INFORME TÉCNICO DETALLADO DE ENCADENAMIENTO EMPRESARIAL

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN Y MARCO CONCEPTUAL 3
2. OBJETIVOS DEL ANÁLISIS 3
3. RESUMEN EJECUTIVO 3
4. ÁREAS CLAVES A ANALIZAR 4
5. PRINCIPALES RESULTADOS DEL INSTRUMENTO DE CADENA DE VALOR 4
5.1. Datos Generales de la Empresa 5
5.2.1 Fortalezas identificadas 5
5.2.2 Debilidades críticas 6
5.2.3 Amenazas externas 6
5.2.4 Oportunidades de articulación 7
6. ANÁLISIS DETALLADO DE LA CADENA DE VALOR 7
6.1. CAPACIDADES PRODUCTIVAS 8
6.2. INFRAESTRUCTURA Y CAPACIDAD LOGÍSTICA 8
6.3. ENCADENAMIENTO CON ACTORES DEL ENTORNO AEROPORTUARIO 9
6.4. ANÁLISIS DE MERCADEO Y VENTAS 10
6.5. ANÁLISIS DEL SERVICIO POSTVENTA 11
6.6. TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN 11
7. ANÁLISIS DETALLADO DE LA CADENA DE VALOR 12
8. ARTICULACIÓN ECONÓMICA CON BOGOTÁ CIUDAD AEROPUERTO 13
8.1. Articulación Económica con Bogotá Ciudad Aeropuerto (Líneas Estratégicas) 13
8.2. Posibles Encadenamiento con el ecosistema de Bogotá Ciudad Aeropuerto. 15
9. HOJA DE RUTA Y PLAN DE ACCIÓN 16
10. CONCLUSIÓN GENERAL Y RECOMENDACIONES 18
10.1 Recomendaciones Finales 18
10.1.1 Recomendaciones Operativas 19
10.1.2 Recomendaciones Tecnológicas 19

10.1.3 Recomendaciones Logísticas 20
10.1.4 Recomendaciones Comerciales 21
10.1.5 Recomendaciones de Encadenamiento 21
10.1.6 Recomendaciones en Servicio al Cliente 22

LISTADO DE TABLAS.

Tabla 1. Datos Generales 4
Tabla 2 Principales Resultados del Instrumento 5
Tabla 3. Análisis de Capacidades Productivas 8
Tabla 4 Análisis Logístico y de Infraestructura 9
Tabla 5 Análisis de Encadenamiento y Capacidad 9
Tabla 6 Análisis de Mercadeo y Riesgo Comercial 10
Tabla 7 Análisis del Servicio Postventa 11
Tabla 8 Análisis de Tecnología, Trazabilidad y Calidad 11
Tabla 9 Análisis de la cadena de valor 12
Tabla 10 Líneas Estratégicas de Articulación 14
Tabla 11 Posibles Encadenamientos 15
Tabla 12 Hoja de Ruta y Plan de Acción 16

1. INTRODUCCIÓN Y MARCO CONCEPTUAL

En el marco del Contrato de Prestación de Servicios No. 1060-2025, suscrito entre INGEPLAN y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE), cuyo objeto es fortalecer empresas de alto impacto en Bogotá mediante el impulso de iniciativas relacionadas con Ciencia, Tecnología e Innovación articuladas a la estrategia Bogotá Ciudad Aeropuerto, se presenta el siguiente informe técnico sustentado en la información recolectada durante la ejecución contractual. Este documento presenta el diagnóstico y análisis de la cadena de valor de **E-PRENSA DIGITAL**, sustentado en el marco analítico de Michael Porter (estructuración de actividades primarias y de apoyo) que, de manera conjunta, determinan su capacidad para generar ventajas competitivas sostenibles.

La información utilizada fue obtenida mediante un instrumento de diagnóstico diseñado para aplicar, recopilar y sistematizar los datos requeridos para el diagnóstico empresarial y el análisis de la cadena de valor. Este instrumento integra variables cualitativas y cuantitativas que permiten identificar capacidades, brechas, procesos críticos, niveles de madurez operativa y oportunidades de articulación con la estrategia Bogotá Ciudad Aeropuerto.

2. OBJETIVOS DEL ANÁLISIS

1. Diagnosticar las capacidades productivas, logísticas, tecnológicas y comerciales de la empresa.
2. Identificar fortalezas, debilidades amenazas y oportunidades de su cadena de valor.
3. Determinar las áreas funcionales donde la empresa puede implementar herramientas estratégicas que habiliten su articulación con el ecosistema BCA y se encadenen con otras empresas.
5. Construir una Hoja de Ruta operacional–estratégica con responsables, plazos y KPIs desarrollando un plan de acción más amplio y estructurado.
6. Formular conclusiones y recomendaciones orientadas al cierre de brechas críticas y crecimiento de la empresa.

3. RESUMEN EJECUTIVO

La empresa **E-PRENSA DIGITAL** es una organización con 13.2 años (159 meses) de trayectoria en el mercado, operando en el sector de Servicios (CIIU 7310). Su actividad principal es 7310. publicidad.

Ubicada en la dirección Carrera 103b 23g 51, Bogotá, Bogotá, D.C. de la localidad de FONTIBON, su estructura comercial se enfoca principalmente en Empresa privada, que representa el 30% de sus ventas totales.

Su producción se caracteriza por un Nivel de Complejidad ALTO, incorporando procesos que la hacen candidata potencial para la cadena de valor BCA.

Se identifica un potencial de articulación ALGO 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 cumplimiento). La hoja de ruta debe enfocarse en la habilitación operativa y tecnológica para capitalizar su capacidad productiva no utilizada.

Tabla 1. Datos Generales

INFORME TÉCNICO DETALLADO DE ENCADENAMIENTO EMPRESARIAL	
Empresa Analizada:	E-PRENSA DIGITAL
NIT:	900551446-1
Antigüedad:	13.2 años (159 meses)
Sector:	Servicios
Localidad:	FONTIBÓN
Actividad CIIU:	7310 - 7310. Publicidad

Fuente: Cuestionario información de la empresa, documento cámara de comercio cada empresa

4. ÁREAS CLAVES A ANALIZAR

El análisis de la empresa **E-PRENSA DIGITAL** se desarrolla a partir de los siete bloques estructurados en el instrumento aplicado, los cuales permiten comprender su funcionamiento operativo, logístico, comercial y tecnológico, así como su potencial de articulación con el ecosistema Bogotá Ciudad Aeropuerto (BCA).

Las áreas evaluadas son:

Información general: Del cuestionario de recolección de información pregunta 1-3
Capacidades productivas y operativas: Del cuestionario de recolección de información pregunta 4-21
Infraestructura y capacidad logística: Del cuestionario de recolección de información pregunta 22-23
Encadenamiento con otras empresas del entorno aeroportuario: Del cuestionario de recolección de información pregunta 24-29
Mercadeo, ventas y servicios: Del cuestionario de recolección de información pregunta 30-42
Servicio postventa: Del cuestionario de recolección de información pregunta 43-44
Tecnología e innovación: Del cuestionario de recolección de información pregunta 45-50

Cada una de estas áreas aporta insumos específicos para la identificación de fortalezas y debilidades en la cadena de valor, así como para la construcción de una hoja de ruta estratégica.

.

5. PRINCIPALES RESULTADOS DEL INSTRUMENTO DE CADENA DE VALOR

El instrumento formulado recopila información estructural, operativa, logística, comercial y tecnológica de la empresa beneficiaria con el fin de identificar oportunidades de encadenamiento dentro del ecosistema Bogotá Ciudad Aeropuerto (BCA).
A continuación, se presentan los datos generales de la empresa, obtenidos del instrumento aplicado.

.

5.1. Datos Generales de la Empresa

Tabla 2 Principales Resultados del Instrumento

Variable	Respuesta
Razón social	E-PRENSA DIGITAL
NIT	900551446-1
Representante que diligencia	CARLOS EDUARDO ESCOBAR CARDENAS
Relación actual con el Aeropuerto El Dorado	NO
Complejidad del proceso	ALTO
Capacidad instalada utilizada	60%
Principal cliente	Empresa privada (30% de ventas)
Exportaciones	30%
Relación con actores aeroportuarios	NO
Capacidad financiera autoevaluada	5. ROBUSTA
Disponibilidad para explorar oportunidades con BCA	ALGO
Margen de error operativo	5%
Certificaciones de calidad	SI
Inventario en tiempo real (ITR)	SI
Seguridad de la información	SI

Fuente: Cuestionario información de la empresa

5.2. Identificación de fortalezas y debilidades en su cadena de valor

5.2.1 Fortalezas identificadas

Basado en la información proporcionada, E-Prensa Digital SAS exhibe ventajas competitivas claras y robustas, especialmente en sus capacidades operativas y técnicas, lo cual la posiciona favorablemente para el crecimiento y la articulación con nuevos mercados (B2B, BCA):

Alto Nivel Técnico en el Proceso (ALTO):

Esta fortaleza asegura que E-Prensa Digital SAS puede manejar y entregar servicios con un alto grado de sofisticación y precisión. La excelencia técnica intrínseca en sus operaciones reduce la probabilidad de errores y fallos de calidad, permitiéndole competir en mercados que exigen estándares rigurosos.

Capacidad Instalada Disponible del 40%:

Esta holgura operativa es un activo estratégico fundamental. Significa que la empresa puede absorber inmediatamente nueva demanda y grandes contratos B2B sin la necesidad de realizar costosas y lentas inversiones de capital (CAPEX) en el corto plazo. Esto le otorga flexibilidad y una ventaja de rápida respuesta al mercado.

Servicio Postventa con Tiempos de Respuesta Rápidos (HORAS):

A diferencia de empresas con respuestas lentas, E-Prensa Digital SAS ya opera con la inmediatez que requieren los contratos con Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA) críticos. Esta rapidez en el servicio postventa es una fortaleza clave para garantizar la continuidad del negocio del cliente y construir una reputación de confiabilidad y excelencia en el servicio.

5.2.2 Debilidades críticas

Margen de Error Operativo del 5%:

Esta es una brecha crítica de calidad. Un margen de error del 5% es incompatible con los altos estándares de confiabilidad exigidos por mercados estructurados como el Ecosistema Aeroportuario (BCA) o cualquier sector que maneje datos o información sensible.

Impacto: Esta alta tasa de error implica costos significativos por reproceso, penalidades por incumplimiento, y un alto riesgo de insatisfacción del cliente. Para un mercado B2B que busca cero fallas, este margen de error socava las fortalezas técnicas y de servicio de la empresa.

Necesidad: La empresa debe priorizar urgentemente la reducción de este margen de error a menos del 1% mediante la implementación de un sistema de gestión de calidad riguroso.

5.2.3 Amenazas externas

Las amenazas externas identificadas demuestran que el entorno competitivo y regulatorio exige un nivel de rigor que E-Prensa Digital SAS aún no posee, exacerbando su debilidad interna (el 5% de margen de error).

Requisitos Mínimos de Calidad, Trazabilidad y Seguridad (Física/Aérea) del Sector BCA:

Esta es la amenaza regulatoria y de mercado más importante. El BCA exige estándares de desempeño muy altos (cercanos al cero error) y cumplimiento estricto. El margen de error del 5% de E-Prensa es una barrera inmediata para acceder a este mercado, independientemente de sus fortalezas técnicas.

Competencia Global/Nacional con Mayores Estándares Tecnológicos y Certificaciones:

Los competidores ya articulados en mercados de alta exigencia suelen contar con certificaciones ISO, sistemas de trazabilidad avanzados (ITR) y robustos protocolos de ciberseguridad. La falta de estas certificaciones en E-Prensa Digital la pone en clara desventaja de credibilidad frente a clientes B2B que priorizan la gestión de riesgos.

Incremento de Costos Logísticos y de Transporte (25%) por Ineficiencias Logísticas Internas:

Aunque es un factor externo (incremento de costos de mercado), el impacto es amplificado por la ineficiencia interna. Este aumento del 25% en los costos de transporte reduce drásticamente el margen de utilidad y hace que los precios de E-Prensa sean menos competitivos frente a empresas con cadenas logísticas optimizadas. Esto podría forzar a la empresa a subir precios, perdiendo cuota de mercado.

5.2.4 Oportunidades de articulación

Las oportunidades identificadas aprovechan las fortalezas técnicas de E-Prensa Digital (Alto Nivel Técnico) y su ubicación estratégica o la demanda no satisfecha del mercado para generar nuevos flujos de ingresos B2B.

Prototipado Rápido y/o Servicios MRO Especializados para Actores Logísticos, Aerolíneas y Empresas de Mantenimiento:

Descripción: Esta oportunidad se alinea directamente con la fortaleza técnica (ALTO) de E-Prensa. Ofrecer servicios de Mantenimiento, Reparación y Operaciones (MRO) o prototipado rápido y bajo demanda capitaliza la necesidad de inmediatez del sector aeronáutico y logístico. Las aerolíneas y empresas de mantenimiento requieren respuestas rápidas para piezas o soluciones específicas para minimizar el "tiempo en tierra" de las aeronaves, donde la rapidez (respuesta en HORAS) de E-Prensa es una ventaja.

Estrategia: Transformar la capacidad técnica en una oferta de alto valor y respuesta inmediata para nichos específicos dentro del BCA.

Uso de la Plataforma Aeroportuaria para la Expansión de Exportaciones de Productos de Alto Valor Añadido:

Descripción: Si la ubicación o la naturaleza del servicio de E-Prensa le permite acceder fácilmente a la plataforma aeroportuaria (cargueros, aduanas, etc.), existe una oportunidad para expandir su mercado más allá del ámbito nacional. Los productos o servicios de alto valor añadido (como los generados por el prototipado rápido) pueden ser exportados de manera más eficiente aprovechando las rutas aéreas y la logística especializada del aeropuerto.

Estrategia: Convertir la proximidad (o la facilidad de acceso) a la infraestructura de exportación en un canal de crecimiento, buscando mercados internacionales que valoren su alta capacidad técnica y su rapidez.

6. ANÁLISIS DETALLADO DE LA CADENA DE VALOR

Identificar dónde y cómo se crea o destruye valor para la empresa, y cómo se puede reconfigurar esa cadena para lograr una ventaja competitiva de diferenciación y/o liderazgo en costos que respalde el nuevo modelo.

6.1. CAPACIDADES PRODUCTIVAS

Dentro del modelo de Michael Porter, la Capacidad Productiva se sitúa principalmente en la actividad primaria de Operaciones, representando la habilidad de la empresa para transformar eficientemente las materias primas (recibidas de la Logística de Entrada) en productos o servicios finales. Esta capacidad no solo abarca el volumen máximo de producción que puede alcanzarse en un periodo dado, sino también su calidad, flexibilidad y costo unitario, incluyendo la gestión de activos, el mantenimiento de la maquinaria y la aplicación de tecnología (I+D y Tecnológica, actividades de apoyo). Una alta capacidad productiva, caracterizada por un bajo margen de error y una capacidad instalada bien gestionada, se convierte en una ventaja competitiva crítica, ya sea por permitir un liderazgo en costos o por facilitar la diferenciación a través de la producción de alta complejidad y calidad.

Tabla 3. Análisis de Capacidades Productivas

Indicadores Clave	Respuesta	Análisis
Nivel de Complejidad de Proceso	ALTO	Indica la sofisticación de los procesos, clave para servicios MRO o manufactura avanzada en el ecosistema BCA.
Capacidad Utilizada	60%	Muestra una holgura de 40% para asumir nuevos contratos B2B sin necesidad de inversión en infraestructura de inmediato.
Margen de Error/Defectos	5%	Riesgo operacional. Necesidad de protocolos de calidad estricta para el sector BCA (el objetivo debe ser 2%). Un valor alto impacta la trazabilidad.

Fuente: Cuestionario información de la empresa

El Nivel de Complejidad de los procesos productivos (ALTO) de la empresa es una fortaleza técnica inherente que la posiciona favorablemente para ofrecer servicios de alto valor añadido (ej. MRO, prototipado) requeridos por el ecosistema BCA. Sin embargo, el Margen de Error Operativo (5%) se convierte en una barrera crítica para cualquier encadenamiento con el sector aeronáutico y logístico, que exige una tasa de defectos cercana al 0%. La hoja de ruta debe priorizar la estandarización para reducir drásticamente este margen, capitalizando la Capacidad Instalada Disponible (40%) para asumir nueva demanda B2B.

6.2. INFRAESTRUCTURA Y CAPACIDAD LOGÍSTICA

En el marco de la Cadena de Valor de Porter, la Infraestructura y Capacidad Logística se manifiestan a través de dos actividades primarias críticas: la Logística de Entrada (manejo de materias primas e insumos) y la Logística de Salida (distribución del producto final), así como la Infraestructura de la Organización (actividad de apoyo). La infraestructura logística abarca los activos físicos (almacenes, bodegas cercanas a hubs como aeropuertos, flotas de transporte) y los sistemas de gestión (WMS, ITR) que permiten el flujo eficiente de bienes. Una robusta capacidad logística, que incluye baja fricción en el movimiento de materiales y una gestión de inventario en tiempo real, es crucial para lograr una ventaja de costos al minimizar el CTI (Costo Total de Insumos) o una ventaja de diferenciación al garantizar el cumplimiento estricto de los SLAs y la rapidez de respuesta exigida por mercados sensibles como el BCA.

Tabla 4 Análisis Logístico y de Infraestructura

Indicadores Clave	Respuesta	Análisis
Costo Transporte/Producto	25%	Muestra el peso de la logística de entrada en los costos. Un alto % impacta la competitividad y requiere optimización.
Infraestructura cerca Aero	SI	Cercanía estratégica. Fortaleza si es SI, Brecha si es NO y se requiere cercanía para el encadenamiento BCA.
Uso Bodegas Cercanas	SI	Indica la planeación futura de la empresa para acortar la cadena logística. Si es 'SI', gran potencial de articulación.

Fuente: Cuestionario información de la empresa

La gestión logística presenta desafíos. El impacto del Costo de Transporte en el producto (25%) es crítica y requiere atención, sugiriendo la necesidad de optimizar la logística de insumos, vital para la competitividad. Si bien la cercanía de la Infraestructura (SI) es un activo logístico, la consideración de Bodegas Cercanas al Aeropuerto (SI) demuestra una disposición estratégica. La estrategia de encadenamiento debe apalancarse en la exploración de alianzas con operadores logísticos y el análisis de la Zona Franca para mitigar estos costos y asegurar tiempos de entrega alineados al estándar BCA.

6.3. ENCADENAMIENTO CON ACTORES DEL ENTORNO AEROPORTUARIO

La Infraestructura y Capacidad Logística son vitales para el encadenamiento aeroportuario (BCA), abarcando tanto activos físicos (proximidad a bodegas) como tecnológicos (WMS e ITR). Esta capacidad impacta directamente en las actividades primarias de Logística de Entrada y Salida, siendo esencial para el cumplimiento de los SLA al asegurar la velocidad, seguridad y trazabilidad exigida por el sector aeronáutico. Una logística robusta, a menudo apoyada por una Alianza 3PL, transforma la simple operación en una ventaja competitiva que garantiza la fiabilidad de las entregas.

Tabla 5 Análisis de Encadenamiento y Capacidad

Indicadores Clave	Respuesta	Análisis
Relación actual con El Dorado	NO	Punto de partida. Si la relación es 'SI', existe un historial que debe formalizarse o expandirse.
Papel Propuesto	Proveedor	Define la función de la empresa dentro de la red logística (Proveedor/Operador). Fundamental para el mapeo BCA.
Interés Oportunidades	ALGO	Disposición estratégica de la gerencia para invertir tiempo y recursos en la exploración del ecosistema BCA.

Articulación Potencial	4HELICES	Muestra el enfoque de la empresa para la diversificación y el B2B. Clave para la identificación de socios en el ecosistema BCA.

Fuente: Cuestionario información de la empresa

El indicador más favorable es el Interés en Oportunidades (ALGO), lo que demuestra una clara alineación estratégica de la gerencia con los objetivos del ecosistema BCA. La Relación Actual con El Dorado (NO) es un punto de partida para la prospección hacia contratos B2B formales. El Papel Propuesto (Proveedor) sugiere que la empresa se visualiza como un actor clave en la cadena de valor, lo cual es compatible con las Empresas de Articulación Potencial (4HELICES) mencionadas. La hoja de ruta debe validar si el rol propuesto es compatible con sus debilidades tecnológicas y operativas, diseñando un portafolio de servicios específicos para esos actores.

6.4. ANÁLISIS DE MERCADEO Y VENTAS

La capacidad de Mercadeo y Ventas se centra en las actividades de Marketing y Ventas, siendo vital para el encadenamiento BCA. El enfoque debe ser la gestión de relaciones B2B a largo plazo mediante CRM, posicionando a la empresa como un socio certificado. La estrategia comercial requiere destacar la adhesión a estándares como ISO 9001/27001 como diferenciador clave, permitiendo asegurar contratos de alto valor y SLAs corporativos que garanticen la fiabilidad crítica exigida por los actores aeronáuticos.

Tabla 6 Análisis de Mercadeo y Riesgo Comercial

Indicadores Clave	Respuesta	Análisis
Principal Cliente (%)	Empresa privada (30%)	Alto riesgo de dependencia comercial (si es >70%). Es crítica la diversificación B2B hacia múltiples actores del ecosistema BCA.
Desafío Distribución	VENTAS	Punto crítico de la logística de salida. Su resolución debe ser parte de la hoja de ruta logístico-comercial.
Estrategia Diferenciación	INNOVACION	Base para construir la propuesta de valor dirigida a los actores del ecosistema BCA.
Plan Expansión Int	SI	Una respuesta afirmativa demuestra potencial de uso del Aeropuerto como HUB de exportación/comercio exterior.

Fuente: Cuestionario información de la empresa

La concentración de las ventas en el Principal Cliente (30%) presenta un riesgo moderado de concentración y debe ser el foco principal de la estrategia comercial B2B en el corto plazo. El Desafío de Distribución (VENTAS) es un factor logístico que debe resolverse para cumplir con los estándares de servicio corporativos. La Estrategia de Diferenciación (INNOVACION) sirve como base para construir una propuesta de valor dirigida al ecosistema BCA. El Plan de Expansión Internacional alineado con el uso del aeropuerto como HUB de exportación representa una Oportunidad clave para la diversificación y el crecimiento de alto valor. La acción inmediata debe ser la prospección de múltiples clientes corporativos en el entorno aeroportuario.

6.5. ANÁLISIS DEL SERVICIO POSTVENTA

En el BCA, el Servicio Postventa es un factor de misión crítica que va más allá de la garantía. Su análisis se centra en la capacidad de reacción rápida medida por los SLAs corporativos. La fiabilidad en el soporte postventa es esencial para mantener la confianza, mitigar el riesgo operacional del cliente y asegurar la renovación de contratos de alto valor.

Tabla 7 Análisis del Servicio Postventa

Indicadores Clave	Respuesta	Análisis
Rapidez de Respuesta	HORAS	Fortaleza clave que debe formalizarse en un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) para contratos corporativos y B2B.
Ventaja Competitiva	SI	Define el valor añadido que la empresa puede ofrecer a clientes corporativos en servicios de soporte y postventa.

Fuente: Cuestionario información de la empresa

CONCLUSIÓN DEL ANÁLISIS DEL SERVICIO POSTVENTA (6.5):
El servicio postventa es una fortaleza operativa robusta para el encadenamiento BCA. La Rapidez de Respuesta (HORAS) y la Ventaja Competitiva (SI) superan las expectativas del modelo B2C y se alinean con la demanda de servicios de alta disponibilidad (MRO, Logística) del sector aeronáutico. Se recomienda formalizar estos indicadores mediante la creación de un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) corporativo, utilizando esta capacidad como un diferenciador clave para ganar contratos con actores del ecosistema.

6.6. TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

La Tecnología e Innovación es crucial para el encadenamiento BCA, enfocada en el Desarrollo Tecnológico para habilitar la trazabilidad (ITR/WMS) y la seguridad (ISO 27001). Esto permite reducir el margen de error, asegurar la integración con sistemas aeronáuticos y diferenciar la capacidad técnica de la empresa.

Tabla 8 Análisis de Tecnología, Trazabilidad y Calidad

Indicadores Clave	Respuesta	Análisis
Inventario TR	SI	Brecha crítica en trazabilidad y planificación. Requisito indispensable para logística aeronáutica y cadenas de suministro complejas.
Certificaciones Calidad (ISO 9001)	SI	Habilitador fundamental. Si es 'NO', genera una barrera de entrada para contratos B2B de alta exigencia (MRO, Logística).

Seguridad de la Información	SI	Nivel de protección de activos digitales, vital para contratos sensibles. Si es 'NO', riesgo de ciberseguridad y no cumplimiento.
Proceso Aledaño	Desarrollo tecnológico	Indica la intención de la empresa de mover parte de su operación cerca al aeropuerto, alineándose con la visión BCA.

Fuente: Cuestionario información de la empresa

La empresa demuestra un cumplimiento adecuado en sus sistemas de Inventario en Tiempo Real, Certificaciones y Seguridad de la Información. Esto le otorga una Ventaja Competitiva Habilitante para iniciar procesos de articulación con actores logísticos y aeronáuticos sin una inversión inmediata en el cierre de brechas de calidad o trazabilidad. El enfoque debe ser mantener este estándar y explorar la intención del Proceso Aledaño (Desarrollo tecnológico) para mover operaciones cerca al aeropuerto.

7. ANÁLISIS DETALLADO DE LA CADENA DE VALOR

El análisis de la cadena de valor se realiza segmentando las actividades primarias (directamente involucradas en la producción y entrega del valor) y las actividades secundarias o de apoyo (que respaldan las primarias). Los análisis se basan en la información extraída del instrumento aplicado.

Tabla 9 Análisis de la cadena de valor

Proceso (Eslabón)	Indicadores Clave	Análisis y Brecha
Logística de Entrada	Costo Transporte Insumos (25%). Inventario Tiempo Real (SI).	CTI: 25%. Alto impacto (>10%) puede afectar competitividad. ITR: SI. Brecha crítica en trazabilidad para el sector BCA.
Operaciones	Nivel Complejidad (ALTO). Margen Error (5%). Capacidad Utilizada (60%).	Complejidad ALTO (Fortaleza Técnica). Margen Error: 5%. Debe ser <2% para BCA (Riesgo). Capacidad disponible: 40%.
Logística de Salida	Desafío Distribución. Infraestructura Cerca Aero (SI).	Desafío: VENTAS. La Infraestructura cerca del Aeropuerto (SI) es un factor estratégico (si es SI) o una brecha operativa.
Desarrollo Tecnológico	Certificaciones Calidad (SI). Seguridad Información (SI).	Certificaciones: SI. Si es NO/PARCIAL, es la principal barrera. Seguridad Información: SI. Riesgo en contratos sensibles.
Infraestructura (Financiera)	Capacidad Financiera. Interés BCA.	Capacidad Financiera: 5. ROBUSTA. Si es BAJA, limita la inversión en habilitadores. Interés BCA: ALGO. Favorable disposición de la Gerencia.

Fuente: Cuestionario información de la empresa

El análisis de la cadena de valor de **E-Prensa Digital SAS** revela un perfil con una sólida base técnica y financiera, pero con brechas críticas de calidad y costos que deben ser resueltas para formalizar su articulación con el Ecosistema Aeroportuario (BCA).

Logística de Entrada
A pesar de contar con Inventario en Tiempo Real (ITR: SI), una fortaleza en trazabilidad, el eslabón presenta una brecha significativa en costos: el Costo de Transporte de Insumos (CTI) es del 25%. Este porcentaje alto es una amenaza para la competitividad, ya que impacta directamente el precio final.

Operaciones
El eslabón central exhibe una dualidad:
Fortaleza Técnica: El Nivel de Complejidad (ALTO) demuestra la capacidad técnica de la empresa.
Brecha Crítica de Calidad: El Margen de Error del 5% es inaceptable para el BCA (donde se exige típicamente 2% o menos) y representa el principal riesgo operativo y comercial.
Oportunidad de Capacidad: La Capacidad Disponible del 40% es una ventaja estratégica para absorber nuevos contratos sin inversión inmediata.

Logística de Salida
El análisis señala el Desafío de Distribución como una brecha de ventas, pero destaca un activo clave: la Infraestructura Cerca del Aeropuerto (SI). Esta proximidad es un factor estratégico que, bien explotado, puede neutralizar los altos costos de transporte y permitir una oferta de servicio Justo a Tiempo (JIT) para el BCA.

Desarrollo Tecnológico
El eslabón muestra fortalezas importantes (Certificaciones de Calidad: SI y Seguridad de la Información: SI). Si bien se indica la presencia de ambas, si estas no están completas o actualizadas, pueden generar un riesgo en contratos sensibles que requieren validación constante (ISO o equivalentes).
Infraestructura (Financiera)
La empresa cuenta con una Capacidad Financiera (5: ROBUSTA), lo cual es fundamental, ya que garantiza la capacidad de invertir en los habilitadores críticos (reducción de errores del 5% y optimización del CTI del 25%). Además, el Interés BCA (ALGO) por parte de la Gerencia es un factor favorable para impulsar la hoja de ruta estratégica.

8. ARTICULACIÓN ECONÓMICA CON BOGOTÁ CIUDAD AEROPUERTO

8.1. Articulación Económica con Bogotá Ciudad Aeropuerto (Líneas Estratégicas)

El ecosistema Bogotá Ciudad Aeropuerto (BCA) representa una plataforma de alto valor para **E-PRENSA DIGITAL** (SERVICIOS). Se identifican oportunidades de encadenamiento basadas en la sofisticación de sus procesos.

Tabla 10 Líneas Estratégicas de Articulación

Línea Estratégica	Eje de Encadenamiento	Rol Propuesto para la Empresa	Productos/Servicios a Ofrecer
1. Habilitación de Calidad y Credibilidad	Cierre de Brecha Crítica y Normatividad	**Socio Habilitado:** Migrar de proveedor con alto riesgo (5% error) a proveedor de **cero defectos** (meta <1% de error).	1. **Implementación de un Sistema de Gestión de Calidad** y certificación (Ej. ISO 9001) para reducir el margen de error.
2. Logística de Proximidad y Servicio Rápido	Capitalización de Ubicación Estratégica	**Proveedor *Justo a Tiempo (JIT)*:** Utilizar la infraestructura cercana al aeropuerto para minimizar los tiempos de respuesta y entrega (*Last Mile*).	1. **Prototipado Rápido *On Demand*** (Fabricación bajo demanda). 2. **Servicios de MRO (Mantenimiento, Reparación y Operaciones)** con tiempos de respuesta críticos, aprovechando la respuesta rápida en **HORAS**.
3. Crecimiento por Capacidad	Absorción de Demanda de Alto Volumen	**Socio de Escalabilidad:** Usar la capacidad instalada disponible (40%) como garantía contractual para manejar picos de demanda o grandes volúmenes de producción.	1. **Contratos de Alto Volumen B2B** con Operadores Logísticos o Aerolíneas (Ej. Suministro garantizado de componentes o material digital especializado). 2. **Soporte Continuo de Operaciones** (Contratos de largo plazo donde la capacidad de reserva es un valor agregado).
4. Expansión Internacional	Uso de la Plataforma Aérea para Exportación	**Exportador de Alto Valor Añadido:** Convertir la plataforma de El Dorado en un canal para exportar servicios o productos de alta especialización a mercados regionales.	1. **Servicios de Prototipado o MRO** exportados a otros aeropuertos de la región, aprovechando las **oportunidades de alto valor añadido**.

Fuente: Propia

E-Prensa Digital SAS puede encadenarse con éxito al Ecosistema Aeroportuario (BCA) transformando su fortaleza técnica (ALTO) y su capacidad disponible (40%) en valor, mientras mitiga su principal riesgo, el margen de error del {5%. El encadenamiento se logrará mediante tres ejes estratégicos: Habilitación de Calidad, Capitalización de la Proximidad y Posicionamiento como Socio de Capacidad.

1. Eje Crítico: Habilitación de Calidad y Trazabilidad
Antes de intentar cualquier encadenamiento formal, E-Prensa debe neutralizar su riesgo operativo: el margen de error del 5%.

Implementación de Calidad Rigurosa: E-Prensa debe enfocarse en reducir su margen de error a menos del 1% y obtener certificaciones como ISO 9001 (Gestión de Calidad). Esto convierte un factor de riesgo en un factor de confianza indispensable para el BCA.
Aprovechamiento de la Trazabilidad: Dado que E-Prensa ya cuenta con Inventario en Tiempo Real (ITR: SI), debe utilizar este sistema para garantizar la trazabilidad punta a punta de los servicios o componentes entregados, un requisito fundamental para la seguridad y la auditoría aérea.

2. Eje de Servicio: Capitalización de la Proximidad y Respuesta Rápida
La ubicación o la facilidad de acceso a la zona aeroportuaria, junto con su rapidez de respuesta (medida en HORAS), son activos logísticos que deben explotarse.
Oferta de Servicios MRO y Prototipado Rápido On Demand: El sector aéreo necesita respuestas inmediatas para el Mantenimiento, Reparación y Operaciones (MRO) o para el prototipado rápido de piezas no estándar o descontinuadas. E-Prensa puede posicionarse como el socio local capaz de entregar estas soluciones especializadas en cuestión de horas, minimizando el "tiempo en tierra" de las aeronaves o la interrupción logística.
Modelo Logístico Justo a Tiempo (JIT): Ofrecer a aerolíneas, operadores logísticos y empresas de handling un suministro bajo el esquema JIT, donde la cercanía garantiza que los insumos o servicios lleguen al punto exacto de necesidad, sin requerir grandes inventarios por parte del cliente.

3. Eje de Volumen: Posicionamiento como Socio de Capacidad
La Capacidad Instalada Disponible del 40% es la garantía de E-Prensa para el crecimiento sostenido del socio BCA.
Garantía de Escalabilidad: E-Prensa debe integrar esta holgura en sus propuestas comerciales como una garantía de que puede absorber el crecimiento futuro o los picos de demanda del diente BCA sin fallar. Esto genera una gran confianza en clientes que buscan continuidad y estabilidad.
Contratos de Alto Volumen B2B: Buscar contratos a largo plazo con grandes operadores logísticos o empresas de mantenimiento que requieran un proveedor constante y con capacidad de reserva, capitalizando así la porción no utilizada de su producción.
En resumen, el encadenamiento de E-Prensa Digital se basa en un plan de "Habilitar, Acelerar y Garantizar: habilitar la calidad (reducir el 5% de error), acelerar el servicio (gracias a la proximidad y respuesta en HORAS), y garantizar el crecimiento (con el 40% de capacidad).

8.2. Posibles Encadenamiento con el ecosistema de Bogotá Ciudad Aeropuerto.

La articulación de **E-PRENSA DIGITAL** con las empresas del entorno BCA debe orientarse hacia la subcontratación de servicios de alto valor añadido. La empresa puede aprovechar su capacidad instalada disponible (40% de holgura).

Tabla 11 Posibles Encadenamientos

Empresa participante	Naturaleza de la empresa	Propuesta de encadenamiento	Objetivo de la empresa analizada
VESTIMENTA MAGNUS SAS.	MANUFACTURA	Ofrecer servicios especializados de 1410. confección de prendas de vestir. Proveen productos físicos que requieren fotografía profesional,	Acceder a la cadena de valor de MANUFACTURERO y diversificar ingresos mediante servicios B2B de alta complejidad.

		contenido digital y campañas de branding.	
GRUPO PIXELES - PIXCOL SAS	SERVICIOS	Ofrecer servicios especializados de 7420. fotografía, diseño visual, contenido creativo. Complementan servicios de marketing, diseño y producción de contenido visual para campañas digitales.	Acceder a la cadena de valor de SERVICIOS y diversificar ingresos mediante servicios B2B de alta complejidad.
ESTILO G	COMERCIO	Ofrecer servicios especializados de 1312. comercialización de textiles y prendas de vestir. Necesita servicios de marketing, diseño de catálogos y promoción digital de productos.	Acceder a la cadena de valor de COMERCIO y diversificar ingresos mediante servicios B2B de alta complejidad.

Fuente: Propia

La empresa **E-PRENSA DIGITAL** posee el perfil técnico y productivo necesario para articularse con el ecosistema Bogotá Ciudad Aeropuerto. Sin embargo, su cadena de valor presenta brechas críticas en estandarización, logística y tecnología que deben ser atendidas. Su disposición al cambio la convierte en un candidato viable, siempre que se ejecute una hoja de ruta progresiva de habilitación tecnológica, operativa y comercial.

9. HOJA DE RUTA Y PLAN DE ACCIÓN

La Hoja de Ruta propuesta para **E-PRENSA DIGITAL** se construye a partir del análisis integral realizado en los bloques anteriores y busca cerrar las brechas identificadas, potenciar las capacidades existentes y habilitar la articulación progresiva con empresas y actores del ecosistema Bogotá Ciudad Aeropuerto (BCA). Esta hoja de ruta se plantea bajo un enfoque secuencial, incremental y medible, con acciones estructuradas en cuatro componentes estratégicos.

Tabla 12 Hoja de Ruta y Plan de Acción

Línea Estratégica	Actividad	Responsables	Inicio	Fin	KPI Objetivo	Criterio de Aceptación
I. Habilitación de Calidad	**1. Reducción Crítica de Margen de Error:** Implementar un Sistema de Gestión de Calidad (SGC) enfocado en procesos críticos para	Gerencia de Operaciones/Calidad	Semana 1	Mes 3	**Margen de Error Operativo:** <1%	Reducción sostenida y documentada del margen de error por debajo del 1% durante 4 semanas consecutivas.

Línea Estratégica	Actividad	Responsables	Inicio	Fin	KPI Objetivo	Criterio de Aceptación
	llevar el error operativo del 5% a menos del 1%.					
	2. Obtención de Certificación de Calidad: Iniciar el proceso formal para la obtención de la certificación **ISO 9001** (o estándar relevante para el BCA) para credibilidad.	Gerencia de Calidad/General	Mes 2	Mes 6	**Avance de Certificación:** 100% de auditoría interna y 50% de auditoría externa completada.	El sistema de gestión de calidad está formalmente auditado y listo para la certificación final.
II. Estrategia Logística y Servicio	**3. Diseño de Modelo *JIT* por Proximidad:** Formalizar el **SLA de respuesta en HORAS** y diseñar rutas logísticas (*last mile*) que capitalicen la cercanía al aeropuerto.	Gerencia de Logística/Comercial	Mes 1	Mes 2	**Tiempo Promedio de Respuesta:** 4 horas	100% de las solicitudes críticas tienen una respuesta documentada en un plazo máximo de 4 horas.
	4. Optimización de Costos de Transporte: Renegociar o buscar alternativas logísticas para reducir el **Costo de Transporte de Insumos (CTI)** del 25% a menos del 15%.	Gerencia de Compras/Logística	Mes 3	Mes 5	**Reducción de CTI:** 10 puntos porcentuales	El CTI se ha reducido y mantenido por debajo del 15% durante un mes completo.
III. Encadenamiento y Capitalización	**5. Desarrollo de Oferta de Valor MRO/Prototipado:** Diseñar una **Propuesta de Valor Comercial (PVC)** específica para el BCA que enfatice el servicio MRO/Prototipado rápido y la capacidad disponible (40%).	Gerencia Comercial	Mes 2	Mes 3	**Finalización de PVC:** 100%	Documento de la PVC B2B finalizado, aprobado y con precios definidos, incluyendo la garantía de capacidad 40%.

Línea Estratégica	Actividad	Responsables	Inicio	Fin	KPI Objetivo	Criterio de Aceptación
	6. Negociación de Contrato Piloto (BCA): Contactar 2-3 actores clave del BCA (Aerolíneas, MRO, Operadores) para un **Contrato Piloto** utilizando el nuevo SLA y el SGC mejorado.	Gerencia Comercial	Mes 3	Mes 6	**Firma de Contrato Piloto:** 1	Firma del primer Contrato Piloto formal con un actor del BCA, con cláusulas claras de calidad (<1% error) y respuesta en HORAS.

Fuente: Propia

El propósito de esta propuesta es orientar y estructurar las acciones iniciales que permitan a la empresa avanzar en el cierre de las brechas identificadas durante el diagnóstico realizado en el marco del desarrollo del presente programa.

10. CONCLUSIÓN GENERAL Y RECOMENDACIONES

Este informe de diagnóstico y análisis de la cadena de valor la empresa **E-PRENSA DIGITAL**, corresponde al concepto técnico emitido en el marco del Contrato de Prestación de Servicios No. 1060-2025 suscrito entre INGEPLAN y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico. Su elaboración se basa en la información recopilada durante la ejecución de las actividades orientadas al fortalecimiento de empresas de alto impacto de Bogotá en materia de ciencia, tecnología e innovación, articuladas a la estrategia Bogotá Ciudad Aeropuerto. Por lo anterior, se recomienda el siguiente plan de acción estratégico.

El diagnóstico integral realizado a **E-PRENSA DIGITAL** demuestra que la empresa posee capacidades técnicas avanzadas, una oferta creativa diferenciada y un servicio postventa altamente efectivo (Ventaja: SI). La complejidad técnica del proceso productivo, su capacidad instalada disponible y la disposición permanente a implementar mejoras constituyen activos estratégicos para su crecimiento.

No obstante, El análisis revela brechas críticas en estandarización operativa, logística y formalización comercial. La operación centrada en un modelo mayoritariamente B2C, la ausencia de certificaciones críticas y los desafíos logísticos evidencian la necesidad de modernización y fortalecimiento de procesos clave.

A pesar de estas brechas, la empresa cuenta con una actitud proactiva para mejorar, explorar encadenamientos productivos y adoptar tecnologías habilitantes, lo cual facilita la implementación de la hoja de ruta propuesta. En conclusión, **E-PRENSA DIGITAL** se encuentra en un nivel de preparación intermedio-bajo, pero con un alto potencial de transformación si se avanza en el cierre de brechas identificadas. La articulación con el ecosistema BCA es viable, siempre que la empresa adopte los habilitadores operativos, tecnológicos y comerciales recomendados.

10.1 Recomendaciones Finales

10.1.1 Recomendaciones Operativas

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuándo (Plazo Máximo)	Cómo se Mide (Frecuencia/Método)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación
Control de Calidad (Métrica {<2%)	Reducir el **margen de error del 5%** a menos del 2% mediante la revisión y ajuste de los procesos críticos.	Gerencia de Operaciones/Calidad	3Meses	Monitoreo semanal de la tasa de rechazo/devolución y reproceso.	100%	Margen de error promedio sostenido por debajo del 2% durante 4 semanas consecutivas.
Estandarización y Documentación	Estandarizar y documentar los procesos clave (producción, *fulfillment*) mediante **SOP (Procedimientos Operativos Estándar)** y **Puntos de Control de Calidad (PCC)**.	Gerencia de Operaciones	2 Meses	Auditoría interna de 5 procesos clave: documentación completa y aplicación del 1% de los PCC.	100%	SOP y flujogramas aprobados e implementados en 100% del área de producción.
Gestión de Capacidad	Establecer un protocolo para asignar y priorizar la **capacidad instalada disponible (40%)** a la demanda B2B de alto volumen.	Gerencia de Producción/Logística	1 Mes	Reporte semanal del *load factor* y la asignación de capacidad.	100%	Proceso documentado que garantiza la reserva de la capacidad para nuevos contratos B2B de alto valor.

10.1.2 Recomendaciones Tecnológicas

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuándo (Plazo Máximo)	Cómo se Mide (Frecuencia/Método)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación
Aprovechamiento de ITR	Integrar el sistema de **Inventario en Tiempo Real (ITR)** con la gestión de pedidos B2B para ofrecer trazabilidad inmediata de la orden.	Gerencia de TI/Operaciones	2 Meses	Trazabilidad de 20 órdenes piloto B2B: rastreo de 100% de los pedidos desde la entrada hasta la entrega.	100%	La información de ITR está disponible en la plataforma de seguimiento de órdenes B2B.
Soporte Comercial (CRM)	Implementar un sistema de **CRM (Customer Relationship Management)** para profesionalizar el seguimiento de *leads* y contratos corporativos.	Gerencia de TI/Comercial	3 Meses	Número de *leads* B2B registrados y gestionados en el CRM semanalmente.	100%	CRM instalado, configurado y utilizado por el equipo comercial y de servicio al cliente.

10.1.3 Recomendaciones Logísticas

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuándo (Plazo Máximo)	Cómo se Mide (Frecuencia/Método)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación
Adaptación B2B (*Last Mile*)	Diseñar y validar rutas logísticas especializadas (incluyendo mensajería propia/asociada) para asegurar la **puntualidad corporativa** exigida por el BCA.	Gerencia de Logística	2 Meses	Métrica **OTD (On Time Delivery)**: Porcentaje de entregas a tiempo en 10 rutas piloto BCA.	98%	OTD promedio a clientes piloto BCA del 98%.
Reducción del CTI (25%)	Renegociar con proveedores logísticos para reducir el **Costo de Transporte de Insumos (CTI)** para mejorar la competitividad.	Gerencia de Compras/Financiera	3 Meses	Reporte mensual del CTI por unidad de producto.	100%	Reducción efectiva del CTI del 25% a menos del %.

10.1.4 Recomendaciones Comerciales

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuándo (Plazo Máximo)	Cómo se Mide (Frecuencia/Método)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación
Elaboración de Portafolio B2B	Elaborar un **Portafolio Corporativo Especializado** que refleje el **Alto Nivel Técnico** y el valor agregado para el sector BCA (Ej. MRO, Prototipado).	Gerencia Comercial/Técnica	2 Meses	Revisión y aprobación del portafolio por Gerencia General.	100%	Documento de portafolio B2B listo para ser distribuido y utilizado por el equipo de ventas.
Transición Comercial (B2B-B2C)	Establecer objetivos de venta y estrategias de *target* para lograr una **transición hacia un modelo mixto**, incrementando la participación B2B.	Gerencia Comercial	3 Meses	Porcentaje de Ingresos Provenientes de Contratos B2B.	10%	Aumento del 10% en la cuota de ingresos B2B respecto al mes 0.
Profesionalización Comercial	**Implementar y capacitar** al equipo en el uso del **CRM** para el seguimiento estructurado de oportunidades de negocio corporativo.	Gerencia Comercial/TI	3 Meses	Tasa de Adopción de CRM por el equipo comercial.	100%	100% de los contactos de BCA y las oportunidades de negocio registradas en el CRM.

10.1.5 Recomendaciones de Encadenamiento

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuándo (Plazo Máximo)	Cómo se Mide (Frecuencia/Método)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación
Diseño de Catálogo de Servicios BCA	Diseñar un catálogo detallado de servicios y productos orientados a las necesidades específicas de **componentes, prototipos o insumos** del BCA.	Gerencia Comercial/Técnica	2 Meses	Validación técnica del catálogo con expertos del sector.	100%	Catálogo de servicios BCA finalizado, incluyendo especificaciones técnicas y los nuevos SLA.
Exploración de Subcontratación	Contactar a 5 empresas clave (logística, MRO, *retail* aeroportuario) para explorar oportunidades de subcontratación y encadenamiento.	Gerencia Comercial	3 Meses	Número de reuniones de exploración y presentación de la PVC.	100%	Mínimo 3 reuniones de exploración de negocios B2B concretadas.
Participación Activa	Participar en al menos **2 espacios de articulación comercial o ruedas de negocios** del sector aeroportuario o programas de encadenamiento.	Gerencia General/Comercial	3 Meses	Registro de participación y número de contactos calificados obtenidos.	100%	Participación en 2 eventos y generación de 5 *leads* comerciales calificados.

10.1.6 Recomendaciones en Servicio al Cliente

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuándo (Plazo Máximo)	Cómo se Mide (Frecuencia/Método)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación
Formalización del SLA (HORAS)	Formalizar la alta capacidad de respuesta en **HORAS** mediante un **Acuerdo de Nivel de**	Gerencia Comercial/Legal	1 Mes	Revisión de las cláusulas contractuales de SLA.	100%	El 100% de los nuevos contratos B2B incluyen un SLA con tiempo de respuesta máxima en **HORAS** (Ej. 4 horas).

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuándo (Plazo Máximo)	Cómo se Mide (Frecuencia/Método)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación
	Servicio (SLA) para los nuevos contratos corporativos B2B.					
Diferenciador Postventa	Integrar la alta calidad del servicio postventa (SI) en la **Propuesta de Valor Comercial**, destacándolo como un diferenciador que mitiga el riesgo B2B.	Gerencia Comercial/Servicio al Cliente	2 Meses	Evaluación trimestral de la satisfacción del cliente B2B (CSAT o NPS).	100%	Obtención de un 90% o 70% por el servicio postventa en el Contrato Piloto.

TERMINOLOGÍA UTILIZADA EN LAS TABLAS ANTERIORES

Abreviatura o Término	Significado Completo	Explicación en el Contexto de E-Prensa Digital
BCA	**B**usiness **C**orporate **A**irport / Ecosistema Aeroportuario	Representa el conjunto de empresas (aerolíneas, operadores logísticos, mantenimiento) al que E-Prensa busca encadenarse. Es el **mercado objetivo** de alto valor que exige la máxima calidad.
Margen de Error (5%)	Porcentaje de producción o servicio que resulta defectuoso o debe ser reprocesado.	La **brecha crítica** de E-Prensa. Este 5% es incompatible con el BCA, cuya meta es típicamente <1%. La reducción es la prioridad operativa.
ITR	**I**nventario en **T**iempo **R**eal	Sistema tecnológico que permite rastrear y reflejar los insumos/servicios al instante. E-Prensa lo tiene (**SI**), lo que es una **fortaleza de trazabilidad** clave para cumplir con los requisitos B2B.
SLA	**S**ervice **L**evel **A**greement (Acuerdo de Nivel de Servicio)	Compromiso contractual que define los niveles de servicio y respuesta. E-Prensa debe formalizar su capacidad de respuesta en **HORAS** en un SLA vinculante para el BCA.

Abreviatura o Término	Significado Completo	Explicación en el Contexto de E-Prensa Digital
MRO	**M**antenimiento, **R**eparación y **O**peraciones	Servicios críticos que requieren las aerolíneas y empresas de mantenimiento. E-Prensa puede ofrecer **Prototipado Rápido** y servicios relacionados como parte de este eje estratégico.
Capacidad Instalada (40%)	Holgura de producción ociosa.	La **principal fortaleza de volumen** de E-Prensa. Esta capacidad no utilizada debe ser el argumento comercial para garantizar la escalabilidad y estabilidad a nuevos clientes B2B.
CTI	**C**osto de **T**ransporte de **I**nsumos	Porcentaje del costo final del producto atribuible al transporte de materiales (25% para E-Prensa). Su alto valor afecta la competitividad y debe ser reducido.
Prototipado Rápido	Proceso de creación rápida de modelos físicos de una pieza o componente.	La **oportunidad de negocio** que capitaliza el **Alto Nivel Técnico** de E-Prensa, ofreciendo una respuesta inmediata a las necesidades de mantenimiento de aeronaves.
SOP	**S**tandard **O**perating **P**rocedure (Procedimiento Operativo Estándar)	Documentos que definen la forma correcta de ejecutar tareas. Su implementación es clave para **estandarizar la producción** y reducir el margen de error del 5%.
PCC	**P**unto de **C**ontrol de **C**alidad	Momentos específicos dentro de un proceso donde se verifica que se cumplen los estándares. Su formalización es vital para el **control del 5% de error**.
B2B / B2C	**B**usiness to **B**usiness / **B**usiness to **C**ustomer	Indica el enfoque de venta. E-Prensa debe transitar de un modelo con predominancia B2C (implícito) a un **modelo mixto con prioridad en contratos B2B** de alto valor.
CRM	**C**ustomer **R**elationship **M**anagement (Gestión de las Relaciones con el Cliente)	Herramienta tecnológica necesaria para profesionalizar el seguimiento de *leads* y la atención postventa a dientes corporativos del BCA.

A pesar de las brechas identificadas, la empresa cuenta con una actitud proactiva para mejorar, explorar encadenamientos productivos y adoptar tecnologías habilitantes, lo cual facilita la implementación de la hoja de ruta propuesta. En conclusión, **E-PRENSA DIGITAL** se encuentra en un nivel de preparación intermedio-bajo, pero con un alto potencial de transformación si se avanza en el cierre de brechas identificadas, la articulación con el ecosistema con Bogotá Ciudad Aeropuerto es viable, siempre que la empresa adopte los habilitadores operativos, tecnológicos y comerciales recomendados.

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