y vulnerabilidades clave (consultoría intermedia)
Elaboración de políticas de acceso y control	Paquete	$3.000.000	Desarrollo de políticas de acceso a sistemas, control de usuarios y permisos (consultoría técnica)
Implementación de respaldo de datos (backups)	Servicio	$5.000.0000	Configuración de estrategias de respaldo, cronogramas y recuperación básica (consultor TI)
Configuración de medidas básicas de protección (antivirus/MFA/contraseñas)	Paquete	$2.500.000	Controles mínimos de seguridad para protección de datos y acceso (políticas y herramientas)

Documentación de protocolos básicos SGSI	paquete	$3.500.000	Documentación técnica de protocolos, guías y procedimientos implementados
Capacitación operativa en seguridad de la información	Jornada	$2.000.000	Capacitación al personal sobre políticas, respaldo y buenas prácticas
Subtotal Calidad		**$20.000.000**	

Actividad Comercial

1. Cierre y Auditoría del Inventario en Tiempo Real (ITR): Finalizar la implementación del ITR, asegurando que el 100% de los productos perecederos (carnes, pescados) estén trazados digitalmente.

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

Cierre y Auditoría del Inventario en Tiempo Real (ITR): Finalizar la implementación del ITR, asegurando que el 100% de los productos perecederos (carnes, pescados) estén trazados digitalmente.

Trazabilidad y Tecnología (ITR)

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	$ 1.270.000
Actividades Naranjas	$23.250.000
Actividades Rojas	$46.350.000
TOTAL INVERSIÓN	$70.870.000

Para un total de sesenta millones ochocientos setenta 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	Proyectos de innovación tecnológica, mejora de procesos	Subsidios y créditos no reembolsables hasta $500 millones,	Apoyo a la innovación tecnológica y

	con enfoque en sectores estratégicos.	productivos o desarrollo de nuevos productos.	dependiendo de la naturaleza del proyecto.	mejora de la competitividad en el sector automotriz.
Fondo Emprender (SENA)	Fondo del SENA para la creación y fortalecimiento de empresas de base tecnológica.	Microempresas o emprendedores con proyectos innovadores o que requieran capital semilla.	Recursos no reembolsables para emprendedores que busquen poner en marcha un nuevo proyecto.	Recursos no reembolsables para la creación de nuevas empresas y el fortalecimiento de proyectos innovadores.
ProColombia	Apoya la internacionalización de empresas, especialmente en comercio exterior.	Empresas con proyectos enfocados en la exportación de productos o servicios.	Asesoría gratuita, participación en ferias internacionales y apoyo en promoción comercial	Acceso a mercados internacionales, asesoría en exportaciones y reducción de costos en promoción internacional.
Cámara de Comercio de Bogotá	Apoya a las pymes de la ciudad con programas de financiamiento, capacitación y asesoría.	Empresas en Bogotá con proyectos de expansión y mejora de competitividad.	Líneas de crédito y subvenciones a través de programas específicos de apoyo.	Asesoría empresarial y acceso a crédito preferencial para pymes y emprendedores.

7. Plan de Acompañamiento y Seguimiento

Acciones del contratista para acompañar la implementación

El proyecto **Bogotá Ciudad Aeropuerto (BCA)** se concibió como una estrategia integral orientada al fortalecimiento del tejido empresarial del territorio, con el propósito de mejorar las capacidades productivas, operativas, tecnológicas y comerciales de las empresas participantes, y facilitar su articulación progresiva con el ecosistema aeroportuario y logístico de la ciudad.

La ejecución del proyecto inició a partir de una **base de datos de 105 empresas**, suministrada por la entidad ejecutora, que sirvió como insumo para el desarrollo de una **estrategia de convocatoria multicanal**, la cual incluyó el uso de correos electrónicos, llamadas telefónicas y visitas presenciales. Esta estrategia permitió socializar los objetivos del programa, los beneficios de participación y los requisitos de vinculación, logrando

como resultado la **inscripción formal de 46 empresas** interesadas en fortalecer sus capacidades y explorar oportunidades de encadenamiento productivo.

Con las empresas inscritas se dio inicio a la **fase de transferencia de conocimiento**, concebida como un proceso estructurado para el fortalecimiento de competencias empresariales clave. De las 46 empresas participantes, **26 culminaron exitosamente el proceso**, cumpliendo el **100% de los requerimientos establecidos**, lo cual refleja un nivel significativo de compromiso, permanencia y apropiación de los contenidos desarrollados durante el programa. de **Tradiexpress** cumplió con el 100% de los requisitos.

Durante la ejecución del proyecto se llevaron a cabo **dos (2) visitas técnicas presenciales en Tradiexpress,** 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: Cr111 N66 -48	Fecha: 20 ENE/2026	Hora inicial: 3PM Hora Final: 6PM.

Agenda:

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

Desarrollo: En Bogota a los 20 días del mes de enero de 2026. Siendo las 3PM se da Inicio a la visita de socialización y revisión del PGAP. con la empresa Tradi Ex press, para Iniciar la sesión se retoman los Insumos técnicos desarrollados en la Cadena de valor y el DOFA, esta revisión nos permite junto con la empresa alinear las Capacidades Operativas frente a las oportunidades de mejora detectadas en el entorno. Se procede en este momento a dar lectura del documento de PGAP, siguiendo la estructura del mismo para su respectivo analisis, se comienza con los datos generales de la empresa, Introducción del documento, objetivo general y específicos del PGAP ① Se analizan las actividades encaminadas al aumento de la productividad ② Se Establecen acciones a largo plazo que faciliten el encadenamiento productivo con el proyecto Ciudad Aeropuerto ③ Analisis del presupuesto detallando las acciones que se pueden ejecutar en el Corto Mediano y largo plazo ④ Construir Indicadores de seguimiento que permitan medir el impacto y cumplimiento de las Metas de PGAP.

Scanned with CamScanner

Powered by CamScanner

Seguidamente se socializan temas como la viabilidad operativa elementos a potenciar, estrategias de implementación y recursos necesarios, se aborda el tema logistico y de capital humano pilares para el cumplimiento de la hoja de ruta del PSAP. Abordamos en el cierre el tema del Plan de Inversión donde se socializan los costos asociados a cada linea de acción, en un ejercicio concertado con la empresa donde se priorizan las actividades basadas en la capacidad financiera y operativa actual de la unidad productiva, para este punto se aplico la metodología de semaforización donde las actividades marcadas en verde son aquellas que el empresario asumira en un plazo de tres meses por no requerir recursos externos, la actividades en naranja representan compromisos para el mismo periodo de tiempo pero requieren de una inversion economica y las actividades en rojo por su complejidad y alta demanda de recursos hoseyecutaran en un trimestre. Una vez socializado y analizado el PSAP el empresario Acepta de conformidad el documento.

Nombre	Empresa	Correo	Teléfono	Firma
Juan David Gomez	Trudexpress	Trudexpress1@Gmail	3150239012	Juan David Gomez
Adriana Leiva	Ingeplan	luzadri1974.lala@gmail.com	3044503418	

	Fecha	Hora	Lugar
Próxima reunión			

Scanned with CamScanner

Powered by CamScanner