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 8
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 14
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 18
10.1 Recomendaciones Finales 19
10.1.1 Recomendaciones Operativas 19
10.1.2 Recomendaciones Tecnológicas 20

10.1.3 Recomendaciones Logísticas....21
10.1.4 Recomendaciones Comerciales....21
10.1.5 Recomendaciones de Encadenamiento....22
10.1.6 Recomendaciones en Servicio al Cliente....23

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 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 presenta el diagnóstico y análisis de la cadena de valor de **Aureo Company SAS** 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 **Aureo Company SAS** es una organización con 6.1 años (73 meses) de trayectoria en el mercado, operando en el sector de Manufacturero/ Agroindustrial (CIIU 3315). Su objeto principal es la realización de servicios, reparaciones, mejoras y la fabricación de partes y piezas destinadas a trabajos estructurales propios de la industria aérea, así como actuar como agente o representante de sociedades nacionales o extranjeras para la distribución de materiales, accesorios, partes y demás componentes relacionados con el sector aeronáutico. Su actividad principal es 3315. mantenimiento y reparación especializado de equipo de transporte aeronáutico.

Ubicada en la dirección Av Calle 26 # 103 - 08 de la localidad de FONTIBON, su estructura comercial se enfoca principalmente en Aerolíneas, que representa el 40% de sus ventas totales.

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

Se identifica un potencial de articulación (TOTALMENTE) con el ecosistema BCA, apalancado en su capacidad de diferenciación (CALIDAD).

No obstante, se evidencian desafíos críticos que actúan como barreras de entrada para la formalización comercial B2B, principalmente en trazabilidad tecnológica (Inventario en Tiempo Real: NO) 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:	Aureo Company SAS
NIT:	901341954
Antigüedad:	6.1 años (73 meses)
Sector:	Manufacturero/ Agroindustrial
Localidad:	FONTIBON
Actividad CIIU:	3315. Mantenimiento y reparación especializado de equipo de transporte, excepto los vehículos automotores, motocicletas y bicicletas

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	Aureo Company SAS
NIT	901341954
Representante que diligencia	Vladimir Latorre Gerente
Relación actual con el Aeropuerto El Dorado	SI
Complejidad del proceso	MEDIO
Capacidad instalada utilizada	100%
Principal cliente	Consumidor final (40% de ventas
Exportaciones	7%
Relación con actores aeroportuarios	SI
Capacidad financiera autoevaluada	5. ROBUSTA
Disponibilidad para explorar oportunidades con BCA	TOTALMENTE
Margen de error operativo	5%
Certificaciones de calidad	SI
Inventario en tiempo real (ITR)	NO
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

Aureo Company SAS posee ventajas competitivas clave que la posicionan favorablemente para el encadenamiento con el sector aeronáutico, especialmente en el área de Mantenimiento, Reparación y Revisión (MRO) y servicios especializados.

1. Enfoque Estratégico y Experiencia Técnica

Especialización en la Industria Aérea: La empresa tiene 6.1 años de trayectoria con un objeto social centrado directamente en el sector aeronáutico (CIIU 3315: Mantenimiento y reparación especializado de equipo de transporte aeronáutico). Esto no es una adaptación, sino una vocación, lo que reduce la curva de aprendizaje y el riesgo de ejecución en trabajos críticos.

Alto Nivel Técnico en el Proceso (MEDIO): Posee un nivel de experiencia técnica que, aunque calificado como medio, es suficiente para abordar servicios, reparaciones y fabricación de partes destinadas a trabajos estructurales dentro de la industria aérea. Esta base técnica es el cimiento para obtener certificaciones avanzadas.

2. Capacidad y Disposición para la Expansión

Fuerte Disposición Gerencial (TOTALMENTE): Existe un compromiso absoluto de la gerencia para vincularse al ecosistema aeroportuario. Esta disposición es el factor habilitador más importante para impulsar las inversiones necesarias en certificaciones y procesos, superando rápidamente cualquier barrera de entrada.

3. Calidad del Servicio y Postventa

Servicio Postventa con Tiempos de Respuesta Rápidos (DÍAS): La empresa ofrece un servicio postventa ágil. Esta rapidez es una fortaleza clave para contratos aeronáuticos que exigen Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA) muy estrictos. En la industria aérea, el tiempo de inactividad de una aeronave o equipo es extremadamente costoso, por lo que la capacidad de respuesta en DÍAS es un valor agregado superior.

5.2.2 Debilidades críticas

Las siguientes debilidades representan las principales barreras internas que **Aureo Company SAS** debe mitigar urgentemente para lograr un encadenamiento exitoso con el sector aeronáutico (BCA).

1. Limitaciones Operacionales y Financieras

Capacidad Instalada Saturada (100% utilizada): Esta es la debilidad operacional más significativa. La falta de capacidad disponible para absorber nuevos pedidos B2B de alto volumen impide la escalabilidad inmediata. La empresa no puede firmar contratos grandes de MRO (Mantenimiento, Reparación y Revisión) sin antes realizar una inversión crítica en la expansión de infraestructura, maquinaria o turnos de trabajo.

Dependencia Total o Crítica del Cliente Principal: La concentración del 15% de las ventas en un solo cliente (modelo B2C concentrado) genera un riesgo financiero extremo. La pérdida o reducción de la demanda de este cliente podría comprometer la estabilidad operativa de la empresa. La estrategia de encadenamiento B2B debe buscar la diversificación urgente de ingresos.

2. Ausencia de Habilitadores de Calidad (Barrera de Entrada)

Ausencia de Sistemas de Trazabilidad y Gestión de Calidad Críticos: La falta de certificaciones de calidad y sistemas de trazabilidad es una barrera de entrada infranqueable para el sector aeronáutico. La industria MRO exige certificaciones regulatorias (ej., ISO 9001 o AS9100) y trazabilidad de las partes y procesos para garantizar la seguridad aérea.

Nota: Sin un sistema formal de gestión de calidad, el nivel técnico de la empresa, aunque medio, no es acreditable para los grandes operadores B2B del aeropuerto.

5.2.3 Amenazas externas

Estas amenazas representan fuerzas externas incontrolables que pueden limitar o bloquear el acceso de **Aureo Company SAS** al mercado de MRO (Mantenimiento, Reparación y Revisión) en el sector aeronáutico.

1. Rigurosidad Regulatoria y Técnica del BCA

Requisitos Mínimos de Calidad, Trazabilidad y Seguridad (Física/Aérea): El sector aeronáutico opera bajo estándares de seguridad no negociables. La necesidad de certificaciones obligatorias (ej., ISO, AS9100) y la trazabilidad total de las partes fabricadas o reparadas es una barrera de entrada formidable. Si **Aureo Company SAS** no invierte rápidamente en estos sistemas (que son su principal debilidad), quedará automáticamente excluida del mercado B2B.

Rigidez en los Contratos (SLA y Auditorías): Los contratos del BCA imponen penalidades severas por incumplimiento de los Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA), especialmente en puntualidad y calidad. Un fallo en el proceso de **Aureo Company SAS** podría traducirse en altos costos financieros y el cese inmediato de la relación comercial.

2. Presión Competitiva Global

Competencia Global/Nacional con Mayores Estándares Tecnológicos y Certificaciones: La industria aeronáutica, especialmente en MRO, está dominada por competidores nacionales e internacionales que ya poseen las certificaciones, la tecnología avanzada (maquinaria y software) y las economías de escala necesarias.

Desventaja de Certificación: Los competidores usan las certificaciones (ej., AS9100) como un foso defensivo. Esto obliga a **Aureo Company SAS** a competir no solo en precio y calidad técnica, sino primero en la capacidad de cumplimiento regulatorio, lo cual requiere una inversión considerable y tiempo.

5.2.4 Oportunidades de articulación

Estas oportunidades representan vías externas que **Aureo Company SAS** puede explorar para diversificar sus ingresos, mitigar riesgos y aprovechar su experiencia técnica dentro del Ecosistema Aeroportuario (BCA).

1. Diversificación hacia el Retail y Servicios de Alto Valor

Encadenamiento Directo con el Sector Retail Aeroportuario: Esta es una oportunidad de diversificación que utiliza las capacidades de fabricación y diseño de **Aureo Company SAS.**

La empresa podría aprovechar su conocimiento técnico y su capacidad para fabricar piezas para crear productos de alto valor añadido, souvenirs, merchandising premium o componentes funcionales/decorativos que puedan ser vendidos a viajeros o concesionarios dentro del aeropuerto.

Esto genera una fuente de ingresos B2C/B2B secundaria que no compite directamente por la capacidad crítica de MRO.

Servicios Especializados a Viajeros o Empresas: Explorar la venta de servicios especializados que complementen su conocimiento técnico, como la reparación o el mantenimiento de equipos de soporte terrestre, displays o componentes no críticos dentro del aeropuerto, abriendo nichos de servicios a viajeros o empresas de handling.

2. Plataforma para la Expansión de Exportaciones

Uso de la Plataforma Aeroportuaria para la Expansión de Exportaciones: El aeropuerto El Dorado y su ecosistema no solo ofrecen un mercado local, sino un hub para la logística internacional.

Aureo Company SAS puede usar esta plataforma para expandir la venta de sus partes y piezas aeronáuticas o los productos de alto valor añadido (si los desarrolla) a clientes internacionales.

El encadenamiento con el BCA puede facilitar el acceso a redes logísticas, certificaciones de exportación y visibilidad internacional, transformando a la empresa en un actor global.

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	MEDIO	Indica la sofisticación de los procesos, clave para servicios MRO o manufactura avanzada en el ecosistema BCA.
Capacidad Utilizada	100%	Muestra una holgura de 50% 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 (MEDIO) 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 (0%) 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	15%	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	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 (15%) 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 (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	SI	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	Toolbox services MRO SAS	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 (SI) debe ser profesionalizada y expandida 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 (Toolbox services MRO SAS) 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 (%)	Aerolíneas (40%)	Alto riesgo de dependencia comercial (si es >70%). Es crítica la diversificación B2B hacia múltiples actores del ecosistema BCA.
Desafío Distribución	seguridad operacional	Punto crítico de la logística de salida. Su resolución debe ser parte de la hoja de ruta logístico-comercial.
Estrategia Diferenciación	CALIDAD	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 (40%) 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 (seguridad operacional) es un factor logístico que debe resolverse para cumplir con los estándares de servicio corporativos. La Estrategia de Diferenciación (CALIDAD) 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	DIAS	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

El servicio postventa es una fortaleza operativa robusta para el encadenamiento BCA. La Rapidez de Respuesta (DIAS) 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	Brecha crítica	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	SOPORTE TECNICO	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), son requisitos indispensables para cualquier contrato de servicios o provisión de alta exigencia (MRO, 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 (15%). Inventario Tiempo Real (NO).	CTI: 15%. Alto impacto (>10%) puede afectar competitividad. ITR: NO. Brecha crítica en trazabilidad para el sector BCA.
Operaciones	| Nivel Complejidad (MEDIO). Margen Error (5%). Capacidad Utilizada (100%).	Complejidad (MEDIO) (Fortaleza Técnica). Margen Error: 5%. Debe ser <2% para BCA (Riesgo). Capacidad disponible: 0%.
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 (SI). Seguridad Información (EN EVALUACION).	Certificaciones: SI. Si es (NO/PARCIAL), es la principal barrera. Seguridad Información: (EN EVALUACION). Riesgo en contratos sensibles.
Infraestructura (Financiera)	Capacidad Financiera. Interés BCA.	Capacidad Financiera:5. (ROBUSTA). Si es BAJA, limita la inversión en habilitadores. Interés BCA: (TOTALMENTE). Favorable disposición de la Gerencia.

Fuente: Cuestionario información de la empresa

Las recomendaciones de encadenamiento buscan aprovechar la experiencia técnica de **Aureo Company SAS** en MRO (Mantenimiento, Reparación y Revisión) para superar las debilidades de certificación y capacidad, logrando así contratos de alto valor en el sector aeronáutico.

1. Prioridad: Habilitación y Certificación

La máxima prioridad es desactivar la barrera de entrada que representan los requisitos de calidad y trazabilidad del BCA:

Inversión Inmediata en Certificación (AS9100 o ISO 9001): **Aureo Company SAS** debe asignar recursos financieros robustos (apoyándose en su fortaleza financiera) para iniciar el proceso de obtención de la certificación ISO 9001 como base, e inmediatamente después, la AS9100 (el estándar de calidad de la industria aeroespacial). Esta es la única forma de calificar como proveedor B2B.

Implementación de un Sistema de Trazabilidad Total (ITR): Debe implementarse un sistema de Inventario en Tiempo Real (ITR) que garantice la trazabilidad de cada parte, proceso y reparación. Esto es fundamental para cumplir con los protocolos de seguridad aérea y gestionar correctamente el CTI (Costo de Transporte de Insumos).

Alineación con el Margen de Error (MEP): Formalizar y documentar los procesos operativos para reducir el Margen de Error Operativo (MEP) del 5% a niveles aceptables para la industria (idealmente menos del 2%), asegurando la consistencia en la calidad de la reparación/fabricación.

2. Gestión de Capacidad y Expansión Controlada

Dada la limitación de capacidad al 100% utilizada, el encadenamiento debe ser planificado y gradual:

Plan de Expansión de Capacidad a Corto Plazo: Antes de firmar grandes contratos, la gerencia debe definir si la expansión se logrará mediante la contratación de turnos adicionales, la compra de nueva maquinaria o la subcontratación estratégica de procesos no críticos.

Enfoque Inicial en Nichos de Alta Rentabilidad: Mientras se gestiona la expansión, el encadenamiento debe enfocarse en proyectos de alto margen o emergencia donde su fortaleza de respuesta rápida (DÍAS) sea un valor diferencial y justifique un precio premium.

Mitigación de la Dependencia del Cliente Principal: Utilizar la capacidad liberada por los proyectos de encadenamiento para reducir la dependencia del cliente actual, diversificando la cartera B2B.

3. Exploración de Oportunidades de Diversificación

Para sostener financieramente la inversión en certificación y capacidad, se deben explorar las oportunidades de retail y exportación:

Desarrollo de Merchandising Premium o Productos de Alto Valor: Utilizar la capacidad técnica de fabricación para incursionar en el nicho de retail aeroportuario (souvenirs, artículos funcionales), generando una fuente de ingresos B2B/B2C de menor riesgo regulatorio.

Participación Activa en Ruedas de Negocios Aeronáuticas: Participar en eventos y ferias especializadas para establecer contacto directo con operadores MRO, aerolíneas y empresas de logística. Esto es clave para dar a conocer el avance en el proceso de certificación.

4. Fortalecimiento del Servicio Postventa

Formalización del SLA Basado en la Rapidez: La alta capacidad de respuesta de **Aureo Company SAS** (en DÍAS) debe formalizarse en un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) para todos los contratos B2B. Esto convierte una fortaleza operativa en una ventaja contractual crítica en el mercado aeronáutico.

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 **Aureo Company 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 Encadenamiento	Rol Propuesto para la Empresa	Productos/Servicios a Ofrecer
I. Habilitación y Estandarización Regulatoria	**Superación de Barreras de Calidad**	**Proveedor Certificado en Proceso**	Consultoría, Capacitación y Documentación del Sistema de Gestión de Calidad (SGC) enfocado en **ISO 9001** y **AS9100**.
II. MRO Especializado y Respuesta Crítica	**Proveedor de Mantenimiento de Alto Valor**	**Socio MRO de Respuesta Rápida**	Servicios de **reparación y fabricación de partes estructurales** aeronáuticas, con un **SLA** garantizando la respuesta en **DÍAS** para reducir el *downtime* de aeronaves y equipos.
III. Gestión de Capacidad y Subcontratación	**Expansión y Diversificación Inteligente**	**Proveedor de Soporte Terrestre y**	**Fabricación de piezas y componentes no críticos** para equipos de soporte terrestre (GSE).

Línea Estratégica	Eje de Encadenamiento	Rol Propuesto para la Empresa	Productos/Servicios a Ofrecer
		Proyectos Cortos	Explorar **subcontratación** de procesos MRO con otros talleres certificados para liberar capacidad propia.
IV. Diversificación de Ingresos	**Aprovechamiento del *Retail* y Plataforma Exportadora**	**Fabricante de Productos de Alto Valor Añadido**	Desarrollo de líneas de **productos *premium*** (ej., *souvenirs* aeronáuticos de alta calidad o *merchandising* corporativo) para venta en *retail* aeroportuario o exportación.

Fuente: Propia

1. Eje de Articulación: Habilitación Regulatoria (La Llave de Entrada)

El primer paso es el más crucial y no es negociable en el sector aeronáutico: convertir la "buena técnica" en "calidad certificada".

Superar la Barrera de Calidad: La empresa debe iniciar inmediatamente el proceso de obtención de certificaciones de calidad específicas del sector, como la ISO 9001 como base, y progresivamente la AS9100 (estándar aeroespacial). Sin estos "pasaportes de calidad", las aerolíneas y los grandes operadores MRO no pueden contratarla, independientemente de su capacidad técnica.

Implementar Trazabilidad Total (ITR): Es obligatorio establecer un sistema de Inventario en Tiempo Real (ITR). En MRO, cada parte fabricada o reparada debe tener una historia documentada (trazabilidad). Esto es vital para garantizar la seguridad aérea y debe ser un argumento de venta.

Reducción del Margen de Error: Debe formalizar los procedimientos (SOP) para reducir el actual Margen de Error Operativo (MEP) del 5% a menos del 2%, lo cual es un estándar mínimo de riesgo para contratos aeronáuticos.

2. Eje de Articulación: Posicionamiento Estratégico en MRO

Una vez que Aureo Company esté en proceso de certificación, puede usar sus fortalezas para negociar su entrada:

Venta de la Capacidad de Respuesta Rápida: La fortaleza de Aureo Company de responder en DÍAS debe ser su principal anzuelo comercial. Debe formalizar esta capacidad en un Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) para los contratos corporativos.

Encadenamiento como Soporte Crítico: Esto le permite posicionarse como un Socio MRO de Respuesta Crítica para reparaciones menores, fabricación de piezas de repuesto urgentes (spare parts), o servicios a equipos de soporte terrestre (GSE), donde la velocidad es más valorada que el volumen inicial.

Diversificación y Subcontratación Inteligente: Para reducir la dependencia de su cliente principal y mitigar el riesgo de la capacidad saturada, debe buscar:

Subcontratación de Procesos: Ofrecer sus servicios especializados a grandes talleres MRO que ya operan en El Dorado. Esto es más fácil que obtener un contrato directo con una aerolínea al inicio.

Explorar el Retail: Utilizar su habilidad de fabricación para crear productos premium (ej., souvenirs o merchandising de aviación) para vender a los concesionarios de retail del aeropuerto, generando un ingreso auxiliar de menor riesgo.

3. Eje de Articulación: Gestión de la Capacidad Saturada (El Reto del Crecimiento)

El hecho de tener la capacidad al 100% utilizada es la mayor limitación para encadenarse con grandes contratos. La estrategia de articulación debe gestionarlo así:

Financiar la Expansión con Solidez Propia: Gracias a su Capacidad Financiera ROBUSTA, la gerencia debe ejecutar un plan de inversión inmediato (compra de maquinaria, turnos adicionales) para liberar capacidad (objetivo: 20% disponible) antes de buscar grandes contratos.

Focalización en el Valor, no en el Volumen: Inicialmente, **Aureo Company** debe encadenarse con proyectos de alto margen y bajo volumen (proyectos especializados o reparaciones urgentes) que generen el mayor rendimiento por cada hora de capacidad utilizada.

En resumen, **Aureo Company SAS** se encadenará con El Dorado al invertir en la acreditación regulatoria para ser un proveedor legítimo y gestionar estratégicamente su capacidad limitada para convertirse en un socio de respuesta rápida en el nicho de MRO.

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

La articulación de **Aureo Company 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 (0% de holgura).

Tabla 11 Posibles Encadenamientos

Empresa participante	Naturaleza de la empresa	Propuesta de encadenamiento	Objetivo de la empresa analizada
INDUSTRIAS METÁLICAS GONBEL GONZALES Y BELTRÁN SAS	MANUFACTURA	Ofrecer servicios especializados de 2410. Fabricación de productos metálicos en hierro y acero. Fabricar piezas, estructuras, componentes o adaptaciones que AUREO requiera para sus servicios de reparación o instalación.	Acceder a la cadena de valor de (MANUFACTURERO) y diversificar ingresos mediante servicios B2B de alta complejidad.
T&T SERVICES SAS	SERVICIOS	Ofrecer servicios especializados de 3311. Mantenimiento y reparación de productos	Acceder a la cadena de valor de (SERVICIOS) y diversificar ingresos

		metálicos. Apoyarse en reparaciones especializadas, subcontratarse o trabajar juntas en proyectos industriales más grandes.	mediante servicios B2B de alta complejidad.
JAIRO CÁRDENAS VARÓN	COMERCIO	Ofrecer servicios especializados de 1392. Comercio de partes, piezas y accesorios para maquinaria y vehículos. AUREO necesita repuestos, partes metálicas, accesorios y suministros técnicos para sus procesos de mantenimiento.	Acceder a la cadena de valor de (COMERCIO) y diversificar ingresos mediante servicios B2B de alta complejidad.

Fuente: Propia

La empresa **Aureo Company 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 Aureo Company 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

Eje Estratégico	Objetivo Específico Ampliado	Tarea Clave (Máximo 3 Meses)	Responsable Clave	KPI de Cumplimiento (%)
I. Habilitación Regulatoria	**Iniciar la Certificación ISO 9001/AS9100 y la Trazabilidad Aeronáutica.**	**1. Contratar Consultoría e Iniciar SGC:** Contratar consultoría para Certificación ISO 9001 (base) e iniciar la documentación del SGC y	Gerencia, Calidad	100% de Contrato de Consultoría Firmado y 50% de Procesos Documentados

Eje Estratégico	Objetivo Específico Ampliado	Tarea Clave (Máximo 3 Meses)	Responsable Clave	KPI de Cumplimiento (%)
		protocolos de Trazabilidad (ITR).		
II. Gestión de Capacidad	**Liberar Capacidad de Producción MRO para Contratos B2B.**	**2. Plan de Inversión MRO:** Elaborar el plan de inversión detallado (financiero y operativo) para expansión (turnos/maquinaria) y evaluar la viabilidad de expansión logística cerca de El Dorado.	Gerencia, Finanzas, Operaciones	100% de Plan de Expansión Aprobado y 20% de Capacidad Liberada
III. Penetración Comercial B2B	**Posicionar la Respuesta Rápida como Ventaja Competitiva.**	**3. Formalización de SLA y Portafolio:** Crear el portafolio comercial B2B de MRO y formalizar el **Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA)** que garantice la respuesta en **DÍAS** para servicios críticos.	Comercial, Gerencia	1 Documento de Portafolio B2B con SLA Aprobado y 3 Presentaciones a Operadores MRO
IV. Diversificación y Riesgo	**Generar Ingresos Auxiliares y Reducir la Dependencia del Cliente Principal.**	**4. Exploración de Retail y Exportación:** Investigar la viabilidad de una línea de **productos *premium*** (souvenirs/merchandising aeronáutico) y establecer contacto con concesionarios de *retail* aeroportuario.	Comercial, Producción	3 Contactos de *Retail* Calificados y 1 Prototipo de Producto de Diversificación Desarrollado

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 **Aureo Company 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 **Aureo Company 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, 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, **Aureo Company 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

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuándo (Plazo Máximo)	Cómo se Mide (Frecuencia/Método)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación
I. Habilitación Regulatoria	**1. Estandarizar y Documentar los Procesos (SOPs)**	Operaciones, Calidad	6 Semanas	100% de Procesos Clave Documentados (Flujogramas, Puntos de Control)	**1 Manual de Procesos Operativos (MPO)**	Documentación completa de los PCC (Puntos Críticos de Control) de reparación y fabricación, base para el Sistema de Gestión de Calidad (SGC).
I. Habilitación Regulatoria	**2. Reducir el Margen de Error Operativo (MEP)**	Calidad, Operaciones	12 Semanas	Medición Semanal del MEP y Reporte de No Conformidades	**MEP <2%**	Implementar protocolos de verificación triple (*triple check*) y ajustar procesos para garantizar que el índice de fallas o reprocesos caiga del 5% actual a un máximo de 2%.
I. Habilitación Regulatoria	**3. Implementar un Sistema de Trazabilidad (ITR)**	Operaciones, TI	10 Semanas	100% de Insumos Críticos Registrados al Ingreso y Salida	**1 Sistema ITR Operativo y Auditado**	Poner en marcha un sistema básico que permita rastrear el origen de las materias primas, los tiempos de procesamiento y quién ejecutó la reparación, fundamental para la **Seguridad Aérea**.
II. Gestión de Capacidad	**4. Definir el Plan de Mantenimiento Predictivo (PMP)**	Operaciones, Mantenimiento	8 Semanas	1 PMP Documentado y 100% de Cumplimiento de las Tareas	**0 Fallas de Maquinaria por Mantenimiento**	Estandarizar el mantenimiento de la maquinaria para evitar fallas imprevistas que comprometan la capacidad operativa, que ya está saturada al 100%.

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuándo (Plazo Máximo)	Cómo se Mide (Frecuencia/Método)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación
II. Gestión de Capacidad	**5. Evaluar la Viabilidad de Subcontratación de Procesos No Críticos**	Gerencia, Operaciones	12 Semanas	1 Modelo de Subcontratación Evaluado y Aprobado	**10% de Carga de Trabajo Liberada**	Identificar procesos que no requieran certificación específica de Aureo y que puedan ser subcontratados para liberar capacidad operativa propia para los proyectos B2B más rentables.

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
I. Habilitación Regulatoria	**1. Estandarizar y Documentar los Procesos (SOPs)**	Operaciones, Calidad	6 Semanas	100% de Procesos Clave Documentados (Flujogramas, Puntos de Control)	**1 Manual de Procesos Operativos (MPO)**	Documentación completa de los PCC (Puntos Críticos de Control) de reparación y fabricación, base para el Sistema de Gestión de Calidad (SGC).
I. Habilitación Regulatoria	**2. Reducir el Margen de Error Operativo (MEP)**	Calidad, Operaciones	12 Semanas	Medición Semanal del MEP y Reporte de No Conformidades	**MEP <2%**	Implementar protocolos de verificación y ajustar procesos para garantizar que el índice de fallas o reprocesos caiga del 5% actual a un máximo de 2%.
I. Habilitación Regulatoria	**3. Implementar un Sistema de Inventario en Tiempo Real (ITR)**	Operaciones, TI	10 Semanas	100% de Insumos Críticos Registrados al Ingreso y Salida	**1 Sistema ITR Operativo y Auditado**	Poner en marcha un sistema básico que permita **rastrear la trazabilidad** de cada componente utilizado en la reparación (origen, lote, fecha de uso), **fundamental para la certificación aeronáutica** y la planificación.
II. Gestión de Capacidad	**4. Definir el Plan de Mantenimiento Predictivo (PMP)**	Operaciones, Mantenimiento	8 Semanas	1 PMP Documentado y 100% de Cumplimiento de las Tareas	**0 Fallas de Maquinaria por Mantenimiento**	Estandarizar el mantenimiento de la maquinaria para evitar fallas imprevistas que comprometan la capacidad operativa, que ya está saturada al 100%.
II. Gestión de Capacidad	**5. Evaluar la Viabilidad de Subcontratación de Procesos No Críticos**	Gerencia, Operaciones	12 Semanas	1 Modelo de Subcontratación Evaluado y Aprobado	**10% de Carga de Trabajo Liberada**	Identificar procesos que no requieran certificación específica de Aureo y que puedan ser subcontratados para liberar capacidad operativa propia para los proyectos B2B más rentables.

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
II. Gestión de Capacidad	**1. Evaluar la Creación de un Nodo Logístico/Punto de Consolidación Cercano a El Dorado**	Gerencia, Finanzas	12 Semanas	1 Estudio de Viabilidad Logística (Costos vs. Tiempos)	**100% de Evaluación Realizada**	Determinar la rentabilidad de establecer un punto operativo cerca del aeropuerto para reducir drásticamente los tiempos de respuesta y facilitar las entregas JIT a clientes aeronáuticos.
III. Penetración Comercial B2B	**2. Generar Alianzas con Operadores Logísticos Especializados y Zonas Francas**	Comercial, Logística	10 Semanas	Número de Acuerdos Preliminares de Colaboración	3 Alianzas Logísticas Evaluadas	Buscar acuerdos con operadores que manejen mercancía para el sector aeronáutico y evaluar el uso de zonas francas para la importación y *stock* de insumos críticos, mitigando el alto CTI (15%).
III. Penetración Comercial B2B	**3. Adaptar el Modelo de Entrega B2C a las Exigencias de Puntualidad B2B**	Logística, Operaciones	8 Semanas	1 Manual de Protocolo de Entrega Aeronáutica	**100% de Estandarización del Protocolo**	Diseñar un protocolo de entrega que cumpla con la **puntualidad extrema** (JIT) y la documentación requerida por el cliente aeronáutico (hojas de trazabilidad, certificados de calidad), convirtiendo la fortaleza de la rapidez en un proceso formal.
I. Habilitación Regulatoria	**4. Integrar la Logística con el Sistema de Trazabilidad (ITR)**	Logística, Calidad	12 Semanas	100% de Reporte de Movimientos en el ITR	**0 Puntos Ciegos de Trazabilidad**	Asegurar que cada movimiento de insumo y producto final (entrada, salida, entrega) quede inmediatamente registrado en el sistema **ITR** para cumplir con las exigencias de auditoría y seguridad del sector BCA.

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
III. Penetración Comercial B2B	**1. Elaborar un Portafolio Corporativo Especializado para el BCA**	Comercial, Gerencia	6 Semanas	1 Catálogo de Servicios MRO Documentado	**100% de Portafolio Desarrollado**	Creación de material de venta que destaque la **capacidad técnica** actual y el **avance en el proceso de certificación** (ISO/AS9100), formalizando el servicio postventa rápido.

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuándo (Plazo Máximo)	Cómo se Mide (Frecuencia/Método)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación
IV. Diversificación y Posicionamiento	**2. Diseñar un Modelo Comercial Mixto B2B-B2C**	Comercial, Producción	12 Semanas	1 Estrategia de Segmentación de Mercado y Producto	100% de Diseño de la Estrategia	Definición clara de la oferta: **B2B** (Servicios MRO especializados con SLA) y **B2C/Retail** (Venta de productos de alto valor añadido o *merchandising* para *retail* aeroportuario).
III. Penetración Comercial B2B	**3. Implementar un Sistema de Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM)**	Comercial, TI	8 Semanas	100% de Contactos Corporativos Registrados y Segmentados	1 CRM Operativo con Protocolos	Instalación de un sistema CRM básico para registrar contactos de aerolíneas, operadores MRO y concesionarios, profesionalizando el seguimiento y la documentación de las interacciones.
III. Penetración Comercial B2B	**4. Identificar y Contactar Empresas Clave del Ecosistema (MRO/Aerolíneas)**	Comercial	Continua	Número de Contactos Calificados y Presentaciones	**5 Reuniones con *Decisión Makers***	Enfocar los esfuerzos comerciales en gerentes de compras de servicios MRO y gerentes de *supply chain* de las aerolíneas y operadores de mantenimiento que trabajan en El Dorado.

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
III. Penetración Comercial B2B	**1. Diseñar un Catálogo de Servicios Orientado a Necesidades BCA**	Comercial, Gerencia Técnica	8 Semanas	1 Catálogo de Servicios B2B Finalizado	100% de Diseño Específico	El portafolio debe enfocarse en la reparación o fabricación de **componentes, prototipos o insumos** que los operadores MRO y aerolíneas tienen dificultad en obtener localmente o con tiempos de entrega rápidos.
III. Penetración Comercial B2B	**2. Explorar Oportunidades de Subcontratación con Socios BCA**	Comercial, Gerencia	12 Semanas	Número de Reuniones de Subcontratación Agendadas	5 Contactos Efectivos con Empresas Ancla (MRO, Logística)	Identificar las empresas ancla (logística, *retail*, MRO) del aeropuerto para ofrecer servicios especializados de soporte o fabricaciones de nicho, capitalizando la necesidad de liberar su propia capacidad.

Línea Estratégica (Implícita)	Qué (Actividad)	Quién (Responsable)	Cuándo (Plazo Máximo)	Cómo se Mide (Frecuencia/Método)	KPI de Cumplimiento (%)	Criterio de Aceptación
IV. Diversificación y Posicionamiento	**3. Participar Activamente en Espacios de Articulación y Ruedas de Negocios**	Comercial	Continua	100% de Asistencia a Eventos del BCA	100% de Participación en Eventos Clave	Aprovechar cualquier evento promovido por el aeropuerto, cámaras de comercio o programas sectoriales para presentar el **Portafolio B2B formalizado** y avanzar en la **visibilidad** del proceso de certificación.
III. Penetración Comercial B2B	**4. Formalizar la Oferta de Valor Basada en el SLA de Respuesta Rápida**	Comercial, Gerencia	6 Semanas	100% de Propuestas de Valor con SLA Incluido	1 Modelo de Propuesta de Valor Estratégico	Vincular el catálogo de servicios a un **Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA)** que garantice un tiempo de respuesta de **DÍAS** para componentes críticos, convirtiendo la rapidez en el principal diferencial contractual.

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
III. Penetración Comercial B2B	**1. Formalizar la Alta Capacidad de Respuesta en un SLA**	Comercial, Gerencia	8 Semanas	1 Documento de **Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA)** Aprobado	100% de Formalización	Transformar la capacidad de respuesta en **DÍAS** en una métrica contractual específica (ej., "Tiempo Máximo de Diagnóstico/Cotización: X Horas").
III. Penetración Comercial B2B	**2. Integrar el SLA en el Nuevo Portafolio Corporativo**	Comercial, Marketing	10 Semanas	100% de Material Comercial con el SLA Promocionado	1 Modelo de Propuesta de Valor Estratégico	Asegurar que el SLA sea el **principal diferenciador** de la oferta B2B y se comunique claramente en todas las propuestas dirigidas a operadores MRO y aerolíneas.
III. Penetración Comercial B2B	**3. Mantener la Alta Calidad del Servicio Postventa como Estándar**	Calidad, Operaciones	Continua	Tasa de Retención de Clientes y Encuestas de Satisfacción Post-Servicio	100% de Cumplimiento de las Tareas del SLA	Documentar los procesos de postventa que aseguran la alta calidad actual y auditarlos periódicamente para garantizar que la expansión de capacidad no comprometa la calidad del servicio.
III. Penetración Comercial B2B	**4. Definir Protocolos para la Gestión de No Conformidades**	Calidad, Comercial	12 Semanas	1 Protocolo de Gestión de Reclamos Aprobado	100% de Protocolo de No Conformidades	Establecer un protocolo rápido y transparente para manejar cualquier error o incumplimiento del servicio, minimizando el impacto en la relación comercial corporativa.

TERMINOLOGÍA UTILIZADA EN LAS TABLAS ANTERIORES

Término	Definición Contextual	Importancia para Aureo Company SAS
BCA	**Business to Corporation / Aeropuerto.** Se refiere al Ecosistema Aeroportuario, incluyendo aerolíneas, operadores MRO, concesionarios logísticos y de *retail* que operan en o alrededor de El Dorado.	Es el mercado objetivo de alto valor al que **Aureo Company SAS** busca encadenarse.
MRO	**Maintenance, Repair, and Overhaul.** Mantenimiento, Reparación y Revisión. Se refiere a los servicios especializados de aeronaves y componentes.	Es el *core business* y el nicho de mercado de **Aureo Company SAS** en la industria aeronáutica.
Capacidad Instalada Saturada	Se refiere al 100% de la capacidad productiva de Aureo Company SAS actualmente utilizada, dejando 0% disponible para nuevos contratos.	Es una **Debilidad Crítica** que limita el crecimiento y la absorción de grandes contratos B2B.
SLA	**Acuerdo de Nivel de Servicio (*Service Level Agreement*).** Un contrato que define la calidad, disponibilidad y, crucialmente, los **tiempos de respuesta** que un proveedor debe garantizar.	La formalización del SLA es clave para convertir la fortaleza de la **rapidez** de **Aureo Company SAS** en una **ventaja contractual** para el BCA.
Certificación AS9100 / ISO 9001	**AS9100:** Norma de gestión de calidad específica para la industria aeroespacial. **ISO 9001:** Norma genérica de sistemas de gestión de calidad.	Son el **Habilitador Crítico**. Sin estas certificaciones, es casi imposible acceder a contratos de MRO con el BCA.
ITR	**Inventario en Tiempo Real.** Sistema que permite la trazabilidad inmediata de los insumos y componentes que entran y salen del proceso productivo.	Es fundamental para cumplir con los requisitos de **trazabilidad** y **seguridad aérea** del sector BCA.
CTI (15%)	**Costo de Transporte de Insumos.** El porcentaje del costo total de la materia prima que se destina al transporte y logística de entrada.	El 15% es un valor alto que afecta la competitividad de costos de Aureo Company SAS.
MEP (5%)	**Margen de Error Operativo.** El porcentaje de producción que resulta en fallas, rechazos o necesidad de reproceso.	El 5% es un **riesgo crítico** para la industria aeronáutica, donde el estándar exigido es generalmente <2%.

Término	Definición Contextual	Importancia para Aureo Company SAS
PCC	**Punto Crítico de Control.** Fases específicas del proceso productivo donde el control de calidad es esencial para prevenir fallas o riesgos (usado en la documentación de calidad).	La identificación y documentación de los PCCs es parte de la **Estandarización** requerida para la certificación.
Dependencia del Cliente Principal (15%)	Concentración del 15% de las ventas totales de la empresa en un solo cliente.	Es un **Riesgo Financiero** que debe mitigarse a través de la diversificación B2B con el encadenamiento aeroportuario.

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, **Aureo Company 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 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