**TERCER INFORME DE INTERVENTORÍA**

**CONVENIO DE ASOCIACIÓN SUSCRITO ENTRE LA ALCALDÍA DE MANIZALES Y FENALCO CALDAS**

**No 2409271099**

**Periodo de informe: del 01 de diciembre al 19 de diciembre de 2024**

Para dar cumplimiento a la obligación de FENALCO CALDAS como ejecutor del convenio No **2409271099** se presenta el tercer informe con el cumplimiento de actividades, así mismo, el informe financiero correspondiente al mismo periodo.

## OBJETO

"AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y LOGÍSITICOS PARA FORTALECIMIENTO DE LAS ZONAS GASTRONÓMICAS DE MANIZALES EN GESTIÓN EMPRESARIAL"

## PROPÓSITO Y RESULTADOS

| No | ACTIVIDADES ESPECIFICAS | ENTREGABLE |
|---|---|---|
| 1 | Definir criterios de selección para la realización de la convocatoria pública de formación para establecimientos del sector gastronómico. | Documento con criterios de selección para realizar convocatoria pública. |
| 2 | Realizar convocatoria pública al sector gastronómico de Manizales en las once (11) zonas identificadas en la actualidad. | Una convocatoria pública al sector gastronómico que incluya las 11 zonas identificadas en Manizales. |
| 3 | Desarrollar programa de formación y fortalecimiento a la gestión empresarial y gerencial del sector de gastronomía de Manizales de la siguiente manera: | Un programa de formación y fortalecimiento a la gestión empresarial del sector gastronomía desarrollado en Manizales. |

| | | |
|---|---|---|
| | Total 60 horas de las cuales 30% son presenciales y 70% virtuales. | |
| **1. Módulo – 16 horas<br>TEMAS** | | |
| | ✓ **Cadena de Abastecimiento** (4 horas) | Eventos Presenciales: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones realizadas. Eventos Virtuales: Listas de asistencia en Excel, Fotografías a la sesión y a los asistentes, Presentaciones realizadas. |
| | ✓ **Logística y estrategia** (4 horas) | Eventos Presenciales: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones realizadas. Eventos Virtuales: Listas de asistencia en Excel, Fotografías a la sesión y a los asistentes, Presentaciones realizadas. |
| | ✓ **Metodología del punto de equilibrio para el montaje e implementación de negocios.** (4 Horas) | Eventos Presenciales: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones realizadas. Eventos Virtuales: Listas de asistencia en Excel, Fotografías a la sesión y a los asistentes, Presentaciones realizadas. |
| | ✓ **Estrategias orientadas hacia resultado.** (4 Horas) | Eventos Presenciales: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones realizadas. Eventos Virtuales: Listas de asistencia en Excel, Fotografías a la sesión y a los asistentes, Presentaciones realizadas. |
| **2. Módulo – 20 horas<br>TEMAS** | | |
| | ✓ **Competencias Empresariales** (4 Horas) | Eventos Presenciales: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones realizadas. Eventos Virtuales: Listas de asistencia en Excel, Fotografías a la sesión y a los asistentes, Presentaciones realizadas. |

| | | |
|---|---|---|
| | ✓ **Tácticas y Etapas de Desarrollo** (4 Horas) | Eventos Presenciales: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones realizadas. Eventos Virtuales: Listas de asistencia en Excel, Fotografías a la sesión y a los asistentes, Presentaciones realizadas. |
| | ✓ **Estrategias de Gestión empresarial** (4 Horas) | Eventos Presenciales: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones realizadas. Eventos Virtuales: Listas de asistencia en Excel, Fotografías a la sesión y a los asistentes, Presentaciones realizadas. |
| | ✓ **Crecimiento Empresarial** (4 Horas) | Eventos Presenciales: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones realizadas. Eventos Virtuales: Listas de asistencia en Excel, Fotografías a la sesión y a los asistentes, Presentaciones realizadas. |
| | ✓ **Caso de éxito** (4 Horas) | Eventos Presenciales: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones realizadas. Eventos Virtuales: Listas de asistencia en Excel, Fotografías a la sesión y a los asistentes, Presentaciones realizadas. |
| **3. Módulo – 24 horas TEMAS** | | |
| | ✓ **Observar para innovar (8 Horas)** | Eventos Presenciales: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones realizadas. |
| | ✓ **Ingeniar para innovar (8 Horas)** | Eventos Presenciales: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones realizadas. |
| | ✓ **Experimentar para innovar (8 Horas)** | Eventos Presenciales: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones realizadas. |

| | | |
|---|---|---|
| 4 | Realizar asistencia técnica de cuatro horas por empresas que incluya diagnóstico en el sitio de trabajo. | Evidencia de asistencia técnica a treinta (30) empresas por 120 horas. |
| 5 | Desarrollar un módulo de cocina especializada, dirigida a empresas del sector gastronómico con una duración de ocho (8) horas y la participación de mínimo doscientas 200 personas. | Evidencia de asistencia de por lo menos 200 personas al módulo de cocina especializada. |
| 6 | Necesario contar con un salón o auditorio con todo los elementos necesarios (Video Beam, Tablero, entre otros). | Por (20) Horas |
| 7 | Memorias por módulo | Para (30) Empresas |
| 8 | Refrigerios para la formación | 850 refrigerios |

**CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES**

**ACTIVIDADES DEL RESULTADO 1:**

| ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN | % de cumpl. |
|---|---|---|
| 1. Definir criterios de selección para la realización de la convocatoria pública de formación para establecimientos del sector gastronómico. | En este componente se determinaron los criterios con los que deben cumplir los restaurantes para poder participar del proceso de formación.<br><br>***Anexo 1.*** *Criterios de selección convocatoria pública* | 100% |

**ACTIVIDADES DEL RESULTADO 2:**

| ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN | % de cumpl. |
|---|---|---|
| 2. Realizar convocatoria pública al sector gastronómico de Manizales en las once (11) zonas identificadas en la actualidad. | En este componente del proyecto se realizó la convocatoria al sector gastronómico por medio de las bases de datos propias de Fenalco Caldas, Grupo de WhatsApp de restaurantes de la ciudad, Mesa gremial de gastronomía de FENALCO Caldas y redes sociales. La difusión se realizó con una pieza gráfica diseñada por FENALCO Caldas y aprobada por la secretaria de Tic y Competitividad.<br><br>**Anexo 2**. *Evidencias de convocatoria*.<br>***Anexo 3.*** *Inscritos a la formación.* | 100% |

**ACTIVIDADES DEL RESULTADO 3:**

| ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN | % de cumpl. |
|---|---|---|
| Desarrollar programa de formación y fortalecimiento a la gestión empresarial y gerencial del sector de gastronomía de Manizales de la siguiente manera: | Se desarrolló el programa de formación dirigido al sector gastronómico en la Universidad Autónoma de Manizales y Neurocity. A través de esta iniciativa, los restaurantes participantes tuvieron la oportunidad de fortalecer sus competencias en gestión empresarial, adquiriendo herramientas clave para mejorar su operatividad y sostenibilidad.<br><br>Se dio inicio al **módulo de Administración** con la docente Mónica Tatiana Acevedo, en la Universidad Autónoma de Manizales el día **5 de noviembre**, en esta sesión se contó con 33 restaurantes participantes. En el inicio de esta | 100% |

| | | |
|---|---|---|
| | formación tuvimos presencia del director ejecutivo de FENALCO Caldas y la Dra. Diana Carolina Correa Henao en representación de la secretaria TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales, quienes compartieron unas palabras de bienvenida al proceso de formación.<br><br>Se inició el módulo con un diagnóstico preliminar sobre el estado de los restaurantes desde la estrategia, el manejo de personal, conocimiento de la operación y liderazgo. Se trabajaron estrategias como Kaizen, estrategia organizacional y oportunidades de mejoramiento.<br><br>**Ver anexos:**<br>*Presentación Mod. Administración día 1*<br>*Respuestas diagnóstico preliminar*<br>Modelo Kaizen<br><br>El día **6 de noviembre**, se continuó con **la segunda sesión presencial,** donde se abordaron metodologías como DAFO y CAME, modelo CANVAS y PESTEL con ejercicios prácticos aplicados a cada uno de los restaurantes. Se finalizó la sesión con un test de liderazgo que permitió entender a los participantes las oportunidades para gestionar sus equipos entendiendo los diferentes estilos de liderazgo.<br><br>**Ver anexos:**<br>*Presentación Mod. Administración día 2*<br>*Respuestas diagnóstico preliminar*<br>*TEST INTELIGENCIAS MULTIPLES – Empleador*<br>*TEST INTELIGENCIAS MULTIPLES – Empleados*<br>*Test liderazgo*<br><br>El día **7 de noviembre** se desarrolló la **tercera sesión en modalidad virtual**, donde se abordaron temas como aprovisionamiento y cadenas de abastecimiento, tipos de inventarios su control y gestión, así como tipos de compra y proveedores.<br><br>**Ver anexo:** | |

| | | |
|---|---|---|
| | *Presentación Mod Administración día 3*<br><br>El día **8 de noviembre** se desarrolló la **cuarta sesión en modalidad virtual**, donde se profundizó en costos y presupuestos, con sus principios, elaboración y ejercicios prácticos para una mejor apropiación de los conceptos.<br><br>Se entregó a los asistentes un Excel como herramienta para llevar sus inversiones, inventarios, ventas, materia prima, nómina, ingresos etc. Se invitó a la sesión Francisco Luis Álvarez Duque, de la empresa PROSOF de la ciudad de Pereira, quien desarrolló un ERP con la capacidad de integrar todos los procesos estratégicos de los restaurantes. El invitado socializó la importancia de realizar este tipo de integraciones entre inventarios y proveedores, pedidos y ventas, gestión financiera y de personal.<br>https://prosof.com.co/software-pos-ab-prosof-sas-latinoamerica/<br><br>***Ver Anexos:***<br>*Formato Gestión Financiera*<br>*Presentación Mod Administración día 4*<br><br>Posterior al módulo de Administración, se continuó con el **Módulo de Gestión empresarial**, el día **lunes 18 de noviembre,** dictado por el docente Daniel Vélez de manera presencial. En esta primera sesión se realizó todo un contexto sobre los cambios en los hábitos de consumo, perspectiva del nuevo cliente, emprendimiento, liderazgo y la importancia de alinear el propósito de los colaboradores con el de las organizaciones.<br><br>***Ver Anexo:***<br>*Presentación Mod Administración día 1* | |

| | | |
|---|---|---|
| | El día martes **19 de noviembre** se realizó la segunda sesión del módulo de manera presencial, se realizó un amplio contexto de los cambios en el campo empresarial desde las tendencias mundiales y locales, y como estos cambios exigen unas competencias empresariales diferentes. Se ilustraron además los principales retos de los siguientes 3 años bajo el contexto nacional, los cambios de bancarización y como conectar con el consumidor desde estos retos.<br><br>Se contó con la asistencia especial de Laura Isabel M. (*Unfoodie);* influencer del sector gastronómico de la ciudad, quien compartió con los empresarios diferentes tips para su mejoramiento en redes sociales.<br><br>Se entregó además a cada uno de los asistentes una lectura del libro "*Enamórate del problema no de la solución*" del autor Uri Levine.<br><br>***Ver Anexos:***<br>*Presentación Mod Administración día 2*<br>*Capitulo libro "Enamórate del problema no de la solución"*<br><br>El miércoles **20 de noviembre** se realizó la tercera sesión del módulo. Se inició con una socialización sobre los conceptos apropiados en la lectura del día anterior, por facilidad de los participantes se realizó la sesión de manera híbrida. Posterior a la socialización de la lectura, se continuó la sesión con una visión sobre los hábitos que definirán el consumo en los siguientes años, los cambios en la pirámide poblacional y se trabajo de manera particular en la definición de la propuesta de valor de cada uno de los restaurantes. | |

| | | |
|---|---|---|
| | ***Ver Anexos:***<br>*Presentación Mod Administración día 3*<br><br>El día **jueves 21 de noviembre** de manera híbrida se trabajó sobre la propuesta de valor definida en la sesión anterior, ampliando los conceptos de los aspectos que deben integrarla. Se realizó a manera práctica el *Buyer Persona,* una herramienta que permite visualizar las empresas como personas, para entender mejor a los clientes y crear estrategias más personalizadas y efectivas. Se planteó además la importancia de definir la MEGA de cada empresa y como esta se ve reflejada en las ventas.<br><br>Se realizó además una actividad complementaria de estrategia de gestión empresarial con 8 proveedores claves para el sector, quienes asistieron a la sesión presentando sus portafolios de servicios y beneficios especiales para el sector gastronómico.<br><br>Acompañaron la sesión representantes de empresas como Mercaldas, Mistery coffee, Nina rústica, Colagro, Comercializadora la Pipa, Cárnicos el Hato, Domicilios Express y supermercado del centro.<br><br>***Ver Anexos:***<br>*Presentación Mod Administración día 4*<br>*Actividad gestión de proveedores*<br><br>El día **viernes 22 de noviembre** se realizó la última sesión del módulo de manera híbrida, allí se profundizó en casos de éxito de marcas, estrategias desde el liderazgo de equipos de trabajo y análisis FODA desde las buenas | |

| | | |
|---|---|---|
| | prácticas ejecutadas por diferentes empresas de reconocimiento mundial.<br><br>Se realizaron además diferentes ejercicios desde la casuística enfocados en el desarrollo comercial y de ventas para los empresarios.<br><br>***Ver Anexo:***<br>*Presentación Mod Administración día 5*<br><br>Finalmente, para la ejecución del **módulo de innovación** se dividió el total de participantes en grupos de 10 personas para lograr un impacto más personalizado con las empresas. Para ello se realizaron sesiones el 27,28 y 29 de noviembre en Neurocity en el recinto del pensamiento.<br><br>En las sesiones se habló sobre los tipos de innovación para posteriormente trabajar sobre la propuesta de valor identificada en módulos anteriores. Los empresarios pudieron definir el perfil de sus clientes y desarrollar de manera práctica y en equipo el Onboarding de sus negocios para encontrar bajo esta herramienta elementos diferenciales y de posibles mejores en su atención.<br><br>Se entregaron herramientas rápidas y escalables en sus restaurantes para trabajar en la generación de ideas innovadoras como la matriz de Ansoff y se terminó la sesión con un modelo de prototipado para inculcar en los empresarios una manera diferente de realizar las cosas y gestionar a sus equipos.<br><br>Con el propósito de complementar la formación se compartió con los asistentes el libro "Roba como un artista". | |

| | | |
|---|---|---|
| | **Ver anexo:**<br>*Presentación taller de innovación*<br>*Libro Roba como un artista* | |

**ACTIVIDADES DEL RESULTADO 4:**

| ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN | % de cumpl. |
|---|---|---|
| Realizar asistencia técnica de cuatro horas por empresas que incluya diagnóstico en el sitio de trabajo. | Con el fin de realizar un diagnóstico ajustado y personalizado a los empresarios, se realizaron inicialmente encuentros virtuales de 1 hora con el 100% de los restaurantes para Identificar necesidades particularidades y brechas de sus empresas, recopilando datos clave a través de preguntas y observaciones orientadas a identificar puntos críticos.<br><br>Posterior a ello se documentó el análisis y se realizaron las asesorías presenciales de 3 horas para analizar en sitio los procesos operativos, financieros y comerciales, además de otros procesos basados en el enfoque de acuerdo con las brechas identificadas.<br><br>Posterior a ello se realizó entrega de los planes de mejora a cada uno de los restaurantes para fortalecer su gestión, así como las herramientas necesarias para ejecutar el plan de mejora particular.<br><br>**Ver Anexo.** Metodología de trabajo<br><br>En este proceso participaron los siguientes 30 restaurantes:<br><br>1. Anatilde | 100% |

| | | |
|---|---|---|
| | 2. Casazón<br>3. Freka<br>4. L´Angevin<br>5. Porkos<br>6. Roquesa<br>7. Un lugar mediterráneo<br>8. Ardenna Coffee<br>9. Cháncharos<br>10. Friends and chicken<br>11. La Milagrosa Burger House<br>12. Potato Paisa<br>13. Rundstuck Burger<br>14. Bakaria<br>15. Cortesana<br>16. Hacienda Charrascal<br>17. La Shiraka<br>18. Restaurante 8*8<br>19. Salento con trucha y patacón<br>20. Buffalo Republic<br>21. Fogón de palo<br>22. QUO Quality<br>23. Místico<br>24. Restaurante eñe<br>25. Soy sofi<br>26. Restaurante A la leña<br>27. Alta cocina<br>28. Miko<br>29. Romeria<br>30. Bisontte<br><br>Con cada uno de los restaurantes se documentaron los diagnósticos virtuales y presenciales, así como su respectiva evidencia fotográfica y registro de asistencia.<br>**Ver anexo.** Informe detallado restaurantes.<br><br>Aprovechando esta interacción con los empresarios se realizó un documento resumen | |

| | | |
|---|---|---|
| | con el análisis de las debilidades más repetitivas encontradas.<br><br>**Ver anexo.** Análisis de debilidades globales. | |

**ACTIVIDADES DEL RESULTADO 5:**

| ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN | % de cumpl. |
|---|---|---|
| Desarrollar un módulo de cocina especializada, dirigida a empresas del sector gastronómico con una duración de ocho (8) horas y la participación de mínimo doscientas 200 personas. | Se desarrolló el **primer Congreso de Gastronomía de Manizales** en el recinto del pensamiento del 12 al 14 de noviembre con el objetivo de promover un espacio de integración culinaria entre la academia, empresarios, expertos y proveedores.<br><br>El evento se contó con ponentes nacionales, locales e internacionales quienes participaron de paneles y conferencias de actualidad y tendencias del sector<br>El total de participantes de la formación asistieron a este espacio con acompañantes de sus establecimientos. El evento contó en total con la asistencia de 220 personas. | 100% |

**ACTIVIDADES DEL RESULTADO 6:**

| ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN | % de cumpl. |
|---|---|---|
| Necesario contar con un salón o auditorio con todos los elementos necesarios (Video Beam, Tablero, entre otros). | Se definió realizar el total de los componentes en 3 espacios diferentes que cumplen con los criterios acordados. | 100% |

| | | |
|---|---|---|
| | 1. **Universidad Autónoma de Manizales**: Módulo de Administración y Gestión Empresarial.<br>2. **Recinto del pensamiento (Auditorio principal):** Congreso de gastronomía.<br>3. **Neurocity:** Módulo de innovación. | |

**ACTIVIDADES DEL RESULTADO 7:**

| ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN | % de cumpl. |
|---|---|---|
| Memorias por módulo | Se hace entrega a los empresarios participantes del proceso de formación gastronómica de las memorias de los módulos vistos en la formación en un USB con toda la información. | 100% |

**ACTIVIDADES DEL RESULTADO 8:**

| ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN | % de cumpl. |
|---|---|---|
| Refrigerios para la formación | Se gestionaron refrigerios para todas las sesiones presenciales de la formación, para el total de los asistentes; asegurando opciones diferentes en cada sesión. | 100% |

**JUAN CARLOS FRANCO DUQUE**
**Director Ejecutivo**
**Fenalco Caldas**