

APÉNDICE F. Complemento a la Ficha Técnica del Servicio de Consultoría

El proceso de consultoría se desarrollará en tres fases, adaptándose a las necesidades específicas de cada organización y cumpliendo con los requisitos de los clientes y partes interesadas, como se detalla a continuación.

Fase	Actividad/objetivo	Requerimientos	Salidas
Fase inicial: Preparativos	Reunión preliminar para conocer las necesidades.	Tiempo para preparar las reuniones.	Propuesta para el cliente*.
		Tiempo para entrevistarse con el cliente.	
	Recopilar datos e información que sean relevantes y útiles para el análisis del problema.		
	Requerimientos del equipo consultor con las capacidades necesarias.		
Revisión de la propuesta por parte del cliente.	Aclarar y ajustar detalles de la propuesta.	Software para análisis de datos.	Contrato final del servicio de consultoría.
		Validar los términos y condiciones de la propuesta.	
	Realizar la negociación de las contrapartes, de ser necesario.		
	Pólizas de cumplimiento, de ser necesario.		
Segunda fase: Ejecución	Implementación de las acciones acordadas en la propuesta y el contrato.	Toma de registros y datos relevantes proporcionados por el cliente.	Informes de avances y resultados parciales. Así como de retroalimentación al cliente.
		Comunicación con las personas clave dentro de la organización.	
	Actividades de seguimiento o reunión con las personas claves.		
Seguimiento y control del proyecto.	Herramientas para registrar y validar el tiempo dedicado por el equipo consultor.	Registro detallado del proceso: Control de horas trabajadas y actividades realizadas.	
	Revisión periódica del cumplimiento del plan de consultoría.	Tiempo de verificación de los compromisos del plan de consultoría.	Registro del cumplimiento del plan de actividades acordado.
Tercera fase: Finalización	Entrega a satisfacción del informe final.	Elaboración y entrega del informe final.	Informe final: Documento que resume el diagnóstico, las acciones ejecutadas, los resultados obtenidos y recomendaciones finales.
		Retroalimentación hasta satisfacción.	
		Evaluación del servicio.	
		Seguimiento del servicio prestado.	

- **Estructura de la propuesta.** La propuesta para un cliente, presentada después de un diagnóstico y alineada con los hallazgos del diagnóstico, incluye los siguientes elementos:

1. Introducción

- Breve contexto del diagnóstico realizado.
- Identificación del problema o necesidad específica del cliente.
- Objetivo general de la propuesta.

2. Alcance del Servicio

- Descripción detallada de las actividades a realizar
- Límites del servicio, haciendo claridad sobre lo que no estaría incluido.
- Productos para entregar.

3. Metodología

- **Enfoque y Estrategias:** Descripción del enfoque adoptado y de las estrategias clave que se implementarán en el marco de un servicio de acompañamiento continuo.
- **Herramientas y Técnicas:** Identificación de las herramientas y métodos específicos que se emplearán durante el acompañamiento.

4. Entregables

- Acompañamiento y recomendaciones
- Productos finales o parciales del servicio. Ejemplo: informes, acta de acompañamiento e informes técnicos.

5. Cronograma de trabajo y contenido temático

- Fechas estimadas de inicio y fin del servicio.
- Plazos para cada fase o actividad.

6. Deberes y responsabilidades cliente/consultor

6.1 Cliente:

- Proveer información, recursos y accesos necesarios para el desarrollo exitoso del proyecto.
- Garantizar la disponibilidad de las personas clave para colaborar con el equipo consultor.
- Revisar y aprobar entregables dentro de los tiempos acordados.
- Comunicar oportunamente cualquier cambio en las condiciones, objetivos o expectativas del proyecto.

6.2 Consultor:

- Garantizar el cumplimiento de los objetivos y plazos establecidos en la propuesta y el contrato.
- Proveer asesoramiento y acompañamiento continuo durante todo el desarrollo del proyecto.
- Mantener una comunicación fluida y transparente con el cliente, incluyendo informes periódicos sobre avances y resultados.
- Salvaguardar la confidencialidad de la información proporcionada por el cliente.

- Adaptar estrategias y metodologías en función de las necesidades y objetivos específicos del cliente, según se acuerde mutuamente.

7. Equipo de trabajo

- Perfiles y roles del personal asignado al proyecto.
- Experiencia relevante del equipo.

8. Inversión y Condiciones Económicas

- Costos del servicio (detallados por actividad o fase, si aplica).
- Modalidades y fechas de pago.
- Políticas de ajustes, reembolsos o cancelaciones.

9. Ventajas de trabajar con el grupo CICTA

El Grupo de Investigación en Ciencia y Tecnología de Alimentos (CICTA) es un aliado estratégico para las empresas del sector alimentario. Con más de 30 años de experiencia, ofrece soluciones integrales que optimizan la calidad y el desarrollo de productos alimenticios.

Su clasificación en Categoría A, otorgada por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, respalda su compromiso con la excelencia y la entrega de resultados verificables que cumplen con los más altos estándares de calidad. Esta distinción confirma su capacidad para transformar el conocimiento generado en sus líneas de investigación en soluciones prácticas y efectivas adaptadas a las necesidades de sus clientes.

El equipo interdisciplinario del grupo CICTA está compuesto por ingenieros químicos, nutricionistas dietetistas, químicos, microbiólogos e ingenieros de alimentos, todos con formación

avanzada en áreas como ciencia y tecnología de los alimentos, ingeniería de procesos, conservación y análisis de calidad, así como en higiene y seguridad alimentaria. Esta diversidad permite abordar cada proyecto desde una perspectiva integral, asegurando resultados personalizados y de alta calidad.

Más que un proveedor de servicios, el grupo CICTA se dedica a construir relaciones de confianza basadas en compromiso, profesionalismo e innovación. Colaborar con este grupo significa contar con un socio estratégico que comprende las necesidades del sector alimentario y proporciona las herramientas necesarias para alcanzar el éxito en un entorno altamente competitivo. Además, todos los resultados cuentan con el respaldo del sello UIS, garantía del alto compromiso y profesionalismo en cada trabajo realizado.

10. Términos y Condiciones Generales

- Políticas de confidencialidad.
- Propiedad intelectual de los entregables.
- Condiciones de modificación o ajustes al contrato.

11. Cierre

- Datos de contacto para resolver dudas o agendar reuniones adicionales.
- Declaración de compromiso por parte del consultor o la empresa.

El Grupo de investigación en ciencia y tecnología de alimentos (CICTA) se compromete a prestar el servicio de consultoría en [nombre del servicio o área] con calidad, profesionalismo y ética, cumpliendo con los objetivos y plazos establecidos.

Durante la ejecución del servicio, se garantizará:

Confidencialidad de la información proporcionada por el cliente.

Comunicación clara y oportuna sobre avances y entregables.

Uso eficiente de los recursos asignados.

Entrega de resultados conforme a lo pactado.

Firmado en señal de aceptación y compromiso:

Por el Consultor:

Nombre: _____

Fecha: _____

Por el Cliente:

Nombre: _____

Fecha: _____