



# RESULTADOS RETOS 2024-10

Proyectos desarrollados por estudiantes del programa de pregrado en Ingeniería Industrial inscritos en el curso PICE, bajo el acompañamiento del sector externo (empresas clientes, aliados estratégicos), managers (docentes) y monitores.

## ¿Qué es PICE?

Proyecto Intermedio Consultoría Empresarial - PICE - se desarrolla bajo un **enfoque de aprendizaje basado en retos**: el curso **emula una firma de consultoría** cuyo propósito es apoyar a compañías e instituciones en avanzar en retos estratégicos donde la aplicación de los conocimientos y herramientas de la Ingeniería Industrial son claves para el diseño de soluciones. En PICE, **el estudiante asume el rol de consultor**.

Este espacio de aprendizaje difiere del esquema tradicional de un curso dado que, en lugar de centrarse en la comprensión de una temática particular, busca desarrollar en los estudiantes las competencias necesarias para que, durante su proceso de formación, puedan resolver problemas en un contexto específico, haciendo uso de algunas herramientas presentadas y la integración de sus conocimientos para dar solución a una problemática real.

Empresa:



**Descripción de la empresa:** la Agencia de Seguros Falabella es un intermediario de acceso a una gran variedad de seguros de 17 compañías aseguradoras tales como Bci Seguros, BNP Paribas, Cardif, Liberty Seguros y Sura. Es una agencia que *“se dedica fundamentalmente a la venta de seguros tanto para personas como para empresas”* y ofrece servicios de asesoría. Así pues, adopta un rol comercial y administrativo enfocado fundamentalmente en el beneficio específico de sus clientes.

**Sector:** Financiero, Seguros

**Página Web:** <https://www.segurosfalabella.com.co/>

**Descripción de la necesidad:** el modelo de negocio es de suscripción o de inventario de clientes, pues se centra en la creación y retención de una base de clientes. Sin embargo, una de las problemáticas más grandes que enfrentan las empresas que dependen de la suscripción de los clientes, es una alta tasa de abandono y anulación (milenio).

Este reto enfrenta ese gran problema, pues se fugan más clientes de los que atraen y si bien son buenos atrayendo clientes nuevos, no entienden que es lo que hace que un cliente anule su póliza de seguro y no vuelva a la agencia. Entonces, aunque es un problema que siempre se ha tenido, la empresa no ha logrado encontrar una manera efectiva para fidelizar a los clientes.

### Pregunta a resolver (reto):

¿Cómo generar estrategias para la fidelización de los clientes considerando los incentivos importantes para los clientes, el tipo de productos y el ciclo de compra y cancelación de los productos?

### Lineamientos/Restricciones:

- ✓ Desarrollar un sistema para rastrear la retención de clientes y la acumulación de puntos de los vendedores
- ✓ Asegurar que todos los vendedores entiendan cómo funciona el sistema de puntos y bonos
- ✓ Establecer canales de retroalimentación para que los vendedores puedan sugerir mejoras al programa
- ✓ Realizar evaluaciones trimestrales del programa para ajustar las recompensas y asegurar que los incentivos sigan siendo atractivos y efectivos

### Descripción técnica de la solución:

Se tiene pensado para los incentivos de los seguros de cesantías y emergencias médicas optar por un incentivo intangible principalmente por la restricción del presupuesto.

Se propone la introducción de una mascota. Con esto se busca establecer un lazo de confianza y reducir la brecha entre el asegurado y la agencia para lograr captar la atención del mismo de manera eficiente. Además, de apelar a la recordación y el *top of mind* a través de la mascota. Teniendo esto en cuenta, el equipo consultor presenta a *Isabella*: la mascota de Agencia de Seguros Falabella.

### Valor agregado:

- ✓ Interacción un poco más natural para lograr combatir ese miedo que tienen los clientes a conversar con un robot que está impulsado por inteligencia artificial.
- ✓ Permite conversar de forma más relajada, pues hay más confianza de parte del cliente (éste siente que puede hacer varias preguntas y recibe una respuesta rápida).
- ✓ Aumento en la retención de clientes.

### Solución/Propuesta Final:

Mediante los diferentes análisis, desde Pareto, regresiones lineales hasta cliente incógnito, entre otros, el equipo consultor buscó adentrarse de la manera más adecuada al contexto y mercado en estudio, considerando las restricciones presupuestales que se impusieron al iniciar el proyecto. De esta manera, la solución buscó abordar las fugas desde la mayor cantidad de información disponible y tomando las decisiones más informadas.



**Empresa:** Universidad de los Andes, Oficina de Transferencia de Tecnología y Conocimiento



**Descripción de la empresa:** En la Universidad de los Andes, la transferencia de tecnología y conocimiento se concibe como el conjunto de procesos y actividades que permiten transformar, desde el punto de vista de tecnológico y de negocio, los resultados de investigación y creación en productos y servicios que generan valor social y económico. En el ámbito de las innovaciones sostenibles, el concepto se centra más en la co-construcción con los actores que serán usuarios o beneficiarios de los resultados de investigación y creación.

**Lineamientos/Restricciones:**

- ✓ Limitaciones técnicas por la falta de computadores Windows, centralizando el trabajo en un espacio virtual.
- ✓ Una herramienta con un diseño basado en capacidades básicas en el área de diseño de interfaces.

**Sector:** Educación, academia e investigación

**Página Web:** <https://transferencia.uniandes.edu.co/>

**Descripción de la necesidad:** en la actualidad el Ecosistema de Innovación, Emprendimiento y Transferencia de la Universidad de los Andes, genera un alto flujo de información relacionada con actores clave que se involucran en diferentes programas, servicios y actividades. La información generada corresponde a la caracterización de perfiles de usuario, intereses profesionales y personales, información de contacto, nivel de interacción y participación en iniciativas. Por lo anterior, se identifica que la necesidad principal consiste en la centralización de datos, análisis predictivo, segmentación según criterios, visualización intuitiva y escalabilidad para el manejo en volumen de datos.

**Pregunta a resolver (reto):** ¿Cómo se puede centralizar y gestionar la información generada por el Ecosistema sobre sus aliados y alianzas que permita la toma de decisiones informadas, de forma ágil y sistematizada?

## Valor agregado:

- ✓ Automatizar tareas tediosas cuando se realizan manualmente, ya que ahora la empresa no tiene que acceder a un Excel y crear indicadores cada vez que los requiera, sino que puede tener todo unificado en una misma plataforma.
- ✓ Plataforma actualizada que brinda a la mano del usuario de la oficina toda la información que necesita en el momento que la necesita de manera constante a través del tiempo.

## Solución/Propuesta Final:

La solución incluyó dos (2) *dashboards* interactivos:

1. Para la Oficina de Transferencia: Centraliza datos y ofrece una visualización intuitiva y accesible, facilitando la comprensión y monitoreo de la información.
2. Para los clientes: Automatiza el proceso de contacto, liberando tiempo para investigaciones. Incluye un sistema de integración de datos con Microsoft Forms para tramitar solicitudes.



**Empresa:**

**Profamilia**

**Descripción de la empresa:** organización privada sin ánimo de lucro que promueve el respeto y el ejercicio de los derechos sexuales y reproductivos de toda la población colombiana. Creada en 1965. Ofrece servicios relacionados con fertilidad, vacunación, psicología, medicina general, entre otros, en gran parte del territorio colombiano.

**Sector:** salud, privado.

**Página Web:** <https://profamilia.org.co/>

**Descripción de la necesidad:** Inicialmente la organización era consumida por Microsoft Excel.

Resolver cualquier trámite ante un cliente requería navegar más de una docena de archivos diferentes. La mayoría de su tiempo se gastaba en labores mecánicas, en lugar de ofrecer atención personalizada.

**Pregunta a resolver (reto):** ¿Cómo ayudar a que el personal encargado de los canales de atención acceda oportuna y fácilmente a la información necesaria para brindar el mejor servicio al cliente?

**Lineamientos/Restricciones:**

- ✓ Profamilia quiere facilitar el manejo de información de pacientes.
- ✓ Brindar atención de mejor calidad y personalizada en canales digitales.
- ✓ El equipo quiere modelar los procesos del sistema actual, comprender flujos de valor e identificar potenciales sinergias.
- ✓ Cocrear soluciones tecnológicas que permitan reducir las tareas repetitivas del personal en el área de atención al cliente.
- ✓ Implementar una solución funcional, rápida y efectiva que permita una mejora en el proceso de atención al cliente apalancándose en los recursos ya disponibles en la organización.
- ✓ Teniendo en cuenta la limitación de tiempo, se tiene el propósito de enfocarse como equipo en la mejora y creación de protocolos en los medios de comunicación y atención al cliente ya existentes.
- ✓ Aumentar conversión canales digitales.

## Descripción técnica de la solución:

**Plataforma de revisión, ingreso y modificación de estado/comentarios de datos**

Ingrese la cédula del paciente:  Fecha:

**Profamilia**

Nombres	Apellidos	Sexo (opcional)	Número de contacto	Ciudad
Carlos	Martínez	Masculino	3004032145	Bogotá
Lionel	Messi	Masculino	3033135478	Bucaramanga
Catalina	Mentique	Femenino	3008083306	Sivaleja
Luis	Hernández	Masculino	3008789451	Medellín
Fernando	Amarillo	Masculino	3154099987	Medellín
Andrea	Hernández	Femenino	3016677889	Bogotá
David	Martínez	Masculino	3017788990	Barranquilla
Ana	Gómez	Femenino	3018890001	Medellín

## Valor agregado:

- ✓ Mejorar la experiencia del usuario al contactarse con Profamilia.
- ✓ Automatizar procesos con el objetivo de disminuir los tiempos de espera en los usuarios y trabajo mecánico por el área de servicio al cliente-administrativa.
- ✓ Atención al cliente personalizado y de mejor calidad.
- ✓ Disminuir tiempo en trabajos mecánicos.
- ✓ Incremento en el tiempo para atender y resolver dudas de pacientes.

**Solución/Propuesta Final:** Se creó una herramienta en Visual Basic (VBA) que automatiza el ingreso y búsqueda de datos. La herramienta automatiza el ingreso de datos de forma manual y además se integró con el sistema de correos de Profamilia y automatiza el ingreso a la base de datos a clientes que se registren por medio de la página web (a diferencia de por llamada o WhatsApp, la cual tocaría hacerla manual).

Además, para cuando las secretarías necesiten revisar o editar la información de cualquier usuario, éstas lo podrán hacer automáticamente a través de la plataforma creada y se ahorrarán la búsqueda de múltiples datos en diferentes Excel's. Esta optimización de tiempos de ingreso y búsqueda de datos a la larga (tarea repetida cientos o miles de veces por día) ahorra un compuesto grande de tiempo para las secretarías y les permite enfocarse en el servicio y contacto con el cliente por sí. De esta forma mejorando la experiencia de éste y maximizando la personalización de dicho servicio. La herramienta no se ha integrado en la organización por lo que no se han podido tomar medidas definitivas del incremento de productividad. En la siguiente imagen se observan las pruebas realizadas por el equipo consultor en las que se espera una mejora del ~80% en eficiencia y velocidad:

Calendario programado para revisar el registro de nuevos pacientes a través de la página web

Bandeja de entrada al correo [infofertil@profamilia.gov.org](mailto:infofertil@profamilia.gov.org)

**Profamilia**

Seleccione una fecha

2024

mayo

20 21 22 23 24 25 26

Hoy es 20/05/2024

Fecha:

**Plataforma de revisión, ingreso y modificación de estado/comentarios de datos**

Ingrese la cédula del paciente:  Fecha:



**Empresa:** JR Tropical Fish Ltda

**Descripción de la empresa:** microempresa familiar dedicada a la exportación de peces ornamentales vivos de Colombia. Con presencia en el mercado internacional desde 1999 y más de 40 años en el mercado nacional. Clientes activos en 3 continentes y en más de 15 países. Equipo directivo conformado por los fundadores y la segunda generación con formación en finanzas, mercadeo y biología marina.

**Sector:** Agropecuario

**Página Web:** <https://jrtropicalfish.com/>

**Descripción de la necesidad:** La empresa ha avanzado en la documentación de sus procesos internos, pero busca acelerar este proceso para alcanzar estándares operativos completamente controlados. Reconociendo la importancia de procesos estandarizados para un desarrollo sostenible y eficiente, la organización solicita el apoyo de estudiantes para impulsar esta documentación con ideas innovadoras y estratégicas. El objetivo es lograr operaciones fluidas y coherentes en todos los niveles, aprovechando la creatividad de los estudiantes para soluciones innovadoras que mejoren la eficiencia y el futuro de la empresa, ofreciendo además una valiosa experiencia práctica.

### Preguntas a resolver (reto):

- ¿Qué procesos existen actualmente?
- ¿Cómo se alinean los procesos con los objetivos y valores de la empresa?
- ¿Dónde están las oportunidades de mejora?
- ¿Qué herramientas o metodologías se pueden aplicar para mejorar el control de los procesos?
- ¿Cómo pueden estos procesos ser estandarizados y escalables?
- ¿Qué estrategias de control se pueden implementar para garantizar la consistencia y calidad de los procesos?
- ¿Qué impacto tendrán estas mejoras en la empresa?
- ¿Cómo puede medirse el éxito en la estandarización de los procesos?

### Lineamientos/Restricciones:

- No se tendrá en cuenta los canales de comunicación con los clientes
- No se desarrollarán aplicativos de inventario para optimizar la gestión de *stock*
- No se implementará una estrategia integral de marketing digital para aumentar su visibilidad.
- No se lanzarán campañas publicitarias en redes sociales ni medios tradicionales para generar *awareness* y fortalecer la capacitación del equipo de planta para mejorar la producción.

### Valor agregado:

- **Competitividad**, mediante un plan estratégico, análisis DOFA/PESTEL/VRIO y organigramas optimizados para alcanzar el liderazgo en el mercado
- **Eficiencia**, con un plan de acción para optimizar procesos, mejorar la comunicación interna e implementar tecnologías digitales
- **Experiencia del cliente**, a través de la unificación de canales de comunicación, atención personalizada y un programa de fidelización.

### Solución/Propuesta Final:

El equipo consultor desarrolló un prototipo integral para JR TROPICAL FISH LTDA, compuesto por tres documentos estratégicos y operativos. El primer documento es un plan de acción interactivo (2024-2027) que detalla estrategias de expansión, optimización de producción, mejora de la experiencia del cliente y decisiones económicas, accesible y autorizado por el cliente. El segundo documento incluye análisis DOFA, PESTEL y VRIO, una declaración de propósito y estrategias a largo plazo. El tercer documento presenta organigramas actuales y futuros para las sedes de Bogotá y Puerto Inírida, con descripciones detalladas de cada puesto. La solución, enfocada en el período de 2024 a 2026, abarca todas las áreas de la empresa y está dirigida a todos los empleados y *stakeholders*, con expectativas de refinamiento y ampliación en el futuro.



**Empresa:** CAMELOT SOLUCIONES S.A.S

**Descripción de la empresa:**

La empresa colombiana que se dedica a la importación, distribución y venta de envases y perfumes. Se destaca por ofrecer perfumes propios e inspiraciones. Actualmente, las ventas de la compañía se presentan en un 100% por medio de sus distribuidores en San Victorino y San Andresito.

**Sector:** perfumes, consumo masivo

**Página Web:** <https://www.eterumperfumeria.co/>



**Descripción de la necesidad:**

Para afrontar este reto, el equipo consultor se enfocó en *Eterum Perfumería*. El principal desafío de *Eterum Perfumería* era aumentar su presencia en el mundo digital y aumentar las ventas a través de estrategias de comercio electrónico.

**Pregunta a resolver (reto):**

¿Cómo crear una experiencia de compra personalizada y atractiva en el sitio web de Eterum Perfumería? ¿Cómo llegar al mercado masivo de perfumes de manera efectiva?

**Lineamientos/Restricciones:**

- ✓ Incrementar las ventas de la página web, aumentando la participación en el mercado colombiano de Dupes y mejorando la percepción de los clientes hacia la marca.
- ✓ Implementación de estrategias de ventas en líneas virtuales, que promuevan la adquisición de perfumes de alta calidad a precios accesibles.
- ✓ Implementar estrategias innovadoras que involucren colaboraciones con influencers y técnicas de marketing efectivas.

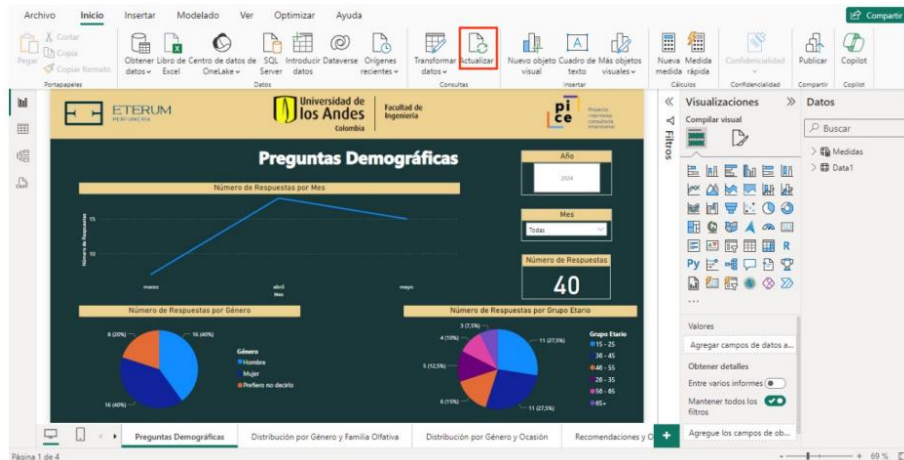
## Descripción técnica de la solución:

### Dashboard de Excel Formulario Eterum

Para usar el dashboard de Excel es necesario tener en cuenta las respuestas que se registraron en el *Google Sheets*. Una vez que se ingresa al *Google Sheets*, es necesario copiar todas las respuestas. Las respuestas que se han copiado del *Google Sheets* se deben pegar en la hoja de "Data" del *dashboard*. Una vez que se pega la información en la tabla designada, automáticamente se actualizará la hoja de *dashboard*.

### Uso del Dashboard de MS Power BI Formulario Eterum

El Excel que se va a emplear para el *Dashboards* en Power BI es diferente al que se mencionó anteriormente.



## Solución/Propuesta Final:

Se realizó el formulario basado en la temática: "*¿Cuál es tu fragancia ideal?*" que se puede acceder a través de un enlace que se puede compartir en cualquier plataforma que utilice la empresa, ya sea su página web o sus redes sociales (Instagram o Facebook). Las respuestas se almacenarán en una hoja de cálculo de Google Sheets una vez completadas. El Dashboard Formulario Eterum se creó para brindar una visualización más completa y útil de los datos.

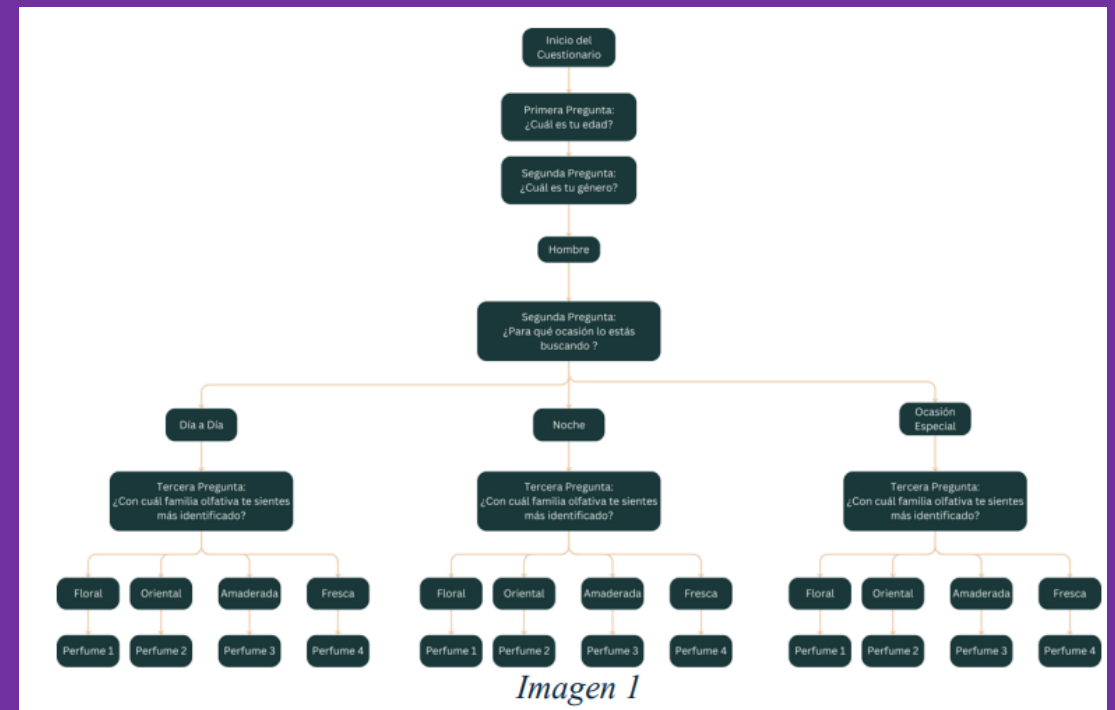


Imagen 1



**Empresa:** Pandalatina Huamei International SAS

**Descripción de la empresa:** la empresa tiene sede en Bogotá, Colombia. Es una organización de servicios profesionales y de turismo que conecta China y América Latina para facilitar viajes, intercambios económicos, comerciales y cooperación. Registrada por la Cámara de Comercio y con el Registro Nacional de Turismo, se especializa en recibir viajeros chinos y ha desarrollado iniciativas para el mercado turístico chino en Colombia. Además, apoya a empresas chinas en Colombia, promoviendo inversión, empleo y transferencia de tecnología. Uno de sus fundadores es miembro de la Junta Directiva de la Cámara Colombo China de Inversión y Comercio.

**Sector:** Servicio de turismo, consultoría internacional.

**Página Web:** [www.pandalatina.com](http://www.pandalatina.com)

**Descripción de la necesidad:** Pandalatina se encuentra diseñando nuevas unidades de negocio para su expansión; en particular, está interesada en invertir en negocios de hospedaje y en centros de entretenimiento para extranjeros de perfil alto-lujo en Colombia. Por ello, requiere apoyo elaborando un *Plan de Negocios para estas Unidades*.

### **Pregunta a resolver (reto):**

¿Cómo diseñar el Plan de Negocios de las nuevas Unidades de Pandalatina?

### **Lineamientos/Restricciones:**

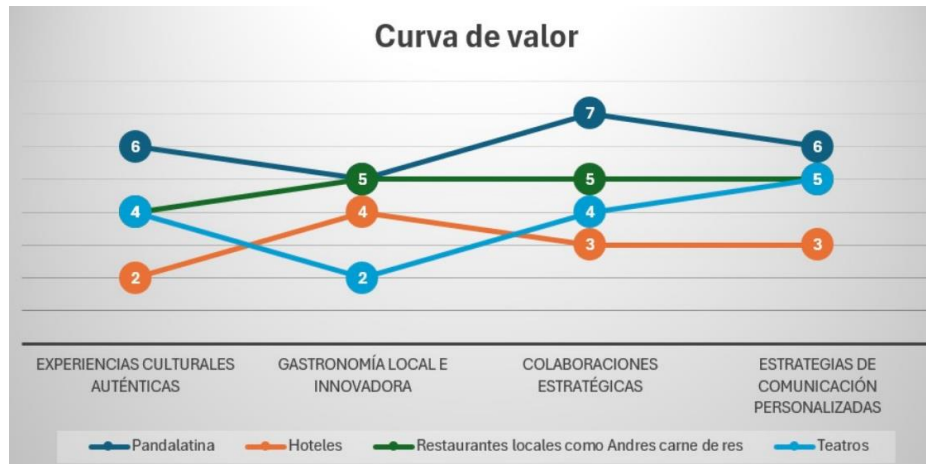
El análisis de la competencia se realizará mediante entrevistas a personas del sector hotelero, turístico y de eventos, concluyendo que estas entrevistas serán suficientes para obtener la información necesaria.

Además, se sugiere que Pandalatina implemente programas de capacitación y desarrollo del personal para asegurar un servicio de calidad, y desarrolle un plan de marketing digital detallado según su audiencia objetivo.

La propuesta gastronómica para el centro de eventos no se incluirá, ya que se considera fuera del alcance del proyecto.

### Valor agregado:

- Mejora la transparencia y el control financiero, proporcionando una visión clara y detallada de los gastos del proyecto y facilitando la identificación de áreas de ahorro.
- Optimiza la asignación de recursos, reduciendo costos y maximizando el retorno de la inversión.
- Genera información valiosa para la toma de decisiones informadas sobre el proyecto, como la priorización de inversiones, identificación de riesgos y evaluación de alternativas.



### Solución/Propuesta Final:

La herramienta desarrollada en Excel para Pandalatina incluye un presupuesto detallado, seguimiento de gastos, análisis de desviaciones y proyecciones de gastos futuros. Diseñada para ser fácil de usar sin conocimientos avanzados de Excel, esta herramienta mejora la transparencia financiera, optimiza recursos y facilita la toma de decisiones. Además, Pandalatina se centró en estrategias culturales y gastronómicas para destacar en el mercado turístico de Bogotá. Estas incluyen relatos culturales auténticos, gastronomía innovadora con ingredientes locales, y alianzas estratégicas con proveedores, artistas y empresas de transporte. La implementación de una comunicación personalizada en su marketing también es fundamental para atraer a su público objetivo interesado en experiencias culturales exclusivas.

华美国际  
Pandalatina

**Herramienta de planeación financiera**  
**Centro de eventos**

Pandalatina Huamei Internacional - Universidad de los Andes

2024-1

**Empresa:** Pandalatina Huamei International SAS

**Descripción de la empresa:** la empresa tiene sede en Bogotá, Colombia. Es una organización de servicios profesionales y de turismo que conecta China y América Latina para facilitar viajes, intercambios económicos, comerciales y cooperación. Registrada por la Cámara de Comercio y con el Registro Nacional de Turismo, se especializa en recibir viajeros chinos y ha desarrollado iniciativas para el mercado turístico chino en Colombia. Además, apoya a empresas chinas en Colombia, promoviendo inversión, empleo y transferencia de tecnología. Uno de sus fundadores es miembro de la Junta Directiva de la Cámara Colombo China de Inversión y Comercio.

**Sector:** Servicio de turismo, consultoría internacional.

**Página Web:** [www.pandalatina.com](http://www.pandalatina.com)

**Descripción de la necesidad:** mejorar la calidad, eficiencia y consistencia en los procesos y resultados generados por la unidad de agencia de viajes dentro de la organización. El reto se enfoca en su unidad de agencia de viajes, encargada de diseñar y operar paquetes turísticos, la mayoría de los cuales son personalizados. Esta unidad requiere estandarizar, documentar y mejorar sus procesos para aumentar la eficiencia operativa y garantizar la calidad en los procesos y servicios ofrecidos.

### Pregunta a resolver (reto):

¿Cómo se puede automatizar la base de datos, de tal manera que el proceso de cotización sea más rápido sin la necesidad de realizarlo de forma manual?

### Lineamientos/Restricciones:

- ✓ Minimizar el tiempo requerido para la elaboración de cotizaciones, mediante la implementación de procesos más eficientes y herramientas tecnológicas que agilicen y automatice el proceso.
- ✓ Desarrollar un diagrama visual claro y comprensible que represente de manera precisa el flujo de actividades en el diseño y operación de paquetes turísticos, facilitando así el seguimiento y la comprensión de las tareas involucradas para todo el personal de la División de Viajes.
- ✓ Implementar soluciones tecnológicas adecuadas para automatizar y agilizar el proceso de cotización, así como la gestión y revisión de la información proporcionada por los proveedores.

### Descripción técnica de la solución:

#### Diagrama de Procesos en BPMN y Manual de Uso:

Desarrollo de un diagrama de flujos utilizando la notación BPMN (*Business Process Model and Notation*) que represente de manera clara y precisa los procesos de diseño y operación de paquetes turísticos.

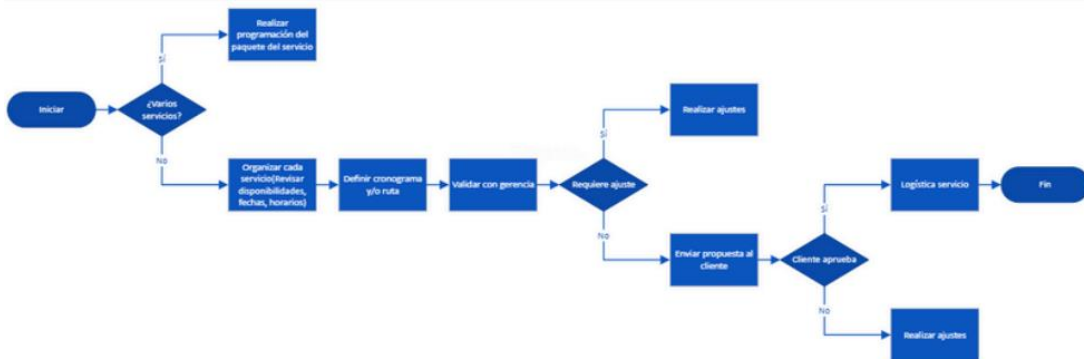
El manual de uso e interpretación acompañará al diagrama, proporcionando una guía detallada sobre cómo leer y entender el diagrama

Seleccione una ciudad

Seleccione una experiencia

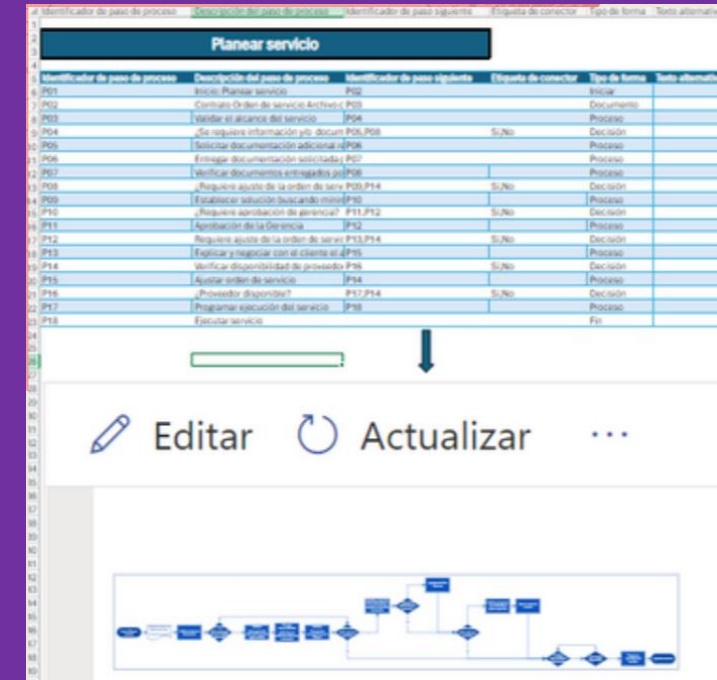
- Bogotá
- Alrededor de Bogotá
- Eje Cafetero
- Medellín - Guatapé
- Cartagena

Precio Neto COP
Valor USD
Utilidad 0,7 (30%) (USD)
Valor a cliente (USD)



### Solución/Propuesta Final:

- Herramienta Tecnológica para la Gestión de Cotizaciones:**  
 La herramienta permitirá agilizar el proceso de cotización, centralizar la información de proveedores y clientes, y automatizar tareas repetitivas para aumentar la eficiencia y reducir errores.
- Formato Amigable y Automatizado de Cotización para el Cliente:**  
 Diseño y creación de un formato de cotización interactivo y amigable para el cliente, que permita una presentación clara y atractiva de los detalles del paquete turístico. El formato automatizado proporcionará al cliente una cotización personalizada.



**Empresa:** Gerencia de Negocios Institucionales - Universidad de los Andes, Hacienda el Noviciado

**Descripción de la empresa:** La Gerencia de Negocios Institucionales, tiene como misión la generación de ingresos y diversificación de procesos que concluyan en la obtención de recursos para reinversión en la Universidad

**Sector:** Entretenimiento, Medios, Publicidad y Mercadeo

**Página Web:** [www.servicios.uniandes.edu.co](http://www.servicios.uniandes.edu.co)

**Descripción de la necesidad:** plantear nuevas líneas de negocio que generen ingresos para la Hacienda el Noviciado.

### Pregunta a resolver (reto):

¿Cuáles líneas de negocios pueden generar ingresos para la Hacienda el Noviciado?

### Lineamientos/Restricciones:

- Política de austeridad de la Universidad
- Se requiere aumentar la visibilidad y ocupación de la hacienda durante la semana.



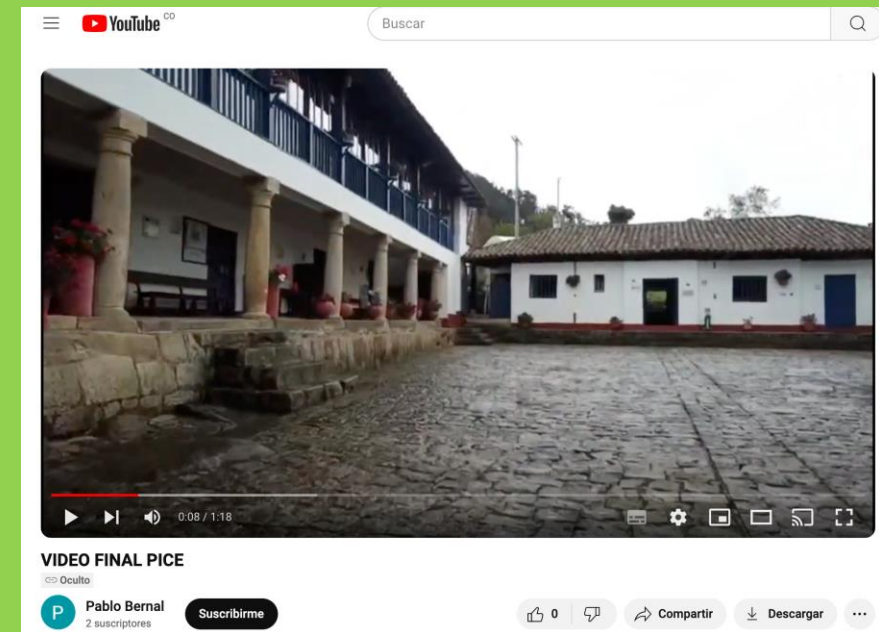
### Valor agregado:

- Comprensión profunda del mercado de eventos corporativos mediante estudio de mercado y la creación de un video promocional de alta calidad.
- Identificación de oportunidades de crecimiento, mejorar la visibilidad de la hacienda y atraer a nuevos clientes corporativos.
- Las soluciones propuestas no requieren una inversión significativa, alineándose con la política de austeridad de la Universidad, y que se enfocan en maximizar el uso de las instalaciones existentes para incrementar la ocupación durante la semana.

### Solución/Propuesta Final:

Se realizó un análisis del mercado y se contactó directamente con clientes potenciales. Primero, se realizó un estudio del mercado de eventos para identificar tendencias, preferencias y estrategias de la competencia. Luego, se creó un video promocional de alta calidad para mejorar la comunicación y establecer una conexión emocional con los clientes.

La validación del cliente se logró a través de reuniones constantes con el cliente y el gerente, lo que permitió mejoras continuas. Para evaluar el desempeño, se propusieron dos indicadores clave: 1) la tasa de ocupación de eventos corporativos y 2) la popularidad en plataformas digitales. Actualmente, la solución tiene un desempeño medio en ocupación de eventos y bajo en popularidad digital, pero se espera alcanzar niveles altos con la implementación continua de estrategias:



## **Empresa: Distribuciones Jazmín S.A.S**

**Descripción de la empresa:** Distribuciones Jazmín Martín es una empresa con sede en Bogotá, Colombia, que ofrece servicios de importación y distribución de una variedad de productos, incluyendo envases, productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y perfumería. Fundada el 18 de marzo de 2022 como una S.A.S, su propuesta de valor radica en facilitar el acceso a diferentes gamas de productos de perfumería y envases para empresas o locales especializados que deseen revenderlos.

**Sector:** perfumes y finanzas

**Página Web:** <https://www.eterumperfumeria.co/>

### **Descripción de la necesidad:**

La empresa no cuenta con una base de costeo bien estructurada. La solución propuesta fue una herramienta de costeo a partir de *Visual Basic* enfocando en las necesidades del cliente a una sola herramienta que fuera útil a largo plazo

### **Pregunta a resolver (reto):**

¿Cómo desarrollar estrategias de costeo más eficientes para aumentar la rentabilidad y conocimiento de márgenes de ganancia?

### **Lineamientos/Restricciones:**

- ✓ Estimar los costos de producción de cada producto que vende Distribuciones Jazmín, para obtener su costo real.
- ✓ Calcular el nivel de inventario de la compañía para saber cómo se está manejando la distribución de los productos.
- ✓ Plantear una estrategia de manejo de inventario que ayude a la compañía a que no esté nunca sin inventario de ningún elemento.
- ✓ Estimar los márgenes de ganancias futuros que se le puede sacar a cada producto.
- ✓ Identificar las oportunidades de crecimiento en el mercado de perfumes locales.



### Descripción técnica de la solución:

El entregable principal corresponde a una herramienta en MS Excel que suple la necesidad del cliente de tener más claros los números de sus márgenes y prepararse mejor para las épocas más atareadas del año. Además se tiene un manual de usuario que explica de manera sencilla la herramienta, por ejemplo, si hay cambios en el personal del área financiera de la empresa en el futuro.

**Valor agregado:** Dado que la empresa tiene un problema de costeo en el cual no se sabe cuánto está generando cada producto y cómo se puede optimizar esta ganancia, la solución presentada ofrece directamente las ganancias esperadas por cada producto, lo cual puede servir para organizar a la empresa y tener mayor confianza con los clientes.

MATERIAL DIRECTO						MATERIAL INDIRECTO		
MATERIALES	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR DE MATERIAL	Tamaño Estandar del recurso	VALOR	MATERIALES	VALOR DE MATERIAL	CANTIDAD UND
ALCOHOL	MILITROS	247	\$ 5,400	1000	\$ 1,334	EMPAQUE	\$ 650	\$ 650
ESENCIA	GRAMOS	8	\$ 138,500	5000	\$ 222	EMBALAJE	\$ 1,000	\$ 1,000
ALMIZCLE	GRAMOS	1	\$ 46,000	250	\$ 184			
AGUA DESTILAD	LITROS	3	\$ 47,000	20000	\$ 7			\$ 1,650
SET DE ENVASE	UNIDAD	1	\$ 750	1	\$ 750			
		260			\$ 2,496			
MANO DE OBRA DIRECTA						MANO DE OBRA INDIRECTA		
COLABORADOR	COSTO TIEMPO	TIEMPO / MINS	Tiempo	VALOR DE OBRA X 5		COLABORADOR	VALOR	CANTIDAD UND
1	\$ 723	1	3	\$ 2,169.00		TRANSPORTADOR	\$ 300	\$ 300
COSTO PRIMO	COSTOS DE CONVERSIÓN	COSTO UNITARIO	PRECIO DE VENTA	UTILIDAD	IVA	MARGEN		
\$ 4,665.45	\$ 3,819.00	\$ 6,615.45	\$ 9,000.00	\$ 2,385	\$ 1,710.00	26%		

### Solución/Propuesta Final:

Desarrollo de una herramienta interactiva en Visual Basic en la cual la empresa pueda obtener los márgenes de ganancia de cada producto o poder calcular el precio de venta en el cual el usuario desee vender su producto. La herramienta tiene en cuenta los costos e indirectos que se tienen para la realización de un producto, ya sea mano de obra, costo de los materiales, costo de transporte, impuestos, etc. Todo lo que compone la producción de cada tipo de producto, aquí el cliente podrá seleccionar el tipo de perfume el cual desee calcularle el margen e ingresar el costo al cual lo desea vender y automáticamente la herramienta arroja el porcentaje de ganancias que está generando cada producto.

Por el otro lado, si se desea calcular el precio dado el margen de ganancia que se quiere obtener, la herramienta tiene una opción para poder calcularla. Finalmente, la herramienta tiene una parte que ofrece predicciones de ventas futuras teniendo en cuenta las ventas del año anterior.

Ingrese la gama de perfume
Splash
Ingrese Precio de Venta (potencial)
COP 200
<b>Resultados</b>
Margen de utilidad (por unidad)
47.11%
Costo unitario (COP)
COP 8,990.65
Precio de venta (potencial) con IVA
COP 20,230
Calcular Margenes de

**Empresa:** Gimnasio Fontana

**Descripción de la empresa:** Entidad educativa que genera contextos innovadores para el aprendizaje que le permiten a cada miembro de la comunidad desarrollar la mejor versión de su ser.

**Sector:** Educación, Academia e Investigación

**Página Web:** <https://www.gimnasiofontana.edu.co/>

**Pregunta a resolver (reto):**

Teniendo como insumo los usuarios de ruta escolar y sus direcciones de residencia ¿Cómo mejorar las eficiencias de los vehículos de la compañía y reducir el estrés de los conductores, monitorea y estudiantes con una asignación automatizada de cupos vehiculares partiendo de la restricción de su capacidad a través de una base de datos de direcciones?

**Descripción de la necesidad:**

Al inicio de cada año escolar, la Coordinadora de Transportes del Gimnasio Fontana dedica dos semanas a asignar rutas escolares basándose en las direcciones de residencia de los estudiantes matriculados. Las rutas actuales tardan, en promedio, 1 hora y 50 minutos en la mañana y 1 hora y 30 minutos en la tarde. A lo largo del año, la variabilidad en el número de estudiantes que usan las rutas debido a nuevas matrículas, retiros y actividades extracurriculares afecta la ocupación de los buses, causando ineficiencias en el uso de recursos y personal. El desafío es crear un sistema eficiente que disminuya los tiempos de recorrido y se adapte rápidamente a estas variabilidades, reduciendo el tiempo de asignación de rutas y optimizando el uso de recursos. Se necesita una aplicación que convierta las direcciones en coordenadas y asigne automáticamente las mejores rutas según la capacidad de cada vehículo, optimizando tiempos de recorrido y consumo de combustible.

**Lineamientos/Restricciones:**

Base de datos con 700 estudiantes  
15 vehículos con capacidad de 19 pasajeros  
7 vehículos con capacidad de 16 pasajeros  
3 vehículos con una capacidad de 25 pasajeros  
1 vehículo con capacidad de 28 pasajeros  
4 vehículos con capacidad de 33 pasajeros  
3 vehículos con capacidad de 42 pasajeros

## Valor agregado:

Se puede decir que el sistema actual de ruteo que maneja la empresa es demasiado rústico, dado que las asignaciones se hacen a mano por una persona, por lo cual, la asignación demora aproximadamente 3 semanas y, por otro lado, esta asignación no garantiza que se minimicen los tiempos.

Por lo anterior, la solución del equipo consultor da un valor agregado debido a que automatiza este proceso tan tedioso, básicamente, la asignación que tomaba alrededor de 3 semanas ahora puede durar menos de una hora, siempre y cuando las direcciones se digiten de manera completa junto con el municipio, y que sean encontradas en *Google Maps*, pues se asignarán las rutas de manera óptima.

Además, es un sistema que puede actualizarse de manera sencilla al ingresar nuevas direcciones, es decir, es un sistema bastante flexible y amigable con el usuario.

## Solución/Propuesta Final:

La solución al problema de ruteo del Gimnasio Fontana utiliza una metodología basada en varios *softwares*. Primero, se usan *Google Sheets* para obtener las coordenadas de las direcciones de los estudiantes. Luego, se añade un identificador único a cada coordenada. Este archivo se descarga y se sube a *Google Colab*, donde un código genera un nuevo archivo Excel con las rutas formadas, incluyendo tiempo y capacidad de cada ruta, facilitando su visualización.





**Empresa:** JR Tropical Fish Ltda

**Descripción de la empresa:** microempresa familiar dedicada a la exportación de peces ornamentales vivos de Colombia. Con presencia en el mercado internacional desde 1999 y más de 40 años en el mercado nacional. Clientes activos en 3 continentes y en más de 15 países. Equipo directivo conformado por los fundadores y la segunda generación con formación en finanzas, mercadeo y biología marina.

**Sector:** Agropecuario

**Página Web:** <https://jrtropicalfish.com/>

**Descripción de la necesidad:** La empresa ha avanzado en la documentación de sus procesos internos, pero busca acelerar este proceso para alcanzar estándares operativos completamente controlados. Reconociendo la importancia de procesos estandarizados para un desarrollo sostenible y eficiente, la organización solicita el apoyo de estudiantes para impulsar esta documentación con ideas innovadoras y estratégicas. El objetivo es lograr operaciones fluidas y coherentes en todos los niveles, aprovechando la creatividad de los estudiantes para soluciones innovadoras que mejoren la eficiencia y el futuro de la empresa, ofreciendo además una valiosa experiencia práctica.

### Preguntas a resolver (reto):

- ¿Qué procesos existen actualmente?
- ¿Cómo se alinean los procesos con los objetivos y valores de la empresa?
- ¿Dónde están las oportunidades de mejora?
- ¿Qué herramientas o metodologías se pueden aplicar para mejorar el control de los procesos?
- ¿Cómo pueden estos procesos ser estandarizados y escalables?
- ¿Qué estrategias de control se pueden implementar para garantizar la consistencia y calidad de los procesos?
- ¿Qué impacto tendrán estas mejoras en la empresa?
- ¿Cómo puede medirse el éxito en la estandarización de los procesos?

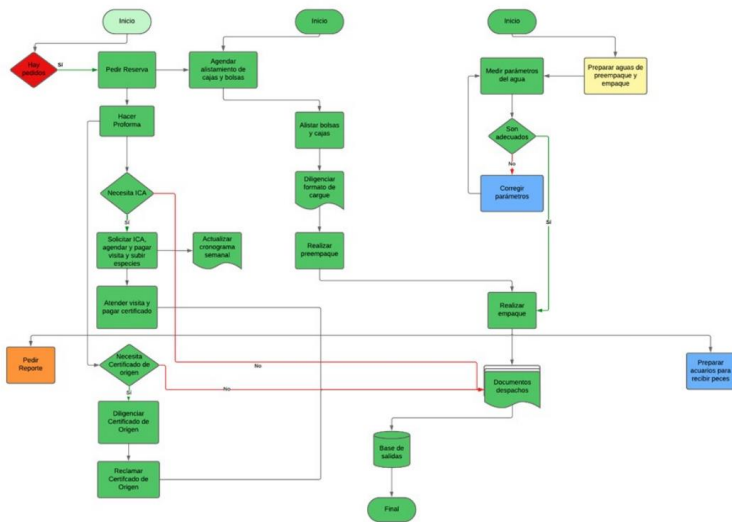
### Lineamientos/Restricciones:

Enfoque exclusivo en los procesos, ya que, aunque otros procesos también pueden ser mejorados, el tiempo disponible no lo permite.

## Valor agregado:

- ✓ Mejora la eficiencia operativa
- ✓ Reduce errores y facilita la capacitación de nuevos empleados
- ✓ La estandarización de procesos asegura una operación coherente y de alta calidad, lo que a su vez mejora la satisfacción del cliente y la competitividad en el mercado.
- ✓ Mediante la implementación y utilización de los indicadores de eficiencia se espera que la empresa pueda establecer objetivos logrables según las necesidades actuales con el fin de mejorar continuamente.

Diagrama del Proceso



## Solución/Propuesta Final:

La solución desarrollada es un manual de procesos misionales que incluye descripciones detalladas de los procesos en las áreas Comercial, Gestión de Aguas, Abastecimiento, Cuidado & Reposo, y Despachos. Este manual fue diseñado para estandarizar los procesos operativos y facilitar la capacitación de nuevos empleados. Dentro del contenido del manual se resaltan los diagramas de flujo, los roles y responsabilidades, los indicadores de eficiencia (KPIs) y las recomendaciones de mejora.

OBJETIVO				
Optimizar el proceso de despachos y asegurar la satisfacción de la empresa mediante la gestión efectiva la guía de procedimientos.				
ALCANCE				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Recepción y gestión de pedidos.</li> <li>Coordinación logística para el transporte de productos.</li> <li>Preparación y empaque de productos.</li> <li>Gestión de la documentación necesaria para el envío, como facturas y certificados.</li> <li>Coordinación con entidades regulatorias para obtener certificados de calidad y origen.</li> <li>Alistamiento de productos para el despacho.</li> <li>Supervisión del proceso de empaque y etiquetado.</li> <li>Mantenimiento de registros de despachos y gestión de inventarios.</li> </ul>				
ROLES				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Empleado de planta</li> <li>Agente encargado de pedidos</li> </ul>				
PROCESOS QUE COMUNICA				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Aguas</li> <li>Comercial</li> <li>Cuidado y reposo</li> </ul>				
INDICADORES DE DESEMPEÑO (KPI's)				
(Definición de Indicadores para medir la efectividad y eficiencia del proceso)				
Nombre	Método de cálculo	Nivel	Frecuencia	Responsable
Tiempo de Entrega	$\frac{\text{Tiempo total desde la realización del pedido hasta la entrega}}{\text{Número total de pedidos}}$			
	Despacho	Por pedido	Agente encargado	
Precisión en los Envíos	$\frac{\text{Número de pedidos entregados sin errores}}{\text{Número total de pedidos}} \times 100$			
	Operacional	Mensual	Agente encargado	

Imagen 1. Resumen gráfico del proceso de despachos.

**Empresa:** Universidad de los Andes, Oficina de Transferencia de Tecnología y Conocimiento



**Descripción de la empresa:** En la Universidad de los Andes, la transferencia de tecnología y conocimiento se concibe como el conjunto de procesos y actividades que permiten transformar, desde el punto de vista de tecnológico y de negocio, los resultados de investigación y creación en productos y servicios que generan valor social y económico. En el ámbito de las innovaciones sostenibles, el concepto se centra más en la co-construcción con los actores que serán usuarios o beneficiarios de los resultados de investigación y creación.

**Sector:** Educación, academia e investigación

**Descripción de la necesidad:**

El diligenciamiento de documentos legales relacionados con procesos de transferencia y relacionamiento con externos demanda tiempo operativo que no es óptimo.

**Página Web:** <https://transferencia.uniandes.edu.co/>

**Pregunta a resolver (reto):**

¿Cómo hacer eficiente el diligenciamiento de documentos legales para transferencia y que este proceso sea autogestionado por los directamente involucrados (profesores, estudiantes, investigadores, entre otros)?

**Lineamientos/Restricciones:**

- Teniendo en cuenta que la extensión de Microsoft Power Automate para firmas, DocuSign, cuenta con un costo adicional, se implementa una alternativa gratuita en donde el cliente puede únicamente subir una imagen de su firma.
- En el prototipo no se incluyó la firma usando un dibujo debido a que todavía no se ha logrado definir como habilitarlo.
- La única solución que no se podrá ejecutar en su totalidad es cuando hay más de una persona involucrada por contrato y que por lo tanto comparten información en común acerca del proyecto, pero cada uno debe suministrar su información individual.
- En caso de que un externo requiera firmar el cuestionario, ya que no cuenta con un correo institucional, la oficina deberá enviar el formulario manualmente.

### Valor agregado:

- ✓ Capacidad para reducir significativamente el tiempo y el esfuerzo requeridos para el diligenciamiento de documentos.
- ✓ Lo anterior mejora la experiencia del usuario y permite a los empleados de la oficina centrarse en tareas más críticas.
- ✓ Se han implementado recordatorios automáticos para asegurar la finalización del proceso y garantizado la seguridad a través del uso del correo institucional para enviar y recibir los formularios.



### Solución/Propuesta Final:

Se basa en usar Power Automate para automatizar todos los procesos relacionados al diligenciamiento de contratos entre la Oficina de Transferencia de Tecnología y Conocimiento, y sus clientes.

The screenshot shows a 'New Item' form for 'NDA1'. The form is titled 'NDA1' and includes the following content:

- Title:** Enter value here
- Usuario:** Enter a name or email address
- Progreso:** —
- Correo:** Enter value here
- Attachments:** Add attachments

The form body contains the following text and questions:

Después de leer el formato NDA adjunto en el correo, por favor ingrese la información requerida en los siguientes campos para completar el documento.

Hi, Jacobo. When you submit this form, the owner will see your name and email address.

\* Required

- Código de proyecto \***  
Este código de proyecto es el que les brinda la oficina de transferencia.  
Ej: PR-###  
Enter your answer
- Nombres y apellidos \***  
Ej: Andrés Velásquez Nieto  
Enter your answer
- Cédula \***  
El formato debe ser únicamente numérico  
Enter your answer



**Empresa:** Elevamos

**Descripción de la empresa:**

Comunidad de emprendimientos con especialidad en ideación y estructuración de emprendimientos en etapa temprana. Plataforma para conectar, visibilizar, incubar y capacitar empresas en Latinoamérica.

**Sector:**

Consultorías / Asesorías

**Página Web:**

[www.jimmyconnection.org](http://www.jimmyconnection.org)

<https://co.linkedin.com/company/elevamoslatam>

**Descripción de la necesidad:**

Construir una herramienta web para consultar data de mercado de interés para emprendedores.

**Pregunta a resolver (reto):**

¿Cómo investiga un nuevo nicho un Emprendedor?

**Lineamientos/Restricciones:**

- ✓ No se pretende mejorar el desarrollo de la herramienta ni volver más complejo el sistema de back end, principalmente porque el cliente desea mantener la herramienta en la misma plataforma.
- ✓ Únicamente se trabajará en la información que brinda la herramienta y como ampliarla.

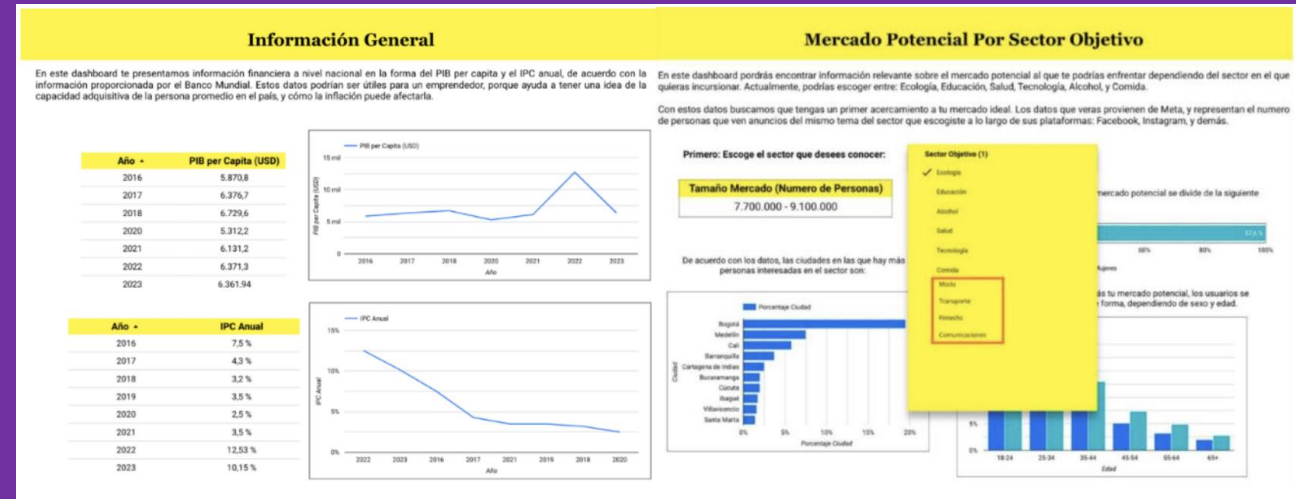
### Valor agregado:

✓ La herramienta ofrece información sobre sectores limitados de emprendimientos. Teniendo en cuenta que Colombia actualmente lidera el sector de emprendimientos en Latinoamérica, con Bogotá teniendo al menos 800 *startups* financiadas con capital riesgo (El Nuevo Siglo, 2024), al añadir más sectores de información, genera que más emprendimientos puedan utilizar los servicios de **Elevamos**, aumentando así su cantidad de clientes y ayudándolos a estos a superar las dificultades del emprendimiento en etapa temprana.

✓ El aumento de encuestas y encuestados permite entender el ecosistema del emprendimiento, generando preguntas a problemas específicos y dando una solución guía para estas situaciones.

✓ El número de encuestados aumentó. Esto es una muestra más representativa de la realidad, por lo que la validez y utilidad aumentan.

## Solución/Propuesta Final:





**Empresa:** Banco de Alimentos de Bogotá

**Descripción de la empresa:**

Unir la academia, el sector privado y público con organizaciones sin ánimo de lucro que atienden población vulnerable: recolectando, seleccionando y distribuyendo alimentos, bienes y servicios, donados o comprados; generando sinergias para entregarlos con responsabilidad y caridad; mejorando e impulsando un desarrollo integral sin generar una cultura de mendicidad.

**Sector:**

Ayuda y Acción Humanitaria

**Página Web:**

<https://www.bancodealimentos.org.co>

**Descripción de la necesidad:**

Mejorar la interacción entre los procesos logísticos, sociales y administrativos en toda la cadena de abastecimiento desde el ingreso de la donación hasta el canal de distribución.

**Preguntas a resolver (reto):**

¿Cómo mejoramos la interacción entre los procesos operativos, social y administrativos?

¿Dónde se dan los cuellos de botellas entre los procesos?

¿Cómo superamos los cuellos de botellas por la interacción entre los procesos operativos, sociales y administrativos?

**Lineamientos/Restricciones:**

De los entregables se considera que existen diferentes factores que pueden estar excluyendo. Por un lado, los flujogramas y el mapa de actores pueden estar excluyendo partes del proceso que no se ha visualizado como equipo consultor. Por otro lado, las herramientas tecnológicas propuestas por términos del tiempo y la ausencia de capacidades técnicas no se pueden elaborar completamente funcional. Por esto, en los entregables no se incluirá las herramientas tecnológicas, sin embargo, se hará recomendación sobre la posible implementación de ellas a futuro. Finalmente, se considera que al enfocar la solución a un cuello de botella al momento de recepción de pedidos puede existir una exclusión hacia los otros posibles cuellos de botella que se pueden estar dando en otros momentos de los procesos operativos. Sin embargo, se considera que es necesario realizar este enfoque para lograr una solución completa y efectiva.

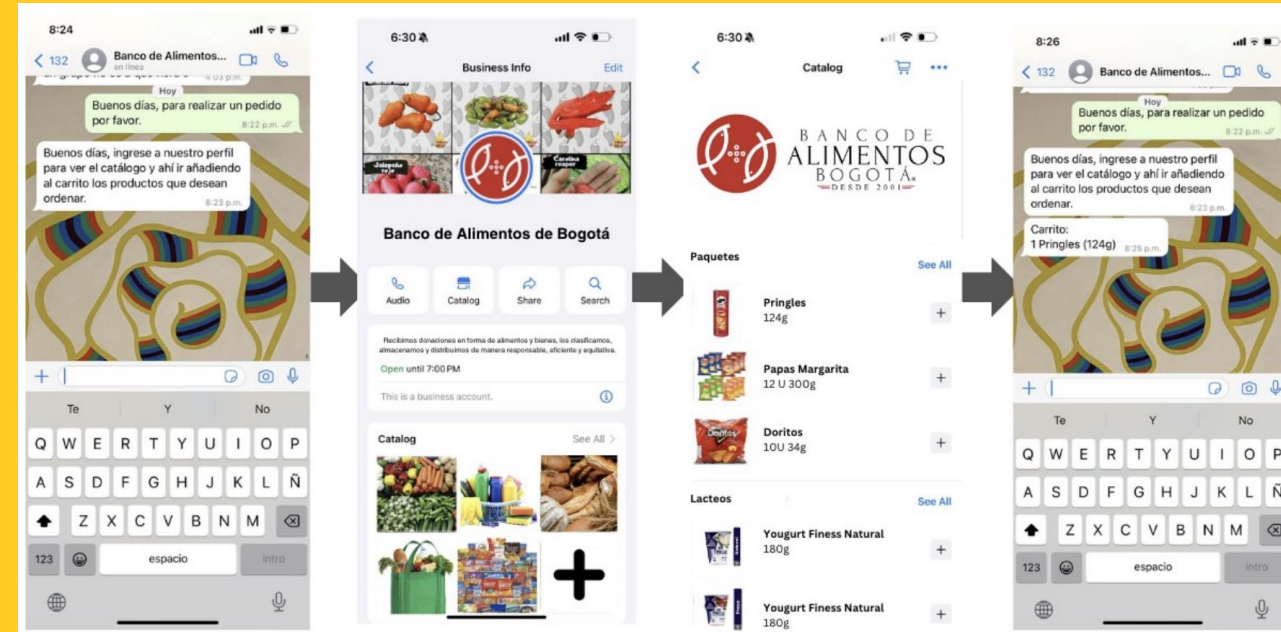
### Valor agregado:

- ✓ Entrega de un análisis detallado de los procesos operativos y las relaciones entre los actores y entidades.
- ✓ Identificación con mayor precisión los cuellos de botella en distintos puntos del flujo de operación. Así, el cliente puede comparar el flujo actual con el flujo después de mejoras explícitamente.
- ✓ Automatización de los procesos para optimizar los recursos y procesos con la tecnología.

### Solución/Propuesta Final:

La solución para el Banco de Alimentos de Bogotá se desarrolló en tres etapas diferentes, culminando en un prototipo destinado a mejorar significativamente el proceso de recolección de pedidos.

La propuesta principal es la implementación de *WhatsApp Business* para apoyar el sistema de programación de pedidos actual que se hace por medio de llamadas.





**Empresa:** Banco de Alimentos de Bogotá

**Descripción de la empresa:**

Unir la academia, el sector privado y público con organizaciones sin ánimo de lucro que atienden población vulnerable: recolectando, seleccionando y distribuyendo alimentos, bienes y servicios, donados o comprados; generando sinergias para entregarlos con responsabilidad y caridad; mejorando e impulsando un desarrollo integral sin generar una cultura de mendicidad.

**Sector:**

Ayuda y Acción Humanitaria

**Página Web:**

<https://www.bancodealimentos.org.co>

**Descripción de la necesidad:**

Mejorar la interacción entre los procesos logísticos, sociales y administrativos en toda la cadena de abastecimiento desde el ingreso de la donación hasta el canal de distribución.

**Pregunta a resolver (reto):**

¿Cómo mejoramos la interacción entre los procesos operativos , social y administrativos?

¿Dónde se dan los cuellos de botellas entre los proceso?

¿Cómo superamos los cuellos de botellas por la interacción entre los procesos operativos, sociales y administrativos?

**Lineamientos/Restricciones:**

Actualmente, para el análisis de datos, se ha optado por no considerar las 712 organizaciones afiliadas al Banco de Alimentos en su totalidad, sino que se ha seleccionado una muestra de 12 organizaciones por el área de programación. Esta muestra incluye aquellas organizaciones más relevantes y confiables en la entrega de convocatorias. Esta decisión se basa en la limitación del alcance de los datos y su relevancia, ya que analizar todas las organizaciones no sería representativo sobre la dinámica de las convocatorias y tampoco es viable debido a restricciones de tiempo. Por otro lado, en la solución final no se considerará una jerarquización o filtro por confianza de las organizaciones dentro de cada grupo poblacional, dado que estos datos son de conocimiento interno de cada programador o gestor social, dependiendo de la relación individual que mantienen con las organizaciones

### Valor agregado:

- ✓ Facilitación de la creación de los paquetes utilizados al momento de la convocatoria.
- ✓ Estructura clara y eficiente a los programadores del banco de alimentos, basada en datos previamente analizados que ayudarán a conformar los paquetes.
- ✓ Reducción de tiempos para así llevar adecuadamente la convocatoria y garantizar que el alimento ofrecido sea dirigido a las fundaciones pertinentes.

### Solución/Propuesta Final:

La solución es una composición de herramientas de apoyo para la toma de decisiones de los programadores del Banco de Alimentos. Estas consisten en:

- i. Matriz de frecuencias del orden de preferencias por grupo poblacional:

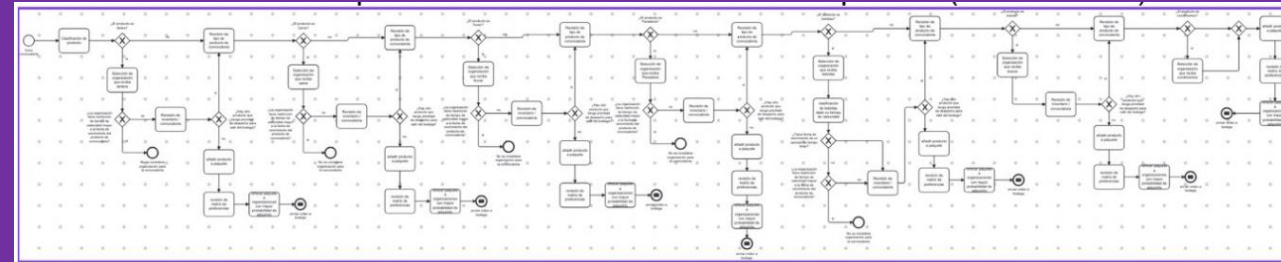
Orden Preferencias para cada Grupo Poblacional

Grupo Poblacional	Categoría Producto							
	CARNES	FRUVER	LÁCTEOS	OTROS	PANADERÍA	BEBIDAS	DULCE	CONDIMENTOS
BUEN SAMARITANO	3	2	8	1	7	5	6	4
INTERNADO	3	-	4	-	2	1	-	-
JARDIN INFANTIL	6	5	8	2	7	4	3	1
TEJIENDO COMUNIDAD	2	3	6	1	7	-	4	5
TERAPÉUTICO POR ADICCIÓN	2	3	5	-	1	4	-	-

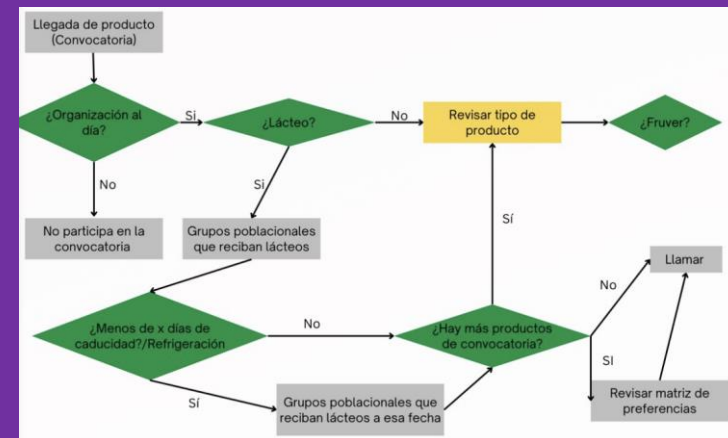
- ii. Matriz de frecuencias del orden de preferencias por categoría de producto:

Grupo Poblacional	Categoría Producto							
	CARNES	FRUVER	LÁCTEOS	OTROS	PANADERÍA	BEBIDAS	DULCE	CONDIMENTOS
BUEN SAMARITANO	4	4	4	4	5	5	5	5
INTERNADO	3	-	1	-	1	2	-	-
JARDIN INFANTIL	5	5	5	3	3	4	3	3
TEJIENDO COMUNIDAD	1	3	2	5	4	-	4	4
TERAPÉUTICO POR ADICCIÓN	2	2	3	-	2	3	-	-

- iii. Flujograma que caracteriza el orden y la toma de decisiones condicional más eficiente al momento de recibir producto de manera masiva e inesperada (convocatoria):



- iv. Flujograma "de cerca":



**Empresa:** Appicua

**Descripción de la empresa:**

Appicua da forma a nuevos mundos a través de productos y experiencias digitales valiosas para personas y organizaciones. Crea soluciones pragmáticas para resolver problemas específicos, revelando nuevas realidades, espacios y posibilidades. Los productos y experiencias digitales dejan una huella duradera en el mundo a través de un proceso innovador.

**Sector:**

Tecnología

**Página Web:**

<https://appicua.com/>

**Descripción de la necesidad:**

La organización actualmente se enfrenta al desafío de explorar nuevos mercados y validar ideas para expandir su presencia. Busca respuestas a preguntas cruciales para el crecimiento, específicamente en relación con la viabilidad y potencial de cuatro ideas de productos previamente desarrolladas en sectores que la empresa conoce bien.



**Pregunta a resolver (reto):**

¿Cuál de las propuestas presentadas tiene mayor potencial? ¿Qué puntos de mejora y valores agregados se pueden incorporar al desarrollo del producto?

**Lineamientos/Restricciones:**

El equipo consultor no se centró en cómo será el desarrollo del ecosistema a nivel de programación ni de logística interna. Tampoco se abarcará la parte financiera de evaluar la viabilidad del proyecto en términos económicos, así como tampoco actividades correspondientes al desarrollo del ecosistema: marketing, ventas, mantenimiento, estructura y gestión organizacional interna, etc.

### Valor agregado:

- ✓ Permite a la empresa tener mayor conocimiento de las necesidades de los clientes y lo que esperan al contar con una plataforma de educación virtual como nuevo recurso.
- ✓ El análisis de los clientes sirve para optimizar los procesos que realiza Appicua evitando demoras y ahorrando tiempo.
- ✓ Conocer el mercado al cual se enfrentará la empresa, ayudará a crear estrategias para integrar factores innovadores en el desarrollo de la plataforma virtual debido a que proporcionará una comprensión clara del entorno competitivo, ayudará a identificar las fortalezas y debilidades de los competidores, revelará oportunidades y amenazas en el mercado, facilitará el desarrollo de estrategias competitivas efectivas, y mejorará la toma de decisiones estratégicas y tácticas, permitiendo a la empresa adaptarse y mantenerse competitiva.

### Solución/Propuesta Final:

A partir de la necesidad identificada y los acuerdos de entregables comunicados por el cliente, el equipo consultor tomó la decisión de construir un informe con información relevante para tomar decisiones de nivel gerencial, específicamente en gerencia de proyectos. Para ello, se ideó la implementación de los hallazgos del estudio de mercado a través de Genially, una plataforma digital que permite crear contenidos interactivos que facilitan la comprensión de contenido educativo. Nuevos Horizontes, Appicua (la solución) se diseñó tomando en cuenta tres elementos principales. Estos tres elementos son: estudio de cliente, estudio de competencia y herramientas de análisis.



# PROYECTOS PICE 2024-10

**Profamilia – Banco de Alimentos de Bogotá – Falabella – Appicua – Jimmy Connection – JR  
Tropical Fish – Gimnasio Fontana – Oficina de Transferencia de Tecnología y Conocimiento  
Universidad de los Andes – Oficina de Nuevos Negocios Universidad de los Andes - Camelot –  
Distribuciones Jazmín - Pandalatina**