PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **Técnico en Servicio de Restaurante y Bar**
- Código del Programa de Formación: **635301**
- Nombre del Proyecto: **Aplicación de protocolos y procedimientos para la operación de servicios de restaurante, café, bar y otros proveedores de alimentos y bebidas.**
- Fase del Proyecto: **Ejecución**
- Actividad de Proyecto: **Desarrollar procesos y procedimientos para la preparación de bebidas a base de café en establecimientos gastronómicos con perspectiva emprendedora.**
- Competencia:
  - ✓ **Preparación de bebidas**
  - ✓ **Servicio de alimentos y bebidas**
  - ✓ **Gestion procesos emprendedores**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  - ✓ **Obtener cafés filtrados y bebidas a base de café de acuerdo con métodos y estándares internacionales.**
  - ✓ **Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.**
  - ✓ **Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social**
  - ✓ **Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado**
  - ✓ **Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social**
  - ✓ **Brindar información acerca de productos y servicios en lengua inglesa de acuerdo con los requerimientos del servicio.**
- Duración de la Guía: **192 Horas**

2. PRESENTACIÓN

Las habilidades, conocimientos y destrezas que usted podrá adquirir al desarrollar esta guía de aprendizaje le permitirán preparar bebidas a base de café por medio de diferentes métodos y equipos aplicando técnicas y protocolos, de igual manera, podrá atender eficazmente clientes angloparlantes en el desarrollo de las funciones de un técnico en servicio de restaurante y bar, ejecutar el servicio de alimentos y bebidas apoyándose en el idioma inglés, desarrollar ideas de negocio exitosas y adquirir actitudes como emprendedor para la generación de empleos.

Para conseguir los resultados propuestos es importante que recuerde que puede hacer uso de las tecnologías de la información y la comunicación, la orientación de su instructor, el trabajo con sus compañeros y la curiosidad por su entorno.

"Sin conocernos a nosotros mismos no podemos ir más allá de las ilusiones auto proyectadas de la mente." Krishnamurti (2012).

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ACTIVIDAD DE REFLEXIÓN INICIAL:

Observe el video *¿Cómo nace la marca TOSTAO? #Emprendedores con Carlos Grosso*, disponible en https://youtu.be/jJZQlFU7Bkc

Reflexione y responda las siguientes preguntas:

a. Para usted, ¿en qué consiste el emprendimiento?
b. ¿Qué beneficios cree que tiene emprender?
c. ¿Qué cree usted que es lo innovador de la marca Tostao?
d. ¿Qué otras tiendas de café colombianas usted conoce?
e. ¿Qué tan importante es el café en su vida?
f. ¿Cuál cree que es la importancia del café para su región y el país?
g. ¿Cuáles bebidas a base de café considera son mejores que el tinto? ¿Cómo se preparan?
h. ¿Considera que un barista deba comunicarse en un segundo idioma? ¿Por qué?
i. ¿Qué oportunidades laborales cree que tiene un técnico en servicio de restaurante y bar al desarrollar la habilidad para comunicarse en un segundo idioma?

Comparta sus respuestas con sus compañeros e instructor en sesión de formación.

ACTIVIDAD DE CONTEXTUALIZACIÓN Y RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS:

1. Visite la página web *FONDO emprender SENA* disponible en http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx# y navegue en ella consultando los siguientes aspectos:
   a. ¿Cuántos y cuales pasos deben seguirse para emprender?

b. Si ya cuentas con un emprendimiento y quieres expandirlo, ¿cuántos y cuales pasos deben seguirse para hacerlo crecer?
c. Realice un mapa mental en el cual describa cada uno de estos capitales del modelo 4K.

Comparta la información con sus compañeros e instructor en sesión de formación.

2. Desarrolle el siguiente caso:
   Un joven de 19 años oriundo de Viota (Cundinamarca), matriculado en el programa Técnico en servicio de restaurante y bar, cursa su tercer trimestre de formación, es apasionado por el café y está interesado en desarrollar su emprendimiento: una tienda de cafés especiales con productos de pequeños caficultores de su municipio natal y que los turistas extranjeros que visitan su municipio acercándose a la naturaleza cuenten con un establecimiento especializado. Su instructor de la competencia Preparación de bebidas lo motiva a que aproveche al máximo la competencia de Gestión de procesos emprendedores con el propósito de desarrollar su idea negocio a través de un proyecto productivo.

   El aprendiz busca un socio que domine el idioma inglés, para lo cual se le solicita responder los siguientes puntos:
   a. Write in English language the technical preparation for the Manhattan cocktail.
   b. Explain how should be attended and solved a request, complaints, claims and suggestions.
   b. Explain the coffee shop protocol to attend diners.
   c. Explain the Honey coffee to a diner.
   d. Describe the Dripper V60 coffee preparation process to a diner.
   e. Explain the characteristics of a cappuccino.
   f. Mention the qualities of a successful entrepreneur.
   g. Explain how to identify business ideas.
   h. What is it and what are the parts that conform the corporate identity?
   i. What is a marketing analysis?
   j. Mention the legal aspects to have in mind to develop an entrepreneurship in Colombia.
   k. What must be evaluated economically to develop entrepreneurship?
   l. Why do you think it is important that the English language is spoken for this entrepreneurship?

Presente sus respuestas en sesión de formación a sus compañeros e instructor.

ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN Y TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

Actividad de aprendizaje 1: Reconocer las características físicas y organolépticas del café a partir de la botánica básica y procesos de beneficio. (Resultado de aprendizaje: Obtener cafés filtrados y bebidas a base de café de acuerdo con métodos y estándares internacionales).

1. Realice las siguientes preguntas en su hogar:

a. ¿Quiénes y desde que edad toman tinto o café en su núcleo familiar?
b. ¿Cuál es la marca preferida de café de su hogar?
c. ¿Describa la preparación, ingredientes y elementos que utiliza para preparar tinto o café?
d. ¿Ha visto o conocido acerca del cultivo del cafeto?
e. ¿Cómo se transforma el café desde la planta hasta convertirse en una bebida?
f. ¿Por qué cree que se dice que el café colombiano es uno de los más suaves y de mejor calidad en el mundo?
g. ¿Por qué cree que hay grandes diferencias de precio entre un café y otro?
h. ¿Cuál es la diferencia entre un tinto o café con y sin azúcar?

Comparta sus respuestas con sus compañeros e instructor.

2. Observe el Anexo 1 *Video: Del árbol a la taza* y tome nota de los aspectos que considera más relevantes.

Participe en la clase magistral orientada por su instructor acerca de la historia y la botánica del café.

Diligencie la tabla 1 Especies de coffea con las características de las especies coffea arabica y coffea robusta.

Tabla 1.
Especies de coffea

Especies	Características en taza	Condiciones geográficas (altura, temperatura y clima)	Países productores

Elabore un breve resumen acerca de la historia del café en Europa, en América y en Colombia teniendo en cuenta los hechos más representativos.

Complete la **Tabla 2.** *Etapas del cultivo del cafeto* e incluya imágenes o dibujos correspondientes.

Tabla 2.

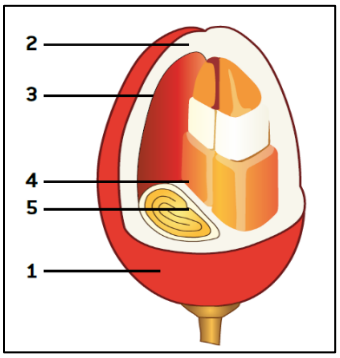
Etapas del cultivo del cafeto

	Etapa e Imagen	Descripción	Tiempo de Cada etapa
1	Semilla		
2	Fósforo  Nota. Tomado de https://co.pinterest.com/pin/417145984215381269/	Es la primera fase de germinación que se caracteriza por el inicio del desarrollo del tallo y la raíz, hasta este momento la planta se alimenta de sus propias reservas contenidas en la almendra. El nombre que se le da es por su similitud con un cerillo de fósforo.	30 días aproximadamente.
3	Chapola		
4	Colinos		
5	Cafetal		
6	Floración		
7	Frutos		
8	Recolección		

Presente su cuadro y complételo de acuerdo con la orientación dada por su instructor.

Escriba el nombre de cada una de las partes del fruto del café de acuerdo con la **Figura 1.** *Partes del fruto del café*.

Figura 1.
Partes del fruto del cafeto

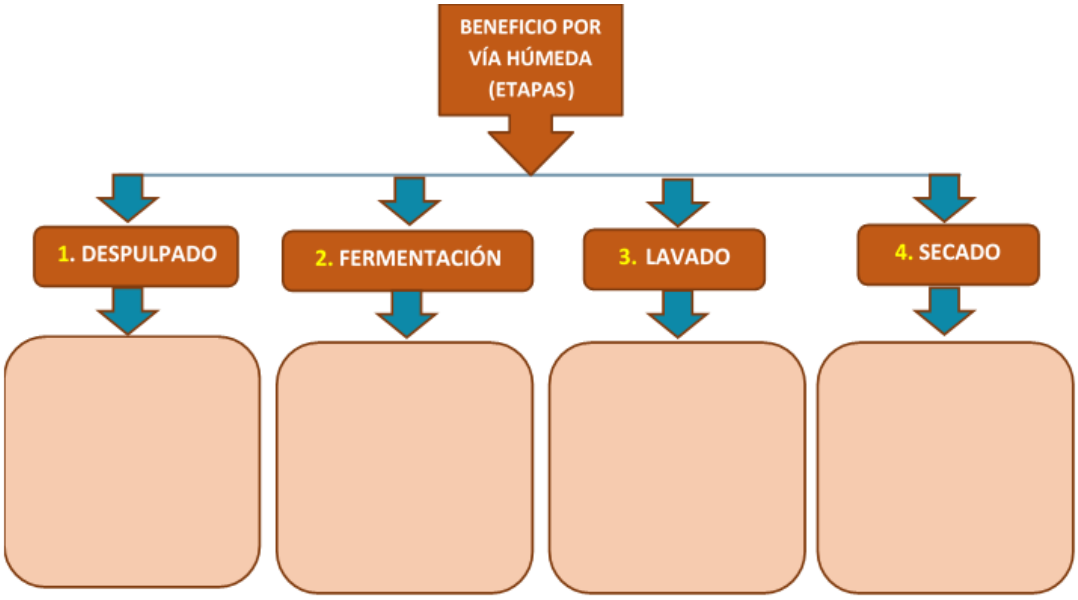


Nota. Tomado de Guía de Capacitación para BARISTAS, Velez, L. F., página 20

3. Consulte acerca de los tipos del beneficio del café, para ello lea el Anexo 2 *Guía de Capacitación para BARISTAS*, páginas 28 y 29 y los siguientes enlaces:
   Proceso 101: Lavado, Natural Y Honey Producción de Café, disponible en
   https://perfectdailygrind.com/es/2016/08/19/proceso-101-lavado-natural-y-honey-produccion-de-cafe-articulo-del-mes/
   Procesos de Café: Lavado, Natural y Honey, disponible en
   https://www.coffeeiq.co/procesos-del-cafe-lavado-natural-y-honey/

Complete la **Figura 2.** *Beneficio por vía húmeda* de acuerdo con la información obtenida en las lecturas anteriores

Figura 2.
Beneficio por vía húmeda



Consulte el enlace: *Honey Process ¿En qué consiste?*, disponible en https://www.dorigencoffee.es/2018/08/20/el-proceso-honey-del-cafe/ y defina:

1. Cafés Lavados
2. Cafés Naturales
3. Cafés Honey

Identifique en la **Figura 3.** *Producto del beneficio del café,* el tipo de beneficio.

Figura 3.
Producto del beneficio del café



Nota. Tomado de Coffee Media, disponible en https://www.yoamoelcafedecolombia.com/wp-content/uploads/2016/08/33.jpg

Participe de la charla magistral tipos de beneficio del café orientada por el instructor.

Elabore un cuadro comparativo de cada uno de los tipos de beneficio del café y de las características organolépticas del café preparado, preséntelo a su instructor para realimentación.

4. Imprima o elabore de forma manual en su bitácora la tabla del Anexo 3 *Material Profesional de Barismo*, preséntelo de acuerdo con la programación de cada taller y siga las indicaciones de su instructor para el diligenciamiento.
   Recomendación: al momento de imprimir tenga en cuenta ampliar los espacios para diligenciarlos con la información suministrada.

Participe del Taller Cerrado 1 - *Reconocimiento de la mise en place y demostración para la preparación de café* orientado por su instructor.

5. Diseñe y dibuje un diagrama con imágenes del proceso de trillado del café, tenga en cuenta el proceso definido en el Anexo 2 *Guía de Capacitación para BARISTAS*, páginas 31 y 32 y base su elaboración en la **Figura 4.** *Ejemplo diagrama de proceso con imágenes*

Figura 4.
Ejemplo diagrama de proceso con imágenes



Nota. Tomado de Facebook, disponible en https://n9.cl/kmtw

Diligencie la **Tabla 3.** *Defectos del Café* según la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNCC), consultando el Anexo 2 *Guía de Capacitación para BARISTAS*, páginas 34 a 37.

Tabla 3.
Defectos del Café

Defectos del café				
Número y Nombre	*Imagen*	*Descripción*	*Causas*	*Consecuencias (Sabor en taza)*
_. Aplastado				
_. Averanado o arrugado				
_. Cardenillo				
_. Cristalizado				
_. Decolorado ámbar o mantequillo				
_. Decolorado reposado				
_. Decolorado sobresecado				
_. Decolorado veteado				
_. Flojo				
_. Inmaduro y/o paloteado				
_. Mordido o cortado				
_. Negro total o parcial				
_. Picado por insectos				
_. Vinagre o parcialmente vinagre				

Preséntela al instructor y reciba realimentación. Recuerde utilizarla como material de apoyo en el Taller Cerrado 2.

Atienda la charla magistral orientada por su instructor acerca de los conceptos: café excelso, café de consumo, café pasilla y café ripio.

Participe en el Taller Cerrado 2 - *Análisis de la calidad física del café* bajo la orientación del instructor. Recuerde presentar la **Tabla 3.** *Defectos del Café* según la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia.

6. Lea las páginas 240 y 241 del capítulo 10 *Cafés Especiales* del libro *Sistemas de producción*, disponible en https://www.cenicafe.org/es/documents/LibroSistemasProduccionCapitulo10.pdf y redacte con sus propias palabras un párrafo con la definición de cafés especiales.

Presente el párrafo a sus compañeros en sesión de formación y reciba realimentación por parte de su instructor.

Conforme grupos de trabajo colaborativo de máximo 3 aprendices, consulten y lean las páginas 38 a 41 del Anexo 2 *Guía de Capacitación para BARISTAS*.

Integren un nuevo grupo conformado por 3 grupos de los anteriormente establecidos y preparen la actividad según el tema asignado por su instructor como se muestra en la **Tabla 4**. *Asignación de actividades para exposición.*

Tabla 4.
Asignación de actividades para exposición

	Marco teórico - Exposición (3 aprendices)	Ayudas audiovisuales (3 aprendices)	Actividad lúdica (3 aprendices)
Grupo 1 (9 aprendices)	Definición de tostión y tipos de tostadoras		
Grupo 2 (9 aprendices)	Etapas de tostión		
Grupo 3 (9 aprendices)	Niveles de tostión y empaques		

Nota: Su instructor les hará entrega de granos de café para apoyar su presentación de acuerdo con el tema asignado.

Presenten la actividad en sesión de formación a sus compañeros y reciban realimentación por parte del instructor.

7. Observe detalladamente el siguiente video *Cómo se Realiza el Proceso de Cata de Café - TvAgro por Juan Gonzalo Angel,* disponible en https://youtu.be/NYPI5JoMi4M y analice el Anexo 4 *Formulario de catación* siguiendo las orientaciones de su instructor.

Participe en el Taller Cerrado 3: *Análisis de la calidad sensorial del café (catación de café).*

8. Responda las preguntas del cuestionario conceptos de la obtención del grano de café.

Evidencia**:** Cuestionario *conceptos de la obtención del grano de café* resuelto

Tiempo requerido: 24 horas (20 de acompañamiento directo del instructor y 4 trabajo autónomo).
Ambiente requerido: Aula o biblioteca y taller barismo.
Materiales: computador, proyector, sonido, hojas de papel bond, guía de aprendizaje, marcadores borrables, anexos 1 a 3.

Actividad de aprendizaje 2: Preparar la bebida de café en diferentes métodos alternativos aplicando técnicas de extracción, normativa y estándares de servicio. (Resultado de aprendizaje: Obtener cafés filtrados y bebidas a base de café de acuerdo con métodos y estándares internacionales)

1. Comparta sus experiencias acerca de los siguientes ítems:
   a. Describa varias cafeteras o máquinas con que se prepara café.
   b. Describa las características del café preparado en esas máquinas descritas.
   c. ¿Cuál cree que es el aporte de una cafetera o máquina a la bebida de café?
   d. ¿Cómo definiría el tamaño del azúcar y la sal?
   e. ¿Qué importancia tiene el tamaño de café molido en la preparación?

Socialice sus experiencias en sesión de formación.

2. Visite el enlace *Templos de Café* disponible en https://www.cafesanalberto.com/templos/ y observe las imágenes de las diferentes tiendas de café.

Identifique la distribución de las áreas, el uso que se les da, el material profesional de servicio de restaurante y bar en cada área y los productos y/o servicios ofrecidos.

Realice un plano donde ubique las áreas de la tienda de café y las zonas de trabajo. Tome como referencia las imágenes de la tienda Varietale disponibles en https://n9.cl/4hore

Comparta y explique su plano en sesión de formación a compañeros e instructor y reciba realimentación.

3. Conforme grupos de trabajo colaborativo de acuerdo con la orientación del instructor.

Construya una exposición con ayudas visuales y didácticas acerca de los siguientes equipos asignados por su instructor:

- Grupo 1: Máquina espresso y molino tipo espresso.
- Grupo 2: Greca y molino manual.
- Grupo 3: Cafetera de goteo y molino de uso doméstico.
- Grupo 4: Cafetera institucional o máquina de goteo y molino de alta precisión.
- Grupo 5: Molino de café de muelas cónicas y de muelas planas.

Para la actividad anterior, consulten fuentes bibliográficas de su preferencia, Anexo 2 *Guía de Capacitación para BARISTAS* y el sistema de bibliotecas del SENA.
Nota: Cada tema de exposición debe contener: origen, características, manual de funcionamiento y operación, criterios de uso, variables de control, accesorios, condiciones de seguridad para la operación, técnicas de limpieza y cuidado.

Socialice su exposición en máximo 10 minutos a los compañeros e instructor y reciba realimentación.

Realice la lectura de las páginas 53 a 68 del Anexo 2 Guía de Capacitación para BARISTAS y resuelva las actividades allí planteadas.

Presente su bitácora con las actividades realizadas a su instructor y reciba realimentación.

4. Consulte las siguientes páginas web y otras de su preferencia

   Anexo 5 - *Video Prensa Francesa.*

   BREVE HISTORIA DE LOS MÉTODOS MANUALES DE PREPARACIÓN DE CAFÉ, disponible en https://perfectdailygrind.com/es/2020/02/12/breve-historia-de-los-metodos-manuales-de-preparacion-de-cafe/

   Métodos de Extracción de Café ¡Tienes que conocerlos!, disponible en https://cursosbaristacafe.com.mx/blog/consejos/metodos-de-extraccion-de-cafe/

   Cafés filtrados: conceptos, disponible en https://www.soybarista.com/cafes-filtrados-conceptos#:~:text=Existen%20cientos%20de%20m%C3%A9todos%20para,una%20familia%20diferente%20de%20m%C3%A9todos.

Diligencie la **Tabla 5.** *Métodos alternativos preparación café* teniendo en cuenta las páginas consultadas anteriormente.

Tabla 5.

Métodos alternativos preparación café

Nombre del Método Dibujo o Imagen	*Historia u Origen*	*Tipo de filtro y tipo de molienda*	*Procedimiento de preparación*
Dripper V-60			
Chemex			
Máquina de goteo			
Prensa Francesa			
Eva-solo			
Aeropress			
Sifón			
Ibrik			
Moka			

Presente la tabla en sesión de formación y reciba realimentación de su instructor.

Participe en la charla magistral acerca del mise en place del área de trabajo (estación de máquina espresso, estación de filtrados, materias primas, insumos, accesorios, paños o toallas, y calibración de la molienda.) orientada por el instructor.

Elabore un diagrama de flujo del alistamiento del área de café, para lograr que la estación se vea de forma estética y funcional de acuerdo con la línea de proceso.

Presente el diagrama de flujo a su instructor y reciba realimentación de ser necesario.

Para saber ¿qué es un diagrama de flujo y cómo elaborarlo?, puede consultar el siguiente material:

- DIAGRAMAS DE FLUJO, en https://www.areatecnologia.com/diagramas-de-flujo.htm#:~:text=Los%20diagramas%20de%20flujo%20representan,todos%20los%20pasos%20a%20seguir.
- 6 pasos sencillos para hacer un diagrama de flujo, disponible en https://www.heflo.com/es/blog/modelado-de-procesos/hacer-diagrama-flujo-proceso/
- ¿Qué es un DIAGRAMA DE FLUJO? Cómo HACER Diagramas de Flujo Paso a Paso + Ejemplos, disponible en https://www.youtube.com/watch?v=Kucgc6NpGwc

5. Participe en la demostración simulada, orientada por su instructor, acerca de las diferentes técnicas de preparación con métodos alternativos de preparación de café.

Imprima el Anexo 6 - *Registro de datos y medidas utilizadas en métodos alternativos de preparación de bebida de café* y preséntelo en los talleres cerrados 4, 5 y 6 para su respectivo diligenciamiento de acuerdo con indicaciones dadas por su instructor.

Participe de los talleres cerrados y diligencie el Anexo 6 *Registro de datos y medidas utilizadas en métodos alternativos de preparación de bebida de café* según indicaciones dadas por su instructor

Taller Cerrado 4 - Métodos alternativos de preparación de bebida de café 1
Taller Cerrado 5 - Métodos alternativos de preparación de bebida de café 2
Taller Cerrado 6 - Métodos alternativos de preparación de bebida de café 3

Reciba realimentación de su desempeño evaluado a través de la lista de verificación por su instructor en los talleres cerrados 4, 5 y 6.

Evidencia: *Preparación de café en métodos alternativos.*

Presente las fichas técnicas desarrolladas durante los talleres cerrados a su instructor.

6. Prepare un speech de venta que le permita presentar el método de preparación de café de su preferencia, tenga en cuenta que esta presentación debe ser de máximo 3 minutos y debe contener ventajas, características de la bebida, valor comercial, relación costo beneficio, y justificación del porqué de su elección.

Para saber ¿qué es un speech de ventas y cómo elaborarlo?, puede consultar el siguiente material:

- COMO HACER UN SPEECH DE VENTAS / Como vender mejor, disponible en https://youtu.be/_LnqVvy_nAA
- 3 técnicas efectivas para elaborar un speech de ventas, disponible en https://youtu.be/MLo7dOj2ypM
- Cómo hacer una presentación de ventas, disponible en https://youtu.be/mXLM4fXSBtY

Presente su speech en sesión de formación a sus compañeros e instructor. Reciba realimentación de ser necesario

Tiempo requerido: 24 horas (20 de acompañamiento directo del instructor y 4 trabajo autónomo).
Ambiente requerido: Aula o biblioteca y taller barismo.
Materiales: computador, proyector, sonido, hojas de papel bond, guía de aprendizaje, marcadores borrables anexos 5 y 6.

Actividad de aprendizaje 3: Preparar bebidas basadas en café espresso empleando técnicas de extracción, normativa y solicitud del cliente. (Resultado de aprendizaje: Obtener cafés filtrados y bebidas a base de café de acuerdo con métodos y estándares internacionales)

1. Visite una cafetería, panadería o tienda de café, solicite en lo posible un café americano o un café espresso y observe atentamente la preparación de su pedido.

Realice un análisis visual, olfativo y gustativo de la bebida solicitada y responda las siguientes preguntas:

a. ¿Qué diferencias encuentra en el aspecto visual, entre el café degustado en el establecimiento y el café preparado en su casa?
b. ¿Qué diferencias encuentra a nivel olfativo entre el café degustado en el establecimiento y el café preparado en su casa?
c. ¿Qué diferencias encuentra a nivel gustativo entre el café degustado en el establecimiento y el café preparado en su casa?
d. ¿Cuál de las dos bebidas le pareció mejor o le gusto más? ¿por qué?
e. ¿Cómo cree que influye la técnica de preparación en la bebida?
f. Describa el proceso de preparación de la bebida de café solicitada en el establecimiento.
g. Describa el proceso de preparación de la bebida de café realizada en su casa.

Socialice sus respuestas en sesión de formación a sus compañeros e instructor.

2. Observe atentamente lo siguientes anexos:
   Anexo 7 *Video Molienda*
   Anexo 8 *Video Preparación de café espresso*

Atienda la charla magistral y demostrativa orientada por su instructor acerca de café espresso (tipos de espresso, variables, características físicas y sensoriales) y café americano (volumen, tamaño de la taza en que se sirve, cantidad de agua). Tome atenta nota de lo indicado por el instructor.

Elabore un mapa mental con la definición y características de café americano y café espresso preparados en máquina espresso.

Participe en el Taller Cerrado 7: Preparación de bebidas en máquina Espresso: café espresso y café americano, simulando diferentes órdenes de bebidas en una comanda. Este taller se divide en dos sesiones, cada una de 4 horas.

Realice un cuadro comparativo entre el café espresso y el café americano diferenciando sus características visuales, olfativas y gustativas y presente a su instructor para realimentación.

3. Observe detalladamente las imágenes en la **Figura 5.** *Bebidas de café mezcladas con leche*:

Figura 5.
Bebidas de café mezcladas con leche



Nota: Tomado y adaptado de Illy.com https://www.illy.com/es-es/cafe/recetas-con-cafe/espresso-macchiato-receta, juanvaldezcafe.com https://www.juanvaldezcafe.com/es-co/menu/bebidas-calientes/lattes/ y

Responda las siguientes preguntas:

a. ¿Qué ingredientes cree que se utilizaron en la preparación de las tres bebidas?
b. ¿Considera que las tres bebidas tienen el mismo volumen?
c. ¿Cómo cree que se logró la presentación de cada bebida?
d. ¿Cuál de las bebidas cumple con los estándares de servicio a la mesa? ¿por qué?
e. ¿Cuál es el nombre de las 3 diferentes bebidas?

Socialice sus respuestas con sus compañeros e instructor en sesión de formación.

4. Consulte las páginas 74, 75, 78, 79 y 80 en el Anexo 2 *Guía de capacitación para BARISTAS,* observe los anexos 9 *Video Cappuccino*, Anexo 10 *Video Macchiato* y Anexo 11 *Video Café Latte* y sintetice en su bitácora:
   - El paso a paso de calentamiento y cremado de la leche.
   - La definición y características (volumen y tamaño de la taza en que se sirve) de las bebidas cappuccino, macchiato y café latte.

Participe activamente en los talleres orientados por su instructor:

Taller Cerrado 8: Cremado y técnicas de Vertido de leche

Taller Cerrado 9: Preparación de Cappuccino y cafe latte

Taller Cerrado 10: Preparación de Cappuccino con licor y/o saborizante

Taller Cerrado 11: Técnicas de Arte Latte

Nota: el instructor evaluará su desempeño a través de lista de verificación en los talleres 9, 10 y 11.

Realice una infografía en grupos de trabajo colaborativo definidos por su instructor acerca de:

a. Cappuccino
b. Macchiato
c. Café latte
d. Técnicas de cremado de la leche
e. Técnicas de vertido de la leche

Publique la infografía en el foro del LMS y brinde su opinión acerca de dos infografías diferentes a la de su grupo.

Evidencia**:** *Preparación a base de café en máquina espresso y servicio.*

Tiempo requerido: 32 horas (28 de acompañamiento directo del instructor y 4 trabajo autónomo).
Ambiente requerido: Aula o biblioteca y taller barismo.

Materiales: computador, proyector, sonido, hojas de papel bond, guía de aprendizaje, marcadores borrables, anexos 2, 7, 8, 9, 10 y 11.

Actividad de aprendizaje 4: Atiende el servicio de café de acuerdo con la oferta de bebidas, técnicas de preparación, normativa y protocolo de servicio. (Resultado de aprendizaje: Obtener cafés filtrados y bebidas a base de café de acuerdo con métodos y estándares internacionales)

1. Realice las lecturas:
   a. *Cómo Combinar Calidad, Eficiencia & Servicio en las Tiendas de Café*, disponible en https://perfectdailygrind.com/es/2018/07/05/como-combinar-calidad-eficiencia-servicio-en-las-tiendas-de-cafe/
   b. *En tu Cafe, ¿Deberías Ofrecer Servicio en Mesa o en Barra?,* disponible en https://perfectdailygrind.com/es/2017/07/21/en-tu-cafe-deberias-ofrecer-servicio-en-mesa-o-en-barra/

Redacte en mínimo una página, su opinión acerca del servicio recibido en una tienda de café que haya visitado y determine los aspectos del servicio que debe mejorar dicho establecimiento.

Presente el escrito a través del enlace asignado en la plataforma LMS por su instructor.

2. Realice un breve resumen de las bebidas que se relacionan a continuación, incluya historia, descripción, ingredientes y protocolo de servicio.
   - Irish Coffee
   - Bombón
   - Carajillo
   - Corretto
   - Chaqueta
   - Frappuccino

Participe de la mesa redonda en donde compartan la información consultada y complementen su consulta.

Observe atentamente el Anexo 12 Video Café Irlandés

Presente en idioma inglés la historia y la descripción del Irish coffee y preséntelo de forma oral en sesión de formación. Recuerde que cuenta con la orientación del instructor de la competencia de Interacción en lengua inglesa.

Atienda la charla magistral orientada por su instructor acerca de los protocolos de servicio de las bebidas anteriormente mencionadas.

Diseñe una secuencia de imágenes donde se muestren los procedimientos de servicio en

barra y a la mesa de bebidas a base de café. Preséntelo a su instructor en sesión de formacion y reciba realimentación.

Consulte los Anexo 13 – Malteada de café y Anexo 14 – Café frappé.

Participe activamente en los talleres cerrados, preparando las bebidas definidas y efectuando el servicio de estas:

- Taller Cerrado 12: Preparación de Bebidas calientes a base de café con denominación de origen (Irish Coffee, Bombón, Carajillo, Corretto y Chaqueta)
- Taller Cerrado 13: Preparación de bebidas frías y diseñadas a base de café (frappuccino tradicional, Frappuccino diseñado, Frappe con licor y Malteada)

Tiempo requerido: 16 horas (12 de acompañamiento directo del instructor y 4 trabajo autónomo).
Ambiente requerido: Aula o biblioteca y taller barismo.
Materiales: computador, proyector, sonido, hojas de papel bond, guía de aprendizaje, marcadores borrables y anexos 12, 13 y 14.

Actividad de aprendizaje 5: Definir los aspectos personales y las características empresariales que permitan desarrollar el emprendimiento. (Resultado de aprendizaje: Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social)

1. Observe el vídeo *Las 10 características que definen a los emprendedores*, disponible en https://www.youtube.com/watch?v=5dyX-EwWwYM

Responda para sí mismo las siguientes preguntas:

a. ¿Tienes compromiso?
b. ¿Tienes iniciativa?
c. ¿Eres organizado?
d. ¿Eres buen comunicador?
e. ¿Sabes tomar decisiones?
f. ¿Reconoces y corriges tus errores?
g. ¿Eres arriesgado?
h. ¿Eres tolerante?

Preste atención a la exposición de su instructor acerca de las características de un buen emprendedor.

Responda las siguientes preguntas y luego expóngalas en mesa redonda.

a. ¿Qué se entiende por ser emprendedor?
b. ¿Qué se debe hacer antes de iniciar un proyecto emprendedor?
c. Identifique las características a considerar para una buena Idea de negocio.

Redacte sus respuestas y envíela al instructor por el medio definido.

2. Resuelva el cuestionario estándar de autoevaluación de las características empresariales personales (CEP) en el Anexo 15 - CEP

Seleccione el número que corresponde para designar la medida de cada declaratoria, establezca el perfil empresarial, analice el resultado y redacte una conclusión del ejercicio, donde se determine un plan de mejoramiento al resultado del perfil.

Comparta con su instructor.

Tiempo requerido: 8 horas (6 de acompañamiento directo del instructor y 2 trabajo autónomo).
Ambiente requerido: Aula o biblioteca.
Materiales: computador, proyector, sonido, hojas de papel bond, guía de aprendizaje, marcadores borrables y anexo 15.

Actividad de aprendizaje 6: Proponer ideas de negocio acordes con las necesidades del sector Horeca y las variables del entorno. (Resultado de aprendizaje: Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social)

1. Indague y pregunte a un emprendedor:
   a. ¿Cómo inició el negocio?
   b. ¿Qué dificultades se le presentaron cuando inició el negocio?
   c. ¿Por qué una idea no puede ser un negocio, es decir, ¿qué puede hacerla fracasar?

Responda la pregunta c. según su opinión y experiencia.

Redacte sus respuestas y envíela al instructor por el medio definido.

2. Preste atención a la exposición de su instructor acerca de la identificación de ideas de negocio.

Consulte información que amplíe la forma en que se identifican ideas de negocio. Para ello tenga en cuenta:

¿Como se identifica una idea de negocio?, Disponible en https://crearmiempresa.es/identificar-ideas-de-negocio.html

5 formas simples de identificar ideas de negocios que pueden cambiar el mundo (en serio), disponible en https://www.entrepreneur.com/article/326711

Como Generar Ideas de Negocios - La Guía Definitiva [Curso Animado], disponible en https://youtu.be/hdXa34XPsZw

Responda las preguntas formuladas a continuación, tenga en cuenta lo expuesto por su instructor y las consultas previas para asegurar un buen nivel de argumentación y precisión en las respuestas:

1. ¿Qué requiere el Aprendiz para concretar y ejecutar una idea de negocio?
2. ¿Qué recursos necesita para llevar a cabo la idea de negocio?
3. ¿Cómo está dividida la actividad económica del país?
4. ¿Qué actividades agrupa el sector primario?
5. ¿Qué actividades agrupa el sector secundario?
6. ¿Qué actividades agrupa el sector terciario?
7. ¿Cuáles características definen una idea de negocio?
8. ¿Qué aspectos definen una idea de negocio?
9. ¿Cuáles son los criterios para seleccionar una idea de negocio?
10. ¿Cuáles son los factores que determinan una idea de negocio?
11. ¿Cuáles son las características del perfil consumidor?
12. ¿Defina el perfil de los consumidores a quienes va dirigido el producto o servicio?
13. ¿Cómo puede demostrar la idea?
14. ¿A qué se refiere la estructura organizacional?
15. ¿Cuáles son los tipos de estructura organizacional?
16. ¿Cómo se clasifican los organigramas?
17. ¿Cómo se dividen los organigramas de acuerdo con su presentación?
18. Dentro de la división de organigramas por su presentación, ¿cuál o cuáles considera se ajustan más al tipo de organización que va a implementar y por qué?
19. ¿Cuáles son los hábitos de compra del target o público objetivo?

Redacte un documento con las respuestas y envíelo al instructor por el medio definido.

3. Forme grupos de trabajo colaborativo de acuerdo con las indicaciones de su instructor, cada grupo propone 10 ideas de negocio, que se relacionarán en la **Tabla 6.** *Plantilla evaluación ideas de negocio* y que tengan estrecha relación con el programa de formación.

Tabla 6. *Plantilla evaluación ideas de negocio*

Modelo de plantilla para evaluar razones por las cuales puede ser una "Idea de Negocio"					
Lluvia de Ideas	1	2	3	4	5
¿Cuál es el producto?					
¿Quién es el cliente potencial?					
¿Cuál es la necesidad?					
¿Cómo defino el producto?					
¿Por qué lo preferirán?					
Lluvia de Ideas	6	7	8	9	10
¿Cuál es el producto?					
¿Quién es el cliente potencial?					
¿Cuál es la necesidad?					
¿Cómo defino el producto?					
¿Por qué lo preferirán?					

Analice brevemente aspectos positivos y negativos de cada idea, de forma que queden solamente 5 ideas para cada grupo. Seleccione aquellas que muestren mayores indicios de poder ofrecer importantes beneficios sociales con un esfuerzo razonable y asumiendo un riesgo también razonable.

Socialice con sus compañeros de clase e instructor el resultado del ejercicio.

4. Diligencien la **Tabla 7.** *Matriz identificación de ideas de negocio*, teniendo en cuenta que:
   - En la primera columna, se coloca el listado de ideas que se quiere analizar. (Resultado obtenido en la actividad anterior o **Tabla 6.** *Plantilla evaluación ideas de negocio*)
   - En la primera fila - Criterios acordados como prioritarios para valorar cada idea.
   - Un peso o valor relativo asignado a cada criterio. Los criterios que se consideren más relevantes tendrán mayor peso o valor.
   - Un rango de puntos para calificar cada idea según cada criterio.

Para evaluar el negocio se multiplica el peso relativo de cada criterio por la calificación otorgada por el grupo. Se seleccionará la idea con mayor puntaje acumulado.

Tabla 7. *Matriz identificación de ideas de negocio*

Matriz de identificación de ideas de negocio					
Ideas de negocio	1. Existe suficiente demanda Valor 40	2.Capacidades conocimientos propios Valor 30	3.Recursos financieros propios Valor 20	4.Competencias idénticas, similares en la zona Valor 10	Total
Idea 1					0
Idea 2					0
Idea 3					0
Idea 4					0
Idea 5					0

Tengan en cuenta el rango de calificación mostrado en **Tabla 8.** *Rango de calificación*:

Tabla 8. *Rango de calificación*

Rango de calificadón				
	1. Existe suficiente demanda Valor 40	2.Capacidades conocimientos propios Valor 30	3.Recursos financieros propios Valor 20	4.Competencias idénticas, similares en la zona Valor 10
Muy alta	4	4	4	4
Alta	3	3	3	3
Baja	2	2	2	2
Muy baja	1	1	1	1

Socialicen con sus compañeros de clase e instructor el resultado del ejercicio, informando la idea con mayor puntaje, la cual será seleccionada por el grupo, para continuar trabajando las siguientes actividades.

5. Participe en la charla magistral orientada por su instructor acerca de la matriz FODA y sus componentes.

Retome la conformación de grupos de trabajo colaborativo y la idea de negocio seleccionada anteriormente.

Elaboren y presenten una matriz FODA donde se evidencie el análisis de la idea de negocio

seleccionada anteriormente, teniendo en cuenta las variables que la componen y la combinación de estas para definir el objetivo y la estrategia o estrategias más apropiadas.

Para el desarrollo de la matriz es necesario contar con la identificación y descripción plena de los componentes de la Matriz FODA, que intervienen en el proyecto seleccionado. Para ello tenga en cuenta:

- Identifique el objetivo
- Describa y relacione las variables Internas: Fortalezas que considera tiene su proyecto o negocio y las Debilidades que considere afectan su desarrollo o ejecución.
- Describa y relacione las variables externas: identificando las Oportunidades que consideran son favorables para el proyecto y relacione las Amenazas que considere pueden afectar el desarrollo para alcanzar las metas propuestas.

Identifiquen claramente los aspectos que le permitirán enfocar y plantear las estrategias

Combinen o conjuguen esas variables para determinar las estrategias a seguir en cumplimiento del logro propuesto. Tome como referente la **Figura 6**. *Matriz FODA*:

Figura 6.
Matriz FODA

Matriz Foda: **Nombre de la Matriz**	**Fortalezas (F)** Son los puntos fuertes internos	**Debilidades (D)** Son los puntos débiles internos
Oportunidades (O) Son las oportunidades que se deben aprovechar.	**Estrategia FO**: Es la estrategia a seguir con base en las fortalezas y oportunidades detectadas.	**Estrategia DO**: Es la estrategia a seguir con base en las debilidades y oportunidades.
Amenazas (A) Son los riesgos externos que se deben afrontar.	**Estrategia FA**: Es la estrategia a seguir con base en las fortalezas y amenazas detectadas.	**Estrategia DA**: Es la estrategia a seguir con base en las debilidades y amenazas detectadas.

Socialicen con sus compañeros de clase e instructor el resultado del ejercicio.

Tiempo requerido: 12 horas (8 de acompañamiento directo del instructor y 4 trabajo autónomo).
Ambiente requerido: Aula o biblioteca.
Materiales: computador, proyector, sonido, hojas de papel bond, guía de aprendizaje, marcadores borrables.

Actividad de aprendizaje 7: Desarrollar el plan a partir de la idea de negocio, la identidad corporativa y los estudios de mercado, operativo y legal-administrativo. (Resultado de aprendizaje: Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado)

1. Lea el siguiente enunciado:
   Al momento de crear una empresa, uno de los aspectos iniciales para guiar una correcta construcción de ésta, consiste en la estructuración del proyecto en dónde se debe establecer el problema identificado, sus objetivos y los valores organizacionales entre otros.

Responda las siguientes preguntas, de acuerdo con su conocimiento y el enunciado anterior:

a. ¿Qué es un proyecto productivo?
b. ¿Cómo se elabora un proyecto productivo?
c. ¿Qué es el planteamiento de un problema?
d. ¿En qué consisten los objetivos y valores organizacionales dentro de la empresa?
e. ¿Qué entiende por planeación estratégica?

Redacte sus respuestas y envíela al instructor por el medio definido.

2. Preste atención a la exposición de su instructor acerca del cómo plantear el problema de un proyecto. El cual debe contar con una condición de inicio a modo de idea general, la cual debe terminar en una idea particular, de más que, su descripción precise la condición actual del problema detectado y lo que se espera que debe ser hacia el futuro, como respuesta de solución.

Retome la conformación de grupos de trabajo colaborativo y la idea de negocio trabajada anteriormente.

Planteen el problema, de forma escrita mediante una descripción contundente y precisa, delimitando el objeto de la investigación por medio de preguntas, lecturas, encuestas, entrevistas y estudios de mercado entre otros.

Realicen un documento donde presenten la identificación y descripción de la oportunidad, necesidad o problema detectado, teniendo en cuenta las condiciones del mercado.

3. Participe en la charla magistral orientada por su instructor acerca de la estructura organizacional y la planeación estratégica de una empresa (misión, visión, valores, objetivos, nombre o razón social, definición de la empresa).

Determinen el nombre del negocio, la definición clara y coherente, la visión, la misión, los valores y los objetivos de la idea de negocio. Plasmen la información en la **Tabla 9.** *Identidad del Negocio* y **Tabla 10.** *Identidad del Negocio 2* según las indicaciones del instructor.

Tabla 9.
Identidad del Negocio

NEGOCIO	
Nombre:	
Definición: **(explicar en 3 a 4 líneas)**	
MISIÓN - IDEA DE NEGOCIO	
VISIÓN - IDEA DE NEGOCIO	

Tabla 10.
Identidad del Negocio 2

VALORES - IDEA DE NEGOCIO	
Área de Gestión	**Objetivos Estratégicos**
Comercial	
Operativo	
Humanos	
Legal	
Financiero	

Socialicen la información contenida en las tablas con su compañeros e instructor.

4. Realice la lectura del siguiente texto:

El análisis de mercado

Es una ayuda en la toma de decisiones, para saber de manera más precisa qué negocio emprender de tal forma que tenga rendimiento a futuro y sea altamente competitivo.

A través de dicho análisis la empresa también detecta el nivel de conocimiento e impacto entre los consumidores y clientes inmediatos, de los beneficios, promesas, imagen de las estrategias de mercadotecnia que emplea la empresa, así mismo es importante ya que ayuda a identificar las expectativas, motivaciones, inhibiciones y actitudes que tienen los consumidores hacia a un determinado producto o servicio.

Extracto de La importancia del Análisis de Mercado para la creación de nuevos productos, tomado de https://www.milenio.com/opinion/varios-autores/universidad-politecnica-de-tulancingo/la-importancia-del-analisis-de-mercado-para-la-creacion-de-nuevos-productos, consultado el 26 de marzo de 2021

Defina con sus propias palabras el concepto de análisis de mercado, de un ejemplo de análisis de mercado de acuerdo con su experiencia y compártalo con sus compañeros e instructor.

Participe en la charla magistral orientada por su instructor acerca del *análisis y el estudio de Mercado***.** Tome atenta nota de los conceptos dados.

Plasme en un documento los siguientes aspectos para establecer un estudio de mercado de su idea de negocio con el acompañamiento y orientación de su instructor:

a. Descripción del producto y/o servicios con los beneficiarios.
b. Componentes de innovación o valor agregado del proyecto.
c. Mercado potencial y objetivo del producto.
d. Análisis de la competencia (Quien es, productos, precios, servicios).
e. Imagen corporativa Logo, slogan, uniformes, factura, propuesta comercial o catálogo de blog, entre otros).
f. Plan de mercadeo – plan de marketing.
g. Plan de ventas anual, con metas y estrategias por canal de distribución.

Presente y socialice esta actividad con sus compañeros e instructor.

5. Participe en la charla magistral de su instructor acerca del *desarrollo de estudios operativos*, tenga en cuenta el siguiente texto:

Una vez se ha realizado un estudio de mercado, que ha permitido encontrar el público objetivo o nicho de mercado al cual se dirigirá el producto o servicio, se debe comenzar el estudio operativo del plan de negocio, dado que se podrá definir el cómo se producirá aquello que se piensa vender y al cual ya se le ha encontrado un mercado.

El estudio operativo son los aspectos para tener en cuenta para la elaboración del producto o la prestación del servicio, así como también los procesos allí implicados. Si se ha elegido una idea de negocio es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto o se puede prestar mejor un servicio.

(Torres. A., 2020)

Redacte los siguientes aspectos para establecer el estudio operativo de su idea de negocio junto con sus compañeros de trabajo con el acompañamiento y orientación de su instructor:

a. Fichas técnicas por productos y/o servicios.
b. Documentación y caracterización de todos los procesos.
c. Infraestructura (Maquinaria, materia prima, personal de operación).
d. Empaque del producto.
e. Presentación y protocolos del servicio.
f. Distribución de planta.
g. Costeo de productos y/o servicios – Estructura de precios para productos y/o servicios.

Presente y socialice esta actividad con sus compañeros e instructor.

6. Participe en la charla magistral de su instructor acerca de *Los aspectos legales y administrativos de un emprendimiento*, tenga en cuenta el siguiente texto:

*Los **aspectos legales** determinarán las restricciones que podrían impedir o bien limitar el funcionamiento de un proyecto. Hay que tener en cuenta que todo proyecto debe ser llevado a cabo dentro del **marco legal** existente en el país donde se realice, es decir, teniendo en cuenta la constitución vigente, leyes, reglamentos, decretos y usos o costumbres que determinen las normas permisivas o prohibitivas que afectarán directa o indirectamente al proyecto en cuestión.*

Del mismo modo para cada proyecto es necesario determinar la estructura organizativa más adecuada a sus necesidades, conocer esta estructura es fundamental para definir los requerimientos de personal calificado para la gestión.

Tomado y adaptado de Nicolebocher. (2019, 10 noviembre). La importancia de la legalidad en los proyectos. Blog de Seminario de Integración II. https://seminarioiiuntref.wordpress.com/2019/11/10/la-importancia-de-la-legalidad-en-los-proyectos/

Redacte en un documento los siguientes aspectos para establecer el estudio legal y administrativo de su idea de negocio de acuerdo con los conocimientos adquiridos, el acompañamiento y orientación de su instructor:

a. Normatividad para el proyecto
b. Normatividad legal – Tipos de sociedad.
c. Organigrama - Estructura de la empresa.
d. Manual de funciones.

Para lo anterior, tenga en cuenta que su instructor suministrará las fuentes bibliográficas o bases de datos actualizados.

Presente y socialice esta actividad con sus compañeros e instructor.

7. Reúnan toda la documentación desarrollada en la actividad de aprendizaje 7 y preséntela al instructor a través del enlace dispuesto para tal fin.

Respondan los interrogantes planteados por su instructor teniendo en cuenta la información contenida en los documentos presentados.

Evidencia: *Presentación de la documentación de la idea de negocio*.

Tiempo requerido: 20 horas (16 de acompañamiento directo del instructor y 4 trabajo autónomo).
Ambiente requerido: Aula o biblioteca.

Materiales: computador, proyector, sonido, hojas de papel bond, guía de aprendizaje, marcadores borrables.

Actividad de aprendizaje 8: Presentar la idea de negocio a través de la herramienta Elevator o Pitch según lineamientos establecidos. (Resultado de aprendizaje: Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social)

1. Responda las siguientes preguntas:
   a. ¿Cree usted que existen oportunidades para que los emprendedores en Colombia financien sus proyectos?
   b. ¿Quién(es) cree usted que puede(n) financiar su proyecto?

   Comparta sus respuestas de acuerdo con lo indicado por su instructor.

2. Lea el Anexo 16 – Pitch o Elevator.

   Atienda la presentación orientada por el instructor acerca del Elevator o PITCH, su estructura, elaboración y presentación. Tenga en cuenta el texto *EL ARTE DEL PITCH: ¿COMO SE ESTRUCTURA?*, disponible en http://filmlab.filmarkethub.com/el-arte-del-pitch-como-se-estructura/ y el video *Pitch: presentá tu idea en 3 minutos*, disponible en https://youtu.be/ypvMdKGkohs

   Elabore junto con su grupo de trabajo colaborativo el documento final o pitch donde sustente su idea de negocio teniendo en cuenta los aspectos realizados en las actividades anteriores con el acompañamiento y orientación de su instructor:

   - Aspectos operativos
   - Mercado potencial
   - Aspectos legales y administrativos
   - Beneficios y todos los elementos necesarios para poder convencer a aquellos inversores que ya tengan algún tipo de relación con el nicho de mercado y estén interesados en invertir en su idea de negocio.

   Para la presentación su instructor le facilitará la plantilla SENA de power point actualizada que se encuentra en la página oficial Compromiso SENA.

   Presente y socialice su documento final a sus compañeros e instructor.

Evidencia**:** *Pitch de la idea de negocio*

Tiempo requerido: 8 horas (6 horas de acompañamiento directo del instructor y 2 trabajo autónomo).

Ambiente requerido: Aula o biblioteca.
Materiales: computador, proyector, sonido, hojas de papel bond, guía de aprendizaje, marcadores borrables.

Learning Activity 9: Use English in dining room service according to service protocols. (Learning Outcome: Provide information about products and services in English according to service requirements)

1. Answer the following questions in English:
   a. What is the importance of the English language in the food and beverage service?
   b. What do you think are the English language topics necessary for the food and beverage service?

Participate by sharing your answers in English to the questions in the discussion led by your instructor.

2. Pay attention to the instructor's master lecture on the different types of restaurants citing examples for each case available in the city. The most relevant categories are highlighted below:
   - Fast food: quick service, counter service, low price.
   - Fast casual dining: quick service, counter service, prices higher than fast food
   - Cafes/Coffee shops: cafes are restaurant that focus on coffee with selection of sandwich.
   - Pubs: A pub is a short for public house where people drink and socialize
   - Casual dining: medium price, medium scale restaurant.
   - Buffet: It is a self-service casual dining experience where the guests have a variety of foods to choose. There is no menu.
   - Fine dining: Upscale restaurants, elegant atmosphere, great quality of food, full table service.

Analyze the characteristics of location, areas, categories, and services of the assigned restaurants, in work groups or individually according to the instructor's criteria and according to the gastronomic offer of your region.

Prepare and present the analyzed restaurants orally in English. Support your presentation with audiovisual aids of your choice.

3. Review and practice the English vocabulary from the restaurant and bar service professional material developed in number 7 of learning activity 28 of guide 1.

Watch and write down the formal and informal table setting developed by your instructor, as well as the vocabulary and expressions used in English. Note: sequence expressions such as: first, then, after that, next and finally.

Watch the videos:
Learn How to Set a Formal Dinner Table, available at
https://www.youtube.com/watch?v=p9mzBckf3G4
Real Simple How To: Set an Informal Table, available at
https://www.youtube.com/watch?v=zZNu4HxNmGA

Form collaborative work groups defined by the instructor and participate in the "follow the orders" activity. This consists of one apprentice giving orders in English for table setting, his/her classmates performing the indicated action and switching roles every two or three actions or directions. Listen to the feedback given by your instructor.

Listen to the instructor's master lecture about the types of table service in English. Take notes of the vocabulary and expressions used.

Participate in Closed Workshop 1: Explanation of table setting and assembly in English, where each apprentice must develop a table setting and explain each step orally in English.

Write, in English, the explanation of the setting performed in the closed workshop and present it according to the instructor's directions. Listen to the feedback given by your instructor.

4. Refer to the information and protocol for table reservations in gastronomic establishments seen in learning activity 1 of guide 4. As well as the vocabulary of formal expressions in English.

Form collaborative work groups defined by the instructor and generate an oral dialogue in English where one trainee will simulate being a consumer and another trainee will have to take the reservation request. To do so, consider the following criteria and include others that you consider necessary:

- Name
- Number of guests
- Date
- Time
- Special occasion

- Special requirements (table by the window, table of 10, bottle of champagne on arrival, birthday cake, flowers, etc.)
- Contact number.

Present the dialogue to your instructor and listen to the feedback given by your instructor.

5. Watch carefully and write down the vocabulary and expressions used in the following videos:

Room service – taking order, available at Http://www.youtube.com/watch?v=Z7qJ-Z2uScc
Restaurant service training, available at
http://www.youtube.com/watch?v=XIeUV11mTt8
English for hospitality: serving customers in English, available at
https://www.youtube.com/watch?v=PDT7m1b3Mj8

Develop the exercises of *In an Italian Restaurant*, available at http://www.englishexercises.org/makeagame/viewgame.asp?id=2461 and discuss them with your classmates and instructor.

Form collaborative work groups defined by the instructor and generate an oral dialogue in English where one trainee will simulate being a hotel guest and another trainee will have to take the room service request. To do so, consider *Disney Cruise Line's Room Service menu*, available at https://disneycruiselineblog.com/menus/room-service-menu/.

Present the dialogue to your classmates and receive feedback from the instructor.

6. Pay attention to the instructor's master lecture on gastronomic vocabulary for presentations, explanations, and recommendations of dishes, as well as characteristics and terms of food and beverages. Write down and practice unknown vocabulary and expressions.

Refer to the menu prepared in number 9 of learning activity 8 of guide 3 and participate in the improvised dialogue where you serve your instructor, who will play the role of the customer and you the role of the waiter. To do so, you should make food and beverage recommendations, as well as take the order. Listen to the feedback given by your instructor.

7. Form collaborative work groups of maximum 5 apprentices, take the illustrative and creative brochure of the types of wine service developed in number 1 of learning activity 7 of guide 4 and exchange the brochure so that the assigned brochure is different from your own.

Watch the videos about wine service according to the given assignment, ask for help from your instructor if needed:

- Red wine service with standing bottle or simple service:
  Kathy service vin rouge debut, available at
  https://www.youtube.com/watch?v=yLVM90IzTes
  Ouverture et service d'une bouteille de vin rouge, available at
  https://www.youtube.com/watch?v=uIESth_sZg8

- Red wine service in basket:
  Ouverture et Service d'un Vin en Panier.AVI, available at
  https://www.youtube.com/watch?v=NndUntyNr38
  Red wine service in a basket, available at https://youtu.be/qmfyVcaM30s

- Oxygenation or aeration service
  Oxygenation of wines, available at https://www.youtube.com/watch?v=satN1ro43W4
  Why it is important to aerate wine (and how to do it the right way), available at
  https://www.youtube.com/watch?v=9Tyu2QkM0mE
  Service des vins 6 Le Carafage, available at
  https://www.youtube.com/watch?v=Uuc9ROJerOU

- Decanting service:
  WHY WE SHOULD DECANT WINE, WHAT IS DECANTATION, available at
  https://www.bodegasvalduero.com/por-que-debemos-decantar-el-vino/
  Décantage, available at https://www.youtube.com/watch?v=dX4_pVrImlg

- White and rosé wine service:
  Serving white wine in an ice bucket, available at
  https://www.youtube.com/watch?v=Wu_8uN1u2ng
  Vin blanc, available at https://youtu.be/K1n1RN6WM_M
  Ouverture bouteille en seau, available at
  https://www.youtube.com/watch?v=M0ickWi87nc

- Sparkling wine service:
  Wines of Uruguay - How to serve sparkling wine, available at
  https://www.youtube.com/watch?v=ICVrM0ZM11o
  Wine Cellar Service, available at https://www.youtube.com/watch?v=v1VJ0yf708E

Champagne and Sparkling Wine Service, available at https://www.youtube.com/watch?v=A4OAcpBau80

Service des vins 4 Les vins effervescents, available at https://www.youtube.com/watch?v=zSmzohjEfTU

Complement the information about the type of wine service in the assigned brochure and develop it in English. Share it in English with your classmates and instructor.

Watch the video *How to Read Wine Labels*, available at https://youtu.be/ZHDs6hLXS6c and carefully read the article *How to Read a Wine Label*, available at https://www.dummies.com/food-drink/drinks/wine/how-to-read-a-wine-label/.

Write down the vocabulary and expressions used to read a wine label and explain how to recommend a wine to a customer; ask for help or guidance from the instructor if necessary.

Create an English-language presentation of a bottle of wine of your choice from the following link: https://thewinestore.tiendaweb.com.co/c/vinos/vinos-tintos/, present it to your instructor and give feedback.

Participate in the English language wine offering and serving simulation by following the directions:

- Consult the characteristics of the assigned wine or, the grape variety from which it was made.
- Prepare the presentation of the wine in English in written and oral form.
- Present and recommend the assigned bottle of wine in English to a customer.
- Serve the wine explaining the steps of the process in English.

Feedback according to the instructor's observations.

8. Watch the video *Presenting the bill and taking payment*, available at https://www.youtube.com/watch?v=2X8X5xz8f1w and write down the steps to follow, as well as the vocabulary and expressions used.

Pay attention to your instructor's master lecture about the protocol for presenting and paying the bill and the most relevant aspects of the process.

With a partner, participate in a role-play; where one apprentice is the guest who requests the bill and the other is the waiter who manages the process of presenting and taking payment of the bill in English and switch roles.

Present your role play to your instructor and receive feedback.

9. Form groups of 2 people maximum, create a role-play or service situation at the restaurant from the table reservation to the customer's farewell applying the vocabulary and expressions learned in English.

   Use elements such as the food and beverage menu developed in previous activities to support the roleplay.

   Present the draft of the roleplay or situation to your instructor for correction and feedback.

   Participate in Closed Workshop 2: *Food and Beverage Service at the Table in English*, where the roleplay or service situation will be presented orally in English to your classmates and instructor, who will evaluate the learning.

Evidence: Checklist roleplay service situation in English

Time required: 30 hours (22 hours of direct instructor support and 8 hours of autonomous work).
Required environment: Classroom or library, restaurant environment.
Materials: Computer, projector, audio, bond paper sheets, learning guide, erasable markers.

Learning Activity 10: Interact in English during the preparation and service of beverages according to protocols and customer requirements. (Learning Outcome: Provide information about products and services in English according to service requirements).

1. Watch the video *I'm Thirsty | Drink Vocabulary Easy English Conversation Practice ESL*, available at https://youtu.be/K1Pa3r5mY9o

   Refer to and record in your logbook other ways of requesting and offering drinks in English.

   Propose 5 phrases to express dissatisfaction with products and services in English and record them in your logbook.

   Share your findings with your classmates and instructor.

2. Review the protocol for handling Requests, Complaints, Claims, Suggestions and Congratulations and listen to the instructor's lecture about the vocabulary and expressions used in English to:
   - Inform the unavailability of products and services in the restaurant.
   - Offer apologies.
   - Handle a complaint or claim.

Watch the following videos carefully:

The Bad Waiter, available at https://youtu.be/ZO4YUsAHuLk

Bad Service in a Restaurant - Lesson 36 - English in Vancouver, available at https://youtu.be/bk0oury3eeU.

Write down the actions seen in the videos that could generate complaints and/or claims in your logbook and formulate a written Requests, Complaints, Claims, Suggestions in English that you think could generate.

In pairs, create a dialogue where a situation of bad service, its respective Requests, Complaints, Claims, Suggestions, and solution is presented. Ask for the instructor's help if necessary.

Orally share the dialogue created in English with your classmates and listen to the instructor's feedback.

3. Review the bar categories and bar areas developed in Guide 1 and refer to their names and characteristics in English.

Participate in the instructor-led discussion of bar categories and bar areas in English. Listen to your instructor's feedback.

4. Watch the following videos and write down the vocabulary used:

Intro to Bartending - Lesson 1: Behind the bar, available at https://www.youtube.com/watch?v=5TaYhx6onVg

Bar basics - Bartending tools, available at http://www.youtube.com/watch?v=cF6G65gWTPM

Review the table of professional bar equipment developed in Guide 1, assign the name in English to each of the elements that compose it and practice the pronunciation of these elements with your instructor’s guidance.

Participate in the creation of a **concentration game** in English as defined by your instructor, keeping in mind that the cards should contain the names of: bar categories, bar areas and elements of professional bar equipment, and other cards should contain descriptions of the former.

Participate in the concentration game under the supervision of your instructor.

5. Review lessons learned in the ***Beverage Preparation*** competency about the technical procedures for cocktail preparation and presentation.

Pay attention to the instructor's master lecture about the technical vocabulary and expressions for the preparation and presentation of cocktails in English. Take careful notes.

Write the preparation of the Mai Tai cocktail in your logbook and present it to your instructor for feedback.

Participate in Closed Workshop 3: Simulation of cocktail preparation and service in English. To do so, perform simulated preparation of two cocktails assigned by your instructor describing the step-by-step preparation in English to your classmates.

6. Watch the video *Presentation of Diego Campos World Barista Championship Seoul 2017*, available at https://youtu.be/HHvyVkCTZYw

Analyze and write down the vocabulary and expressions used to describe coffee and the processes developed in coffee.

Participate in the group creation of a Spanish-English dictionary of technical terms used in the barista trade following the indications and guidance of your instructor.

Write a text in English about the presentation of a coffee and its characteristics, selecting a coffee from the following web site https://www.juanvaldezcafe.com/es-co/productos/nuestros-cafes/.

> Keep in mind that the presentation should include the following aspects: species, variety, altitude, region or geographical location of the farm, processing, drying, and roasting level. Present the text to your instructor for feedback.

Simulate the presentation of the selected coffee to a foreign client (instructor), who will ask you questions about the characteristics of the coffee and you will answer in English.

Review the technical procedures of coffee preparation in alternative methods seen in the **Beverage Preparation** competency in this guide.

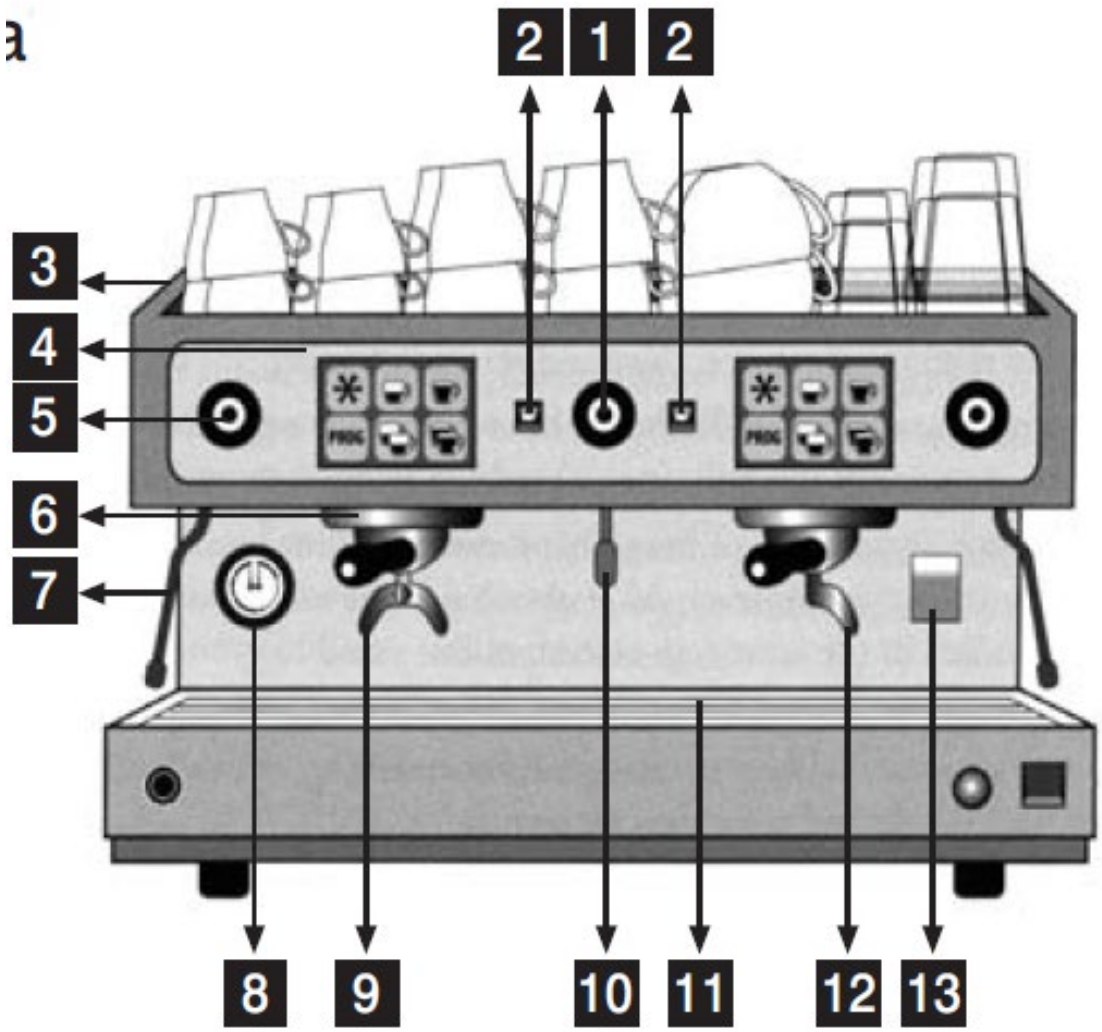
In collaborative work groups of 3 people maximum, consult the alternative method of coffee preparation that the instructor indicates and describe in English the preparation method and its technical procedure.

Explain orally the assigned alternative coffee preparation method in English to your classmates and receive feedback from your instructor.

Pay attention to the instructor's guidance about the espresso machine, its parts and operation. Take note of the vocabulary and expressions used.

Look at **Figure 10.** *Parts of the espresso machine* and write the name in English of each of the numbered parts. Present it to the instructor when indicated.

Figure 10.
Parts of the Espresso Machine



Note. Retrieved from cafés la brasileña, available at https://cafeslabrasilena.es/wp-content/uploads/2019/11/Partes-de-la-m%C3%A1quina-de-caf%C3%A9.png

In collaborative work groups according to the instructor's indications, consult the assigned espresso machine preparation procedure and create the protocol to explain the following preparations in English:

a. Espresso
b. Americano

c. Cappuccino
d. Macchiato
e. Latte
f. Flat White

Consult with your **beverage preparation** and **bilingualism** instructor, as well as Annex 2 *BARISTA Training Guide* for the development of the activity.

Explain, orally and in English, the protocol or procedure for the assigned preparation, as well as its variations and/or characteristics to your classmates and receive feedback from your instructor.

Continue in the previously formed collaborative work groups, consult the history of Irish coffee, its ingredients and technical preparation process and develop an oral presentation of the same in English.

Share your presentation with your classmates and receive feedback from your instructor.

Participate in Closed Workshop 4: Simulation of preparation and service of a coffee-based beverage. To do so, perform simulated preparation of the beverages assigned by your instructor describing the step-by-step preparation in English to your classmates.

7. Participate in the simulation of assistance and service in a hotel bar by performing the following instructions:
   a. Form work teams of 2 people.
   b. Create a situation in English where: customers are waited on, cocktails and coffee-based drinks are prepared and served, a PQRS is presented and it is resolved.
   c. One trainee performs the role of waiter and another the role of the customer.
   d. The maximum duration of the simulation should be 10 minutes.

Deliver the written dialogue to your instructor for feedback and modify it as indicated.

Perform the simulation created to your classmates and instructor.

Evidence: Roleplay simulation of assistance and service in a hotel bar.

Time required: 18 hours (12 hours of direct support from the instructor and 6 hours of autonomous work).
Required environment: Classroom or library, coffee shop or bar environment.
Materials: Computer, projector, audio, bond paper sheets, learning guide, erasable markers, and annex 2.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
1. Evidencia de Conocimiento: *Cuestionario conceptos de la obtención del grano de café*	Clasifica el café teniendo en cuenta usos y características.	Preguntas/Cuestionario
2. Evidencia de Desempeño: *Preparación de café en métodos alternativos.*	Describe las características de los métodos y equipos utilizados para la preparación de bebidas teniendo en cuenta su principio de funcionamiento. Elige la molienda de acuerdo con método a utilizar, tipo de café y características organolépticas a resaltar. Extrae bebida de café teniendo en cuenta características de la materia prima, método y procedimientos de preparación, normatividad y solicitud del cliente.	Observación directa/Lista de verificación
3. Evidencia de Desempeño: *Preparación a base de café en máquina espresso y servicio.*	Describe las características de los métodos y equipos utilizados para la preparación de bebidas teniendo en cuenta su principio de funcionamiento. Elige la molienda de acuerdo con método a utilizar, tipo de café y características organolépticas a resaltar. Extrae bebida de café teniendo en cuenta características de la materia prima, método y procedimientos de preparación, normatividad y solicitud del cliente.	Observación directa/Lista de verificación
4. Evidencia de Desempeño y Producto: *Presentación de la documentación de la idea de negocio.*	Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial. Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio. Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector. Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio.	Observación directa/Lista de cotejo

	Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo.	
5. Evidencia de Desempeño y Producto: *Pitch de la idea de negocio*	Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial. Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio. Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio. Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo	Observación directa/Lista de cotejo
6. Evidencia de Desempeño: *Roleplay situación de servicio en lengua inglesa*	Solicita y provee información personal en idioma inglés de acuerdo con protocolos de comunicación. Utiliza vocabulario técnico en inglés del área de servicio de alimentos y bebidas de acuerdo con protocolos establecidos. Ofrece información básica en lengua inglesa sobre servicios, direcciones, sitios de interés cultural y turístico según necesidades del cliente. Toma requerimientos del cliente en lengua inglesa según protocolos establecidos.	Observación directa/Lista de cotejo
7. Evidencia de Desempeño: *Roleplay simulación de atención y servicio en bar de un hotel.*	Solicita y provee información personal en idioma inglés de acuerdo con protocolos de comunicación. Utiliza vocabulario técnico en inglés del área de servicio de alimentos y bebidas de acuerdo con protocolos establecidos. Ofrece información básica en lengua inglesa sobre servicios, direcciones, sitios de interés	Observación directa/Lista de cotejo

	cultural y turístico según necesidades del cliente. Toma requerimientos del cliente en lengua inglesa según protocolos establecidos.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Análisis de mercado:** Evaluación que permite determinar el tamaño de un mercado particular en una empresa e identificar factores como el valor del mercado, segmentación de clientes, identificar sus hábitos de compra, conocer a la competencia, el entorno económico, las tendencias actuales, las regulaciones legales y culturales, entre otros. Al realizar un análisis de mercado se tiene una visión completa de las empresas en las que te encuentres interesado en operar y anticipar cualquier factor de riesgo.
- **Beneficio del café:** Proceso realizado por los caficultores, en su gran mayoría, en las instalaciones que tienen en sus fincas, a las que denominan beneficiaderos, y donde realizan básicamente el recibo, despulpado, remoción de mucílago, lavado, diversas clasificaciones y secado.
- **Cafeto:** Árbol tropical de ramas abiertas y flexibles, hojas perennes, opuestas, de color verde brillante y nerviación muy marcada, flores blancas y perfumadas que nacen en ramillete en la axila de la hoja y fruto pequeño en drupa que contiene dos semillas (café); puede alcanzar hasta 3 m de altura.
- **Caficultor:** Persona que se dedica al cultivo del café.
- **Emprendimiento:** Es cualquier actividad nueva que hace una persona, que puede tener como finalidad lograr ganancias económicas o no. El emprendimiento es llevado a cabo por los emprendedores.
- **Infraestructura:** Conjunto de medios técnicos, servicios e instalaciones necesarios para el desarrollo de una actividad o para que un lugar pueda ser utilizado.
- **Proyecto formativo:** Documento donde se explica un método didáctico orientado a que los aprendices aprendan, construyan y desarrollen las competencias del perfil adecuado, por medio de la planificación y ejecución de acciones para resolver problemas concretos del ámbito formativo. Debe disponer de un modo claro el listado de competencias, los recursos necesarios y establecer las actividades de evaluación.
- **Proyecto productivo:** también llamado proyecto de aprendizaje, es una herramienta de formación que involucra a los aprendices en la solución de problemas o aplicación de una idea; les permite trabajar de manera autónoma e interdisciplinaria para construir su propio aprendizaje relacionado con sus competencias de formación y culmina en resultados reales generados por ellos mismos.
- **Target:** consiste en el grupo de consumidores, también llamado público objetivo, cuyas características, necesidades y deseos se adecúan más a los productos y servicios que ofrecen ciertas marcas en concreto.
- **Torrefacción:** proceso aplicado especialmente a la tostión del café, no es más que la transformación de las propiedades químicas y físicas de los granos de café verde a productos

de café torrefacto. En este proceso el calor tiene que ser aplicado rápida y uniformemente manteniendo los granos en movimiento.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Preparación de bebidas

Bernardo Treviño. (2019, 5 octubre). *COMO HACER UN SPEECH DE VENTAS / Como vender mejor*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=_LnqVvy_nAA

Café San Alberto. (2021, 9 marzo). *CAFÉ SAN ALBERTO | CAFÉ COLOMBIANO | EL MEJOR CAFÉ | COLOMBIAN COFFE | CAFÉ DE EXPORTACIÓN | CAFE DE COLOMBIA*. https://www.cafesanalberto.com/templos/

Entrepreneur en Español. (2016, 17 febrero). *Cómo hacer una presentación de ventas*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=mXLM4fXSBtY

Farfan, F. (s.f.) *Sistemas de Producción. Capítulo 10 Cafés Especiales. https://www.cenicafe.org/es/documents/LibroSistemasProduccionCapitulo10.pdf*

Franquicia ActionCOACH. (2019, 4 noviembre). *3 Técnicas efectivas para elaborar un speech de ventas*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=MLo7dOj2ypM

Google. (s.f.). [Varietale, Bogotá Colombia en Google maps]. Recuperado el 16 de marzo, 2021, de: https://www.google.com/maps/uv?hl=es-419&pb=!1s0x8e3f99bcd318120b%3A0x52c89a48752d931!3m1!7e115!4shttps%3A%2F%2Flh5.googleusercontent.com%2Fp%2FAF1QipOcOEgUITD6GlQ54fBu_NpeOcgY0i0pJh_ccdJq%3Dw284-h160-k-no!5simagenes%20cafe%20varietale%20bogota%20los%20andes%20-%20Buscar%20con%20Google!15sCgIgAQ&imagekey=!1e10!2sAF1QipOcOEgUITD6GlQ54fBu_NpeOcgY0i0pJh_ccdJq&sa=X&ved=2ahUKEwiv1ZqB747qAhVSUt8KHcIABMIQoiowE3oECBMQBg

Hernandez, M. A. (2020, 18 abril). *Breve Historia de Los Métodos Manuales de Preparación de Café*. Perfect Daily Grind EspaÃ±ol. https://perfectdailygrind.com/es/2020/02/12/breve-historia-de-los-metodos-manuales-de-preparacion-de-cafe/

Iq, C. (2019, 15 mayo). *Procesos del Café: Lavado, Natural y Honey*. COFFEE IQ. https://www.coffeeiq.co/procesos-del-cafe-lavado-natural-y-honey/

Mones, M. (2021, 4 febrero). *Métodos de extracción de café ¡Tienes que conocerlos!* Cursos de Barismo y Cafeterías. https://cursosbaristacafe.com.mx/blog/consejos/metodos-de-extraccion-de-cafe/

Ospina, A. K. M. (2020, 8 abril). *En tu Cafe, ¿Deberías Ofrecer Servicio en Mesa o en Barra?* Perfect Daily Grind EspaÃ±ol. https://perfectdailygrind.com/es/2017/07/21/en-tu-cafe-deberias-ofrecer-servicio-en-mesa-o-en-barra/

Pocasangre, F. (2020, 10 abril). *Cómo Combinar Calidad, Eficiencia & Servicio en las Tiendas de Café*. Perfect Daily Grind EspaÃ±ol. https://perfectdailygrind.com/es/2018/07/05/como-combinar-calidad-eficiencia-servicio-en-las-tiendas-de-cafe/

Roasters, D. C. (2018, 22 agosto). *Honey Process ¿En qué consiste?* D·Origen Coffee Roasters. https://www.dorigencoffee.es/2018/08/20/el-proceso-honey-del-cafe/

Solano, F. (2020, 11 mayo). *Cafés filtrados: conceptos*. SOY BARISTA. https://www.soybarista.com/cafes-filtrados-conceptos#:%7E:text=Existen%20cientos%20de%20m%C3%A9todos%20para,una%20familia%20diferente%20de%20m%C3%A9todos

Turp, R. (2020, 1 julio). *Proceso 101: Lavado, Natural Y Honey Producción de Café*. Perfect Daily Grind EspaÃ±ol. https://perfectdailygrind.com/es/2016/08/19/proceso-101-lavado-natural-y-honey-produccion-de-cafe-articulo-del-mes/

TvAgro. (2016, 29 abril). *Cómo se Realiza el Proceso de Cata de Café - TvAgro por Juan Gonzalo Angel*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=NYPI5JoMi4M

VELEZ, L. F., TomaCafé, & FUNDACION Manuel Mejia. (s. f.). *Guía de capacitación para BARISTAS*. Erika Mosquera Ortega.

Gestion de procesos emprendedores

elEconomistaes. (2019, 17 junio). *Las 10 características que definen a los emprendedores*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=5dyX-EwWwYM

Epicster. (2016, 9 febrero). *Como Generar Ideas de Negocios - La Guía Definitiva [Curso Animado]*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=hdXa34XPsZw

Kerfant, A. (2014, 15 mayo). *¿Como se identifica una idea de negocio?* Crear mi Empresa. https://crearmiempresa.es/identificar-ideas-de-negocio.html

López, M. (2015, 9 abril). *La importancia del Análisis de Mercado para la creación de nuevos productos*. Grupo Milenio. https://www.milenio.com/opinion/varios-autores/universidad-politecnica-de-tulancingo/la-importancia-del-analisis-de-mercado-para-la-creacion-de-nuevos-productos

Navarro, R. (2016, 22 agosto). *El arte del pitch: ¿Como se estructura?* Filmlab. http://filmlab.filmarkethub.com/el-arte-del-pitch-como-se-estructura/

nicolebocher. (2019, 10 noviembre). *La importancia de la legalidad en los proyectos*. Blog de Seminario de Integración II. https://seminarioiiuntref.wordpress.com/2019/11/10/la-importancia-de-la-legalidad-en-los-proyectos/

Spencer, J. (2019, 23 enero). *5 formas simples de identificar ideas de negocios que pueden cambiar el mundo (en serio)*. Entrepreneur. https://www.entrepreneur.com/article/326711

Servicio de Alimentos y Bebidas

AmericanSommelier. (2013, 19 marzo). *Champagne and Sparkling Wine Service*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=A4OAcpBau80

bodegasvalduero.com. (2014, 12 diciembre). *¿POR QUÉ DEBEMOS DECANTAR EL VINO?* Bodegas Valduero D.O. Ribera del Duero. https://www.bodegasvalduero.com/por-que-debemos-decantar-el-vino/

Camarerospower.robertomartin Martín Rodríguez. (2018, 15 mayo). *Servicio de vino tinto en cesta*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=qmfyVcaM30s

Céline Quindry. (2015b, mayo 4). *Kathy service vin rouge debout*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=yLVM90IzTes

Coffee Media. (2017, 9 noviembre). *Presentación de Diego Campos World Barista Championship Seúl 2017*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=HHvyVkCTZYw
cookingguide. (2015, 21 mayo). *How to Read Wine Labels*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=ZHDs6hLXS6c
Elizabeth Huang. (2012, 22 octubre). *room service taking order*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=Z7qJ-Z2uScc
English Exercises. (s. f.). *English Exercises: ITALIAN RESTAURANT*. EnglishExercises. https://www.englishexercises.org/makeagame/viewgame.asp?id=2461
EnglishWorks Sequoia. (2013, 7 febrero). *Complaints and requests at the restaurant*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=s2PZIn_G7-g
Escuela hosteleria Leioa Leioako ostalaritza eskola. (2016, 17 octubre). *Oxigenación de vinos*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=satN1ro43W4
Escuela hosteleria Leioa Leioako ostalaritza eskola. (2017, 1 octubre). *Servicio de cava*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=v1VJ0yf708E
Escuela hosteleria Leioa Leioako ostalaritza eskola. (2018, 8 abril). *Servicio de vino blanco en cubitera*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=Wu_8uN1u2ng
FoodandWineService. (2015, 24 julio). *Presenting the bill and taking payment*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=2X8X5xz8f1w
Fundación Cruzcampo. (2017, 30 marzo). *Inglés para hostelería: atender a clientes en inglés*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=PDT7m1b3Mj8
Gizmodo en Español. (2019, 12 septiembre). *Por qué es importante airear el vino (y cómo hacerlo de la forma correcta)*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=9Tyu2QkM0mE
How to Read a Wine Label. (2019, 30 enero). Dummies. https://www.dummies.com/food-drink/drinks/wine/how-to-read-a-wine-label/
Juan Valdez. (s. f.). *Nuestros Cafés*. https://www.juanvaldezcafe.com/es-co/productos/nuestros-cafes/
Les tutos Du resto. (2016, 21 diciembre). *Ouverture bouteille en seau*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=M0ickWi87nc
Les tutos Du resto. (2017b, enero 31). *Ouverture et service d'une bouteille de vin rouge*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=uIESth_sZg8
Les tutos Du resto. (2019, 20 enero). *Service des vins 4 Les vins effervescents*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=zSmzohjEfTU
Les tutos Du resto. (2019, 20 enero). *Service des vins 6 Le Carafage*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=Uuc9ROJerOU
Mark Kulek. (2013, 6 junio). *I'm Thirsty | Drink Vocabulary | Easy English Conversation Practice | ESL*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=K1Pa3r5mY9o
MonkeySee. (2008, 26 octubre). *Bar Basics - Bartending Tools*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=cF6G65gWTPM
Paxton/Patterson. (2017, 30 agosto). *Learn How to Set a Formal Dinner Table*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=p9mzBckf3G4
Queli Cristina Malaquias. (2012, 10 noviembre). *Restaurant service Training.* YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=XIeUV11mTt8

Real Simple. (2009, 30 octubre). *Real Simple How To: Set an Informal Table*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=zZNu4HxNmGA
rwerlen. (2010, 15 abril). *Ouverture et Service d'un Vin en Panier.AVI*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=NndUntyNr38
Sanders, S. (2019, 10 octubre). *Room Service Menu*. The Disney Cruise Line Blog. https://disneycruiselineblog.com/menus/room-service-menu/
searchbeacon. (2010, 8 diciembre). *The Bad Waiter*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=ZO4YUsAHuLk
Susan Bates. (2012, 21 julio). *Bad Service in a Restaurant - Lesson 36 - English in Vancouver*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=bk0oury3eeU
The Wine Store. (s. f.). *Vinos Tintos - The Wine Store*. https://thewinestore.tiendaweb.com.co/c/vinos/vinos-tintos/
TotalBartender. (2008, 14 agosto). *Intro to Bartending - Lesson 1:Behind the bar*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=5TaYhx6onVg
VinosDelUruguay. (2013, 24 enero). *Vinos del Uruguay - Cómo servir un vino espumoso*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=ICVrM0ZM11o

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Jeison David Castaño** **Juan Pablo Gonzalez** **Tarcisio Perez Hostos** **Erika Marcela Rojas Aguilar** **Aidee Torres** **Fernando Zapata Delgado**	**Instructores Técnicos y transversales/ Equipo de Desarrollo Curricular**	**Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos**	**30 de noviembre de 2020**
	Martha Isabel Rincón	**Acompañamiento Pedagógico**	**Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos**	
Fecha de finalización y aprobación:			**16 de abril de 2021**	

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					