

APÉNDICE H. Complemento de la Ficha Técnica de los Servicios Profesionales e Ingenieriles

A continuación, se detalla el proceso metodológico para el desarrollo de un servicio de capacitación.

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.	
		Tiempo para hacer visitas preliminares al sitio, de ser necesario.	
		Recopilar datos e información relacionados con la ingeniería del proceso, que sean relevantes y útiles para el análisis del problema.	
		Requerimientos del equipo de profesionales e ingenieros con las capacidades necesarias.	
		Software para análisis de datos.	
		Seleccionar los recursos técnicos y materiales. Por ejemplo: equipos de medición, herramientas, maquinaria, entre otros.	
		Especificaciones técnicas o normativa aplicable al tipo de servicio profesional.	
		Servicios de análisis fisicoquímicos, microbiológicos, de funcionalidad, tiempo de vida útil, entre otros.	
		Establecer las especificaciones técnicas de cada producto.	
	Revisión de la propuesta por parte del cliente.	Aclarar y ajustar detalles de la propuesta.	Contrato final del servicio de consultoría.
		Validar los términos y condiciones de la propuesta.	
		Realizar la negociación de las contrapartes, si es necesario.	
		Pólizas de cumplimiento y de calidad, de ser necesario.	
		Redacción y aprobación del contrato final.	

Segunda fase: Ejecución	Implementación de las acciones acordadas en la propuesta y el contrato.	Ejecución directa de las soluciones propuestas en campo.	Resultados concretos del servicio.
		Toma de registros y datos relevantes proporcionados por el cliente.	Informes de avances y resultados parciales, en función de los productos acordados en la propuesta económica y contrato. Así como de retroalimentación al cliente.
		Acceso a los espacios e instalaciones del cliente.	
		Comunicación con las personas clave dentro de la organización.	
	Actividades de seguimiento o reunión con las personas claves.	Indicadores sobre las acciones ejecutadas.	
	Seguimiento y control del proyecto.	Registro de actas con el equipo de trabajo.	Registro detallado del proceso: Actas de seguimiento.
Reuniones de progreso y comunicaciones puntuales con el cliente.		Informar al cliente de cualquier cambio relevante, imprevistos o decisiones importantes que puedan requerir su aprobación.	
Revisión periódica del cumplimiento del plan de trabajo.	Tiempo de verificación de los compromisos.	Registro del cumplimiento del plan de actividades acordado.	
Tercera fase: Finalización	Entrega de los productos finales acordados en la propuesta económica y contrato.	Tiempo para preparar y presentar los resultados finales del proyecto.	Entrega formal del producto acordado.
	Entrega del informe final.	Organizar toda la información y documentos recopilados durante el proyecto.	Informe final: Documento que detalla el trabajo realizado, resultados obtenidos, análisis técnico, conclusiones, anexos...
		Elaboración y entrega del informe final.	
	Validar la conformidad con el cliente.	Retroalimentación hasta satisfacción contrastando con los compromisos de las especificaciones establecidas de cada producto al inicio del contrato.	Comentarios documentados de las observaciones del cliente.
Cerrar formalmente el proyecto.	Evaluación del servicio.	Recomendaciones finales y acta de cierre del proyecto.	
	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 profesional.
- **Herramientas y Técnicas:** Identificación de las herramientas y métodos específicos que se emplearán durante el servicio.

4. Entregables

- Informes de avances y de resultados parciales, indicadores y el producto final.

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 proyecto.
- 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 plan de trabajo.
- 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.