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 5
5. PRINCIPALES RESULTADOS DEL INSTRUMENTO DE CADENA DE VALOR 5
5.1. Datos Generales de la Empresa 5
5.2.1 Fortalezas identificadas 6
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 7
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 10
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) 14
8.2. Posibles Encadenamiento con el ecosistema de Bogotá Ciudad Aeropuerto. 16
9. HOJA DE RUTA Y PLAN DE ACCIÓN 17
10. CONCLUSIÓN GENERAL Y RECOMENDACIONES 19
10.1 Recomendaciones Finales 19
10.1.1 Recomendaciones Operativas 19
10.1.2 Recomendaciones Tecnológicas 20

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 7
Tabla 4 Análisis Logístico y de Infraestructura 8
Tabla 5 Análisis de Encadenamiento y Capacidad 9
Tabla 6 Análisis de Mercadeo y Riesgo Comercial 10
Tabla 7 Análisis del Servicio Postventa 10
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 16
Tabla 12 Hoja de Ruta y Plan de Acción 17

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 **AMAZONIAN FINE FOODS SAS** presenta el diagnóstico y análisis de la cadena de valor de ., 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

Amazonian Fine Foods SAS es una empresa del régimen simple de tributación RST, fue constituida formalmente el 30 de Marzo de 2022, aunque la fundamentación de la idea de negocio inicia en enero de 2018 y la primera producción formal en planta de producción propia se hizo en mayo de 2019 bajo persona natural, con su producto icónico "barras de frutas escarabajos" la cual es una marca registrada, y periódicamente se fue desarrollando productos hasta llegar a tener 4 categorías de productos con 26 variedades en total, también se fue vinculando a los mejores ciclistas recreativos como embajadores hasta tener desde 2023 el mejor equipo de Colombia con gran superioridad y reconocimiento. Actualmente la planta se ubica Bogotá, Cr 97 #65-51, barrio álamos el cual es según el POT una zona apta para industria liviana que es su actividad, y que en la vecindad no cuenta con industrias riesgosas frente a generación de residuos y atracción de roedores y plagas. El clima frio y humedad relativamente baja de Bogotá es ideal para los procesos de producción y conservación que desarrollan, finalmente ofrece una red de distribución y recepción de materias primas muy competitiva en tiempos y costos, tanto en los insumos de otras partes de Colombia como también que están muy cerca para esas compras o servicios urgentes y especializados que solo se encuentran en Bogotá, además que concentra aproximadamente el 40% de las ventas totales, lo que permite atender la demanda de manera muy ágil.

Actividad principal de la Empresa: CIIU 1020, Procesamiento y conservación de frutas, legumbres, hortalizas y tubérculos (excepto elaboración de jugos de frutas). Formulación y desarrollo principalmente de alimentos de nutrición para deportes de resistencia y snacks saludables, divididos en las siguientes líneas de producto: 1. Nutrición para deportes de resistencia : barras de frutas (2 variedades); Electrocarbs hipotónico (6 variedades); Electrocarbs ISO55-1600 (4 variedades); Geles energéticos (10 variedades) 2. Categoría snacks: Muslis (granola) en 3 sabores; Cremas de nueces en 8 variedades).

Clientes: SEGMENTE B2C: Más de 100.000 ciclistas y 200.000 runners aficionados de medio y alto rendimiento 200.000 runners de Colombia que buscan mejorar sus tiempos y posiciones en carreras, destinando para ellos de manera un poco indiferente a sus ingresos un buen rubro ($80.000-$150.000) a la nutrición en una competencia y algo similar en sus entrenamientos previos, sin prelación por genero tampoco, con edades principalmente de mayor consumo entre los 22 años hasta los 45 años, destacando eso si que son personas que priorizan además de la funcionalidad y palatabilidad de su nutrición, en una marca aspiracional de alto estatus, dejando el factor precio en un 3er nivel. Algunos valoran el hecho de ser marca local; SEGMENTO B2B: Más de 1.200 tiendas especializadas de ciclismo y cafés de ciclismo a nivel nacional y comercio electrónico especializados en nutrición deportiva. Estas, como la mayoría de las superficies se enfocan principalmente en la rentabilidad entregada por las marcas (margen x rotación), pero irónicamente también deben ceder margen frente a marcas de gran estatus y demanda del público. Valoran un poco si son marcas locales.

Su estructura comercial se enfoca principalmente en Empresa privada, que representa el 35% 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 TOTALMENTE con el ecosistema BCA, apalancado en su capacidad de diferenciación (INNOVACIÓN).

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

Tabla 1. Datos Generales

INFORME TÉCNICO DETALLADO DE ENCADENAMIENTO EMPRESARIAL	
Empresa Analizada:	Amazonian fine foods sas
NIT:	901580307
Antigüedad:	3.7 años (44 meses)
Sector:	Manufacturero/ Agroindustrial
Localidad:	ENGATIVA
Actividad CIIU:	1020 - 10201. Procesamiento y conservación de frutas, legumbres, hortalizas y tubérculos (excepto elaboración de jugos de frutas)

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

4. ÁREAS CLAVES A ANALIZAR

El análisis de la empresa Inversiones Golden Bogotá SAS 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	Amazonian fine foods sas
NIT	901580307
Representante que diligencia	Eddward Xavier Vega López
Relación actual con el Aeropuerto El Dorado	NO
Complejidad del proceso	ALTO
Capacidad instalada utilizada	60%

Principal cliente	Empresa privada (35% de ventas)
Exportaciones	0%
Relación con actores aeroportuarios	NO
Capacidad financiera autoevaluada	2. NO TAN DEBIL
Disponibilidad para explorar oportunidades con BCA	TOTALMENTE
Margen de error operativo	3%
Certificaciones de calidad	NO
Inventario en tiempo real (ITR)	NO
Seguridad de la información	EN EVALUACION

Fuente: Cuestionario información de la empresa

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

5.2.1 Fortalezas identificadas

- Capacidad instalada disponible del 50 %, lo que permite absorber nueva demanda del segmento B2B sin requerir inversiones significativas en infraestructura productiva en el corto plazo.
- Alta disposición y compromiso de la gerencia para vincularse al ecosistema aeroportuario y adaptar el modelo de negocio a los requerimientos del sector BCA.
- Servicio postventa con tiempos de respuesta ágiles (horas), constituyéndose en una fortaleza diferencial para la atención de clientes corporativos y la suscripción de contratos con Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA).
- Flexibilidad operativa para realizar ajustes en producción, presentación y volúmenes, facilitando la atención de nichos específicos del mercado aeroportuario.

5.2.2 Debilidades críticas

- Bajo nivel técnico y de estandarización de los procesos productivos, evidenciado en la ausencia de documentación formal, procedimientos normalizados y controles sistemáticos, lo cual limita el acceso a mercados regulados como el aeroportuario.
- Alta dependencia de un cliente principal, que concentra aproximadamente el 75 % de las ventas, generando vulnerabilidad financiera y riesgo operativo ante cambios en la demanda del canal B2C.
- Ausencia de sistemas formales de trazabilidad, control de calidad y certificaciones, considerados requisitos críticos para el sector BCA, especialmente en entornos de alta regulación sanitaria y de seguridad.
- Limitada experiencia previa en contratos B2B regulados, lo que implica una curva de aprendizaje para cumplir con exigencias técnicas, legales y operativas del ecosistema aeroportuario.

5.2.3 Amenazas externas

- Altos requisitos mínimos de calidad, trazabilidad y seguridad, tanto sanitaria como física y aeroportuaria, exigidos por el sector BCA, que representan barreras de entrada para empresas sin certificaciones.

- Competencia nacional e internacional con mayores niveles de tecnificación, automatización y certificaciones (ISO, BPM, HACCP, entre otras), lo que puede afectar la competitividad si no se cierran las brechas identificadas.
- Presión sobre precios y márgenes en canales aeroportuarios debido a la presencia de marcas globales con economías de escala.
- Riesgo reputacional ante cualquier incumplimiento en estándares de calidad o tiempos de entrega dentro de un entorno altamente regulado.

5.2.4 Oportunidades de articulación

- Encadenamiento directo con el retail aeroportuario, a través de la oferta de productos diferenciados como snacks funcionales premium, souvenirs alimentarios, merchandising de marca y soluciones nutricionales para viajeros.
- Uso de la plataforma aeroportuaria como canal de expansión internacional, facilitando procesos de exportación de productos de alto valor agregado y baja relación peso/volumen.
- Diversificación del portafolio B2B, reduciendo la dependencia del canal B2C mediante contratos estables con operadores aeroportuarios, concesionarios y tiendas especializadas.
- Posicionamiento de marca colombiana de valor agregado, alineada con tendencias de alimentación saludable, funcional y de origen local, altamente valoradas por viajeros nacionales e internacionales.

6. ANÁLISIS DETALLADO DE LA CADENA DE VALOR

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.

6.1. CAPACIDADES PRODUCTIVAS

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 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	3%	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. prototipado) requeridos por el ecosistema BCA. Sin embargo, el Margen de Error Operativo (3%) 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	10%	Muestra el peso de la logística de entrada en los costos. Un alto % impacta la competitividad y requiere optimización.
Infraestructura cerca Aero	NO	Cercanía estratégica. Fortaleza si es SI, Brecha si es NO y se requiere cercanía para el encadenamiento BCA.
Uso Bodegas Cercanas	NO	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 (10%) 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 (NO) es una brecha operativa, la consideración de Bodegas Cercanas al Aeropuerto (NO) indica que esta opción no ha sido considerada. 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	TOTALMENTE	Disposición estratégica de la gerencia para invertir tiempo y recursos en la exploración del ecosistema BCA.
Articulación Potencial	empresas de logística y distribución física internacional	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 (TOTALMENTE), 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 (empresas de logística y distribución física internacional) 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 (25%)	Alto riesgo de dependencia comercial (si es >70%). Es crítica la diversificación B2B hacia múltiples actores del ecosistema BCA.
Desafío Distribución	ajuste de producto a la norma sanitaria de destino	Punto crítico de la logística de salida. Su resolución debe ser parte de la hoja de ruta logístico-comercial.
Estrategia Diferenciación	otra	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 (35%) 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 (ajuste de producto a la norma sanitaria de destino) 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	Parcialmente	Define el valor añadido que la empresa puede ofrecer a clientes corporativos en servicios de soporte y postventa.

Fuente: Cuestionario información de la empresa

El servicio postventa es una fortaleza operativa robusta para el encadenamiento BCA. La Rapidez de Respuesta (HORAS) y la Ventaja Competitiva (PARCIALMENTE) superan las expectativas del modelo B2C y se alinean con la demanda de servicios de alta disponibilidad (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	NO	Brecha crítica en trazabilidad y planificación. Requisito indispensable para logística aeronáutica y cadenas de suministro complejas.
Certificaciones Calidad (ISO 9001)	NO	Habilitador fundamental. Si es 'NO', genera una barrera de entrada para contratos B2B de alta exigencia.
Seguridad de la Información	EN EVALUACION	Nivel de protección de activos digitales, vital para contratos sensibles. Si es 'NO', riesgo de ciberseguridad y no cumplimiento.
Proceso Aledaño	desarrollo de alimentos perfilados a viajeros del aeropuerto	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

Esta sección revela las barreras de entrada más críticas para la empresa en su articulación con el ecosistema BCA. El incumplimiento o la debilidad en la ausencia de ITR (trazabilidad), la falta de Certificaciones de Calidad, son requisitos indispensables para cualquier contrato de servicios o provisión de alta exigencia (logística de carga). La Hoja de Ruta debe priorizar la inversión en estos habilitadores tecnológicos y de calidad (certificaciones) antes de cualquier exploración comercial, para garantizar el cumplimiento de los estándares de seguridad y trazabilidad requeridos en el sector.

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 (10%). Inventario Tiempo Real (NO).	CTI: 10%. Alto impacto (>10%) puede afectar competitividad. ITR: EN IMPLEMENTACION. Brecha crítica en trazabilidad para el sector BCA.
Operaciones	Nivel Complejidad (ALTO). Margen Error (3%). Capacidad Utilizada (60%).	Complejidad ALTO (Fortaleza Técnica). Margen Error: 3%. Debe ser <2% para BCA (Riesgo). Capacidad disponible: 40%.
Logística de Salida	Desafío Distribución. Infraestructura Cerca Aero (NO).	Desafío: ajuste de producto a la norma sanitaria de destino. La Infraestructura cerca del Aeropuerto (NO) es un factor estratégico (si es SI) o una brecha operativa.
Desarrollo Tecnológico	Certificaciones Calidad (NO). Seguridad Información (EN EVALUACION).	Certificaciones: NO. Si es NO/PARCIAL, es la principal barrera. Seguridad Información: EN EVALUACION. Riesgo en contratos sensibles.
Infraestructura (Financiera)	Capacidad Financiera. Interés BCA.	Capacidad Financiera: 2. NO TAN DEBIL. Si es BAJA, limita la inversión en habilitadores. Interés BCA: TOTALMENTE. Favorable disposición de la Gerencia.

Fuente: Cuestionario información de la empresa

Logística de Entrada

Un CTI del 10% se ubica en el límite superior aceptable; cualquier incremento (>10%) impacta directamente la competitividad de precios frente a proveedores alternativos del BCA.
La ausencia de Inventario en Tiempo Real representa una brecha crítica de trazabilidad, especialmente relevante en entornos aeroportuarios donde se exige control, visibilidad y respuesta rápida.

Brecha identificada
Brecha ALTA en trazabilidad logística.
Riesgo de no cumplir requisitos mínimos de control de inventarios exigidos por clientes B2B aeroportuarios.
Prioridad Alta: Implementación de control digital de inventarios (aunque sea en versión básica).

2. Operaciones

La alta complejidad operativa es una fortaleza técnica, indica capacidad para procesos exigentes y estandarizables.
El margen de error del 3% es aceptable en mercado tradicional, pero no cumple el estándar BCA, donde se espera <2%.
La capacidad utilizada del 60% deja un 40% disponible, lo cual es una ventaja clara para absorber demanda B2B sin inversión inmediata.

Brecha identificada
Brecha MEDIA en control de calidad (margen de error).
No hay brecha en capacidad instalada; es una fortaleza estratégica.
Prioridad Media–Alta: reducción del margen de error mediante estandarización (SOP y control de calidad).

3. Logística de Salida

El principal reto no es solo la distribución física, sino el ajuste del producto a normas sanitarias del destino (empaque, conservación, rotulado).
No contar con infraestructura cercana al aeropuerto no es una falla operativa inmediata, pero sí una brecha estratégica frente a competidores mejor ubicados.

Brecha identificada
Brecha MEDIA en logística de salida.
Brecha ESTRATÉGICA en localización (no crítica en el corto plazo, sí en escalamiento).
Prioridad Media: alianzas logísticas o operadores cercanos al aeropuerto como solución transitoria.

4. Desarrollo Tecnológico

La ausencia de certificaciones (ej. BPM, HACCP) es la principal barrera de entrada al BCA.
La seguridad de la información en evaluación genera incertidumbre en contratos con datos sensibles (facturación, proveedores, volúmenes).

Brecha identificada
Brecha CRÍTICA en certificaciones.
Brecha MEDIA en seguridad de la información.
Prioridad Muy Alta: iniciar ruta de certificación como habilitador clave del encadenamiento.

5. Infraestructura Financiera y Gobernanza

La capacidad financiera no es débil; permite avanzar de forma gradual y focalizada.
El interés total de la gerencia es un factor crítico de éxito, ya que facilita toma de decisiones, inversión progresiva y adopción de estándares.

Brecha identificada
No existe una brecha crítica financiera.
Riesgo solo si se intentan inversiones simultáneas sin priorización.
PrioridadMedia: uso eficiente de recursos y apalancamiento en alianzas.

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 **Amazonian fine foods sas** (MANUFACTURERO/ AGROINDUSTRIAL). Se identifican oportunidades de encadenamiento basadas en la sofisticación de sus procesos.

Tabla 10 Líneas Estratégicas de Articulación

Línea estratégica	Eje de articulación con El Dorado	Rol propuesto de Amazonian Fine Foods S.A.S.	Productos / servicios a ofrecer en El Dorado
Comercio y Suministros	Abastecimiento B2B a concesionarios y operadores comerciales del aeropuerto	Proveedor de alimentos funcionales certificados	Suministro de barras energéticas, geles, bebidas isotónicas y snacks saludables para tiendas duty paid, cafés, vending saludable y operadores gastronómicos del aeropuerto, con trazabilidad por lote, registros INVIMA, BPM, control de vencimientos y estándares exigidos por OPAIN y operadores comerciales.
Logística y Mantenimiento	Soporte nutricional a operaciones aeroportuarias 24/7	Proveedor especializado para personal operativo	Abastecimiento programado y por contingencia de nutrición funcional para personal de rampa, mantenimiento aeronáutico, seguridad, logística de carga y operaciones en pista, con productos de alta densidad energética, fácil almacenamiento y consumo rápido en turnos extendidos.
Infraestructura y Tecnología	Soporte a sistemas de control sanitario y operación comercial	Socio de soporte operativo y de calidad	Implementación de protocolos de empaque, rotulación, conservación y control de inventarios (FIFO/FEFO) en puntos de venta y bodegas del aeropuerto; apoyo técnico en BPM y trazabilidad para cumplimiento de estándares sanitarios y auditorías internas del concesionario.

Fuente: Propia

Línea estratégica: Comercio y Suministros

Análisis estratégico
Esta es la línea más sólida y natural de encadenamiento. Existe una alineación directa entre:
El core de Amazonian Fine Foods (alimentos funcionales de alto desempeño).
La demanda del ecosistema comercial de El Dorado (tiendas, cafés, vending saludable).
El perfil del pasajero nacional e internacional, que valora conveniencia, salud y marcas con identidad.
La condición de marca local con reconocimiento deportivo genera una ventaja competitiva frente a marcas importadas o genéricas, especialmente en formatos “grab & go”.
Viabilidad operativa

Alta. La cercanía de la planta en Bogotá permite:
Abastecimiento frecuente y flexible.
Control estricto de inventarios y fechas de vencimiento.
Rápida reacción ante picos de demanda o rotación desigual entre puntos de venta.
El cumplimiento de BPM, registros INVIMA y trazabilidad por lote es coherente con las exigencias de OPAIN y concesionarios, y no implica desviaciones significativas frente a los procesos actuales de la empresa.
Aporte de valor al aeropuerto
Diversificación de la oferta gastronómica con enfoque saludable.
Incremento del ticket promedio por diferenciación.
Reducción de riesgos sanitarios por trazabilidad y control de calidad.
Riesgos y brechas
Negociación de márgenes con concesionarios de alto poder de compra.
Requisitos contractuales y de homologación propios del ecosistema aeroportuario.

2. Línea estratégica: Logística y Mantenimiento
Eje: Soporte nutricional a operaciones aeroportuarias 24/7
Rol: Proveedor especializado para personal operativo
Análisis estratégico
Esta línea representa un encadenamiento indirecto pero estratégico, enfocado en el bienestar y desempeño del capital humano del aeropuerto, más que en el técnico tradicional.
La propuesta se alinea con:
Jornadas extendidas y turnos nocturnos.
Alta demanda física y cognitiva del personal de rampa, seguridad y logística.
Necesidad de soluciones prácticas, seguras y de rápida ingesta.
Viabilidad operativa
Media–Alta. Requiere:
Contratos institucionales o convenios marco.
Protocolos claros de entrega programada y abastecimiento por contingencia.
Ajustes en presentaciones y empaques para consumo operativo (bolsillo, monodosis, resistencia térmica).
No implica inversión en infraestructura pesada, pero sí adaptación comercial y contractual.
Aporte de valor al aeropuerto
Mejora del bienestar laboral y reducción de fatiga.
Soporte a la continuidad operativa en picos de demanda.
Refuerzo de políticas de salud y seguridad en el trabajo.
Riesgos y brechas
El valor percibido puede no ser inmediato si se mide solo en costo unitario.
Requiere sensibilización del cliente institucional sobre beneficios operativos y de productividad.

3. Línea estratégica: Infraestructura y Tecnología
Eje: Soporte a sistemas de control sanitario y operación comercial
Rol: Socio de soporte operativo y de calidad
Análisis estratégico
Esta línea funciona como un eje transversal de respaldo, no como unidad de negocio independiente. Su fortaleza radica en:
Asegurar cumplimiento normativo.
Facilitar auditorías sanitarias.
Reducir fricciones operativas con concesionarios y OPAIN.
No se plantea como desarrollo de software ni mantenimiento de infraestructura dura, sino como extensión de las capacidades de control de calidad y trazabilidad de la empresa.
Viabilidad operativa

Alta, siempre que:
Se limite al alcance sanitario y operativo.
Se apalanque en sistemas ya existentes (ERP, control de lotes, FEFO).
No se asuma responsabilidad tecnológica fuera del core alimentario.
Aporte de valor al aeropuerto
Menor riesgo de incumplimientos sanitarios.
Mayor estandarización entre puntos de venta.
Mejora de la reputación del ecosistema comercial del aeropuerto.
Riesgos y brechas
Riesgo de sobreextender el alcance si no se define claramente el rol.
Necesidad de acuerdos formales que delimiten responsabilidades.

.

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

La articulación de Amazonian Fine Foods SAS 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
DELEITE PA' SUMERCÉ	MANUFACTURA	Ofrecer servicios especializados de 1084. elaboración de productos de panadería y alimentos procesados. Posible colaboración en coproducción, desarrollo de nuevas líneas de productos o fabricación compartida de alimentos gourmet.	Acceder a la cadena de valor de MANUFACTURERO y diversificar ingresos mediante servicios B2B de alta complejidad.
AEROLABOR Y SOPORTES	SERVICIOS	Ofrecer servicios especializados de 7830. servicios de apoyo y suministro de personal especializado. Pueden proveer personal operativo para producción, control de calidad, logística	Acceder a la cadena de valor de SERVICIOS y diversificar ingresos mediante servicios B2B de alta complejidad.

		interna o asistencia técnica en procesos alimentarios.	
CAMONFOODS SAS	COMERCIO	Ofrecer servicios especializados de 1089. comercio de productos alimenticios. Pueden distribuir sus productos, proveer insumos gourmet o actuar como canal de venta complementario.	Acceder a la cadena de valor de COMERCIO y diversificar ingresos mediante servicios B2B de alta complejidad.

La empresa Amazonian Fine Foods SAS 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 **Amazonian fine foods sas** 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 (siempre Empresa)	Inicio	Fin	KPI Objetivo	Criterio de Aceptación
Fortalecimiento Operativo y de Producción	Documentar y estandarizar procesos productivos críticos (SOP, BPM, control de lotes)	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Mes 1	Mes 2	100% de procesos críticos documentados	SOP aprobados, socializados y aplicados en operación diaria.
Fortalecimiento Operativo y de Producción	Ajustar la planificación de producción para absorber hasta el 40% de capacidad disponible	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Mes 2	Mes 3	≥25% de incremento en volumen B2B sin reprocesos	Órdenes B2B cumplidas en tiempo y forma (>95%).
Transformación Tecnológica y Gestión de Calidad	Diseño e implementación inicial del Sistema de Gestión	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Mes 1	Mes 2	≥80% de requisitos ISO diseñados	Manual de calidad y procesos documentados y en uso.

Línea Estratégica	Actividad	Responsables (siempre Empresa)	Inicio	Fin	KPI Objetivo	Criterio de Aceptación
	de Calidad (ISO 9001 – fase preparación)					
Transformación Tecnológica y Gestión de Calidad	Auditoría interna diagnóstica ISO 9001 y plan de cierre de brechas	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Mes 2	Mes 3	100% de brechas identificadas	Informe de auditoría con plan de acción aprobado.
Transformación Tecnológica y Gestión de Calidad	Implementar controles básicos de ciberseguridad (accesos, backups, protección de datos)	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Mes 1	Mes 3	100% de sistemas críticos protegidos	Políticas activas de respaldo y control de accesos funcionando.
Logística y Encadenamientos Empresariales	Homologar proveedores de transporte terrestre certificados	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Mes 1	Mes 2	≥1 proveedor homologado	Acuerdo o contrato vigente con operador certificado.
Logística y Encadenamientos Empresariales	Optimizar rutas y frecuencias de entrega (piloto)	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Mes 2	Mes 3	Reducción ≥5% del costo logístico unitario	Evidencia financiera del ahorro logístico.
Desarrollo Comercial y Posicionamiento Aeroportuario	Diseñar propuesta de valor específica para el Aeropuerto El Dorado	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Mes 1	Mes 1	Propuesta comercial definida	Documento validado internamente y listo para presentación.
Desarrollo Comercial y Posicionamiento Aeroportuario	Adecuar portafolio, empaques y etiquetado para operación aeroportuaria	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Mes 1	Mes 2	100% del portafolio objetivo adaptado	Productos listos para homologación sanitaria y comercial.
Desarrollo Comercial y Posicionamiento Aeroportuario	Gestión comercial inicial con concesionarios y operadores de El Dorado (pilotos)	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Mes 2	Mes 3	≥1 piloto comercial gestionado	Acta de reunión, carta de intención o piloto acordado.

La hoja de ruta presentada muestra un enfoque estratégico claro, realista y coherente con el nivel de madurez actual de **Amazonian Fine Foods S.A.S.** y con los requerimientos del encadenamiento aeroportuario (Aeropuerto Internacional El Dorado).

Durante los tres meses se prioriza primero la estabilización operativa y de calidad, asegurando estandarización de procesos, control de la capacidad productiva y bases del sistema ISO 9001, lo cual reduce riesgos al asumir contratos B2B institucionales. Esto evidencia una visión responsable frente al crecimiento y evita la sobreexposición operativa.

La transformación tecnológica y la gestión de calidad aparecen correctamente posicionadas como ejes transversales. Aunque la certificación completa no se alcanza en este periodo, el enfoque en preparación, diagnóstico y cierre de brechas es adecuado y suficiente para procesos de homologación inicial con concesionarios y operadores aeroportuarios.

Desde el punto de vista logístico, la tabla plantea acciones pragmáticas y de impacto rápido, como la homologación de proveedores y la optimización piloto de rutas, lo cual contribuye directamente a la competitividad del margen sin requerir inversiones estructurales complejas.
Finalmente, el componente de desarrollo comercial y posicionamiento aeroportuario. No se plantea como una venta inmediata masiva, sino como una entrada progresiva mediante pilotos, cartas de intención y validación del portafolio, lo cual es consistente con la dinámica del ecosistema de El Dorado.
En conjunto, la hoja de ruta transmite capacidad de ejecución, foco estratégico y entendimiento del entorno aeroportuario, posicionando a **Amazonian Fine Foods** como un proveedor confiable, preparado y alineado con estándares institucionales, sin asumir riesgos desproporcionados en el corto plazo.

10. CONCLUSIÓN GENERAL Y RECOMENDACIONES

Este informe de diagnóstico y análisis de la cadena de valor la empresa **Amazonian fine foods sas**, 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 **Amazonian fine foods sas** 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, gestión de calidad y certificaciones, trazabilidad tecnológica (Inventario en Tiempo Real), 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, **Amazonian fine foods sas** 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

Recomendación Operativa	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito
Estandarizar y documentar los procesos productivos	Elaborar SOP, flujogramas y definir puntos críticos de control de calidad en	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–2 meses)	% de procesos documentados	100% de los procesos productivos críticos documentados, aprobados y en uso.

Recomendación Operativa	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito
	cada etapa del proceso				
Reducir el margen de error del proceso	Fortalecer controles de calidad en línea y verificación por lote para disminuir reprocesos	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	% de error operativo	Margen de error ≤ 2 % sostenido durante tres ciclos productivos consecutivos.
Optimizar la capacidad instalada disponible	Ajustar la programación de producción y balancear cargas para atender pedidos B2B de mayor volumen	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	% de utilización de capacidad instalada	Incremento efectivo del uso de la capacidad instalada sin afectar tiempos de entrega ni calidad.

10.1.2 Recomendaciones Tecnológicas

Recomendación Tecnológica	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito
Implementar un sistema de inventario en tiempo real (ITR)	Seleccionar e implementar una herramienta digital para control de inventarios por lote, fechas de vencimiento y rotación (FIFO/FEFO)	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	Nivel de exactitud del inventario (%)	Exactitud ≥ 95% entre inventario físico y sistema durante tres cierres consecutivos.
Preparación para certificación de calidad (ISO 9001 u otra aplicable)	Diseñar e implementar un Sistema de Gestión de Calidad formal (políticas, procedimientos, registros y controles)	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	% de requisitos de la norma implementados	≥ 80% de los requisitos documentados y en operación, con brechas identificadas y plan de cierre definido.

10.1.3 Recomendaciones Logísticas

Recomendación Logística	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito
Evaluar un nodo logístico cercano al aeropuerto	Realizar estudio de viabilidad técnica y económica para un punto de	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	Estudio logístico realizado (Sí/No)	Documento de viabilidad con escenarios de costo,

Recomendación Logística	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito
	consolidación próximo a El Dorado				tiempos y riesgos definido.
Generar alianzas con operadores logísticos y explorar zonas francas	Identificar y preacordar alianzas con operadores certificados y evaluar opciones en zonas francas	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	N° de alianzas logísticas exploradas	Al menos 1 alianza o preacuerdo logístico documentado.
Adaptar la logística de entrega al modelo B2B	Definir rutas, ventanas horarias, SLA y protocolos de entrega corporativa	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	Nivel de cumplimiento de entregas (%)	≥ 95% de entregas B2B cumplidas en tiempo y forma durante el periodo piloto.

10.1.4 Recomendaciones Comerciales

Recomendación Comercial	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito
Transitar hacia un modelo comercial mixto B2B–B2C	Definir propuesta de valor y estructura comercial diferenciada para clientes B2B del sector aeroportuario	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	Modelo comercial B2B definido (Sí/No)	Documento estratégico aprobado e integrado a la operación comercial.
Desarrollar un portafolio corporativo especializado	Diseñar portafolio B2B con fichas técnicas, beneficios funcionales y cumplimiento normativo para el sector BCA	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	Portafolio corporativo elaborado	Portafolio validado y utilizado en gestiones comerciales institucionales.
Implementar un CRM para clientes corporativos	Seleccionar e implementar un CRM para seguimiento de oportunidades, contratos y servicio postventa	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	Nivel de adopción del CRM (%)	≥ 80% de oportunidades B2B gestionadas a través del CRM.

10.1.5 Recomendaciones de Encadenamiento

Recomendación de Encadenamiento	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito
Diseñar un catálogo de servicios para el ecosistema BCA	Identificar y estructurar productos y servicios alineados a las	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	Catálogo de servicios	Catálogo validado internamente y listo para

Recomendación de Encadenamiento	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito
	necesidades de retail aeroportuario, aerolíneas, operadores logísticos y personal operativo			diseñado (Sí/No)	presentación a actores BCA.
Explorar oportunidades de subcontratación BCA	Identificar y gestionar contactos con empresas de logística, retail, y servicios turísticos del ecosistema aeroportuario	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	Nº de oportunidades exploradas	Al menos 2 acercamientos comerciales documentados (reuniones o propuestas).
Participar en espacios de articulación y ruedas de negocios	Asistir y presentar oferta en eventos, mesas de trabajo y ruedas de negocio del programa de encadenamiento	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	Nº de espacios de articulación participados	Participación activa en al menos 1 evento o rueda de negocios con registro formal.

10.1.6 Recomendaciones en Servicio al Cliente

Recomendación en Servicio al Cliente	Acción Clave	Responsable	Plazo de Implementación	Indicador (KPI)	Criterio de Éxito
Formalizar la alta capacidad de respuesta mediante SLA	Definir y documentar acuerdos de nivel de servicio (SLA) para tiempos de respuesta a solicitudes corporativas	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	% de solicitudes atendidas dentro del SLA	≥ 95% de solicitudes B2B atendidas dentro del tiempo definido en el SLA.
Mantener la alta calidad del servicio postventa	Establecer protocolos de seguimiento postventa, atención de reclamos y retroalimentación continua	Amazonian Fine Foods S.A.S.	Corto plazo (0–3 meses)	Nivel de satisfacción del cliente corporativo (%)	≥ 90% de satisfacción medida en encuestas postventa o evaluaciones de clientes B2B.

TERMINOLOGÍA UTILIZADA EN LAS TABLAS ANTERIORES

Sigla o Término	Significado Completo	Definición en el Contexto de Negocios y Calidad (Alimentos y Servicios)
SOP	Standard Operating Procedure (Procedimiento Operativo Estándar)	Documentos detallados que establecen los pasos exactos y obligatorios para garantizar la calidad y seguridad en la preparación de alimentos; su ausencia se refleja en la "gestión operativa artesanal" identificada en el informe.
PCC	Puntos Críticos de Control de Calidad	Fases específicas de un proceso donde una variable debe ser controlada para prevenir riesgos (ej. temperatura de cocción) ; vital para empresas con márgenes de error altos como Deleite pa' Sumercé (15%).
B2B	Business to Business (Negocio a Negocio)	Transacciones realizadas con empresas corporativas (aerolíneas, concesionarios) ; modelo hacia el cual deben evolucionar las empresas para reducir la dependencia de un solo cliente.
B2C	Business to Customer (Negocio a Cliente)	Venta minorista directa a pasajeros o personal; es el modelo actual de empresas como Antojo Crepero y Casa Cervecera que buscan entrar a terminales aéreas.
BCA	Bogotá Ciudad Aeropuerto	Estrategia de articulación entre la Secretaría de Desarrollo Económico e INGEPLAN para alinear la oferta empresarial con la demanda del ecosistema El Dorado.
ITR	Inventario en Tiempo Real	Sistema tecnológico que actualiza existencias automáticamente ; actualmente solo el 18% de las empresas lo posee, siendo una de las mayores brechas digitales.
FIFO / FEFO	First In, First Out / First Expired, First Out	Reglas de gestión de stock donde lo primero en vencer es lo primero en salir; crucial para la "Logística Verde" y reducción de desperdicios en empresas de alimentos.
CRM	Customer Relationship Management	Software para administrar relaciones comerciales; necesario para que el 36% de empresas con "riesgo crítico" de monocliente diversifiquen su cartera.
SLA	Service Level Agreement (Acuerdo de Nivel de Servicio)	Contrato que garantiza tiempos de entrega y calidad (ej. entrega *Just-in-Time*) ; esencial para proveedores de aerolíneas que exigen cumplimiento estricto.
SGC	Sistema de Gestión de Calidad	Marco basado en normas como ISO 9001 ; el 71% de las empresas aún no cuenta con uno formalizado, lo que limita su acceso a licitaciones internacionales.

Sigla o Término	Significado Completo	Definición en el Contexto de Negocios y Calidad (Alimentos y Servicios)
Nodo Logístico	Punto de Consolidación	Almacén estratégico cerca del aeropuerto para optimizar entregas ; aprovecha la ubicación de las 16 empresas en Fontibón y 12 en Engativá.
% de Error Operativo	Margen de Defectos	Métrica que mide productos rechazados; el promedio del grupo es del 6% , con casos de excelencia (1%) como T&T Services y Laboratorios Brenes.
Satisfacción B2B	Nivel de Satisfacción Corporativo	Métrica de percepción del cliente; depende de la "Servitización", donde el servicio añadido (empaque, soporte) aumenta un 40% la retención.

Amazonian Fine Foods SAS tiene un alto potencial de transformación: si logra ejecutar las acciones recomendadas, podrá consolidarse como un proveedor confiable y estratégico en entornos de alta exigencia, incrementando su capacidad de crecimiento y diversificación hacia el mercado B2B, especialmente en el contexto aeroportuario.

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