QUINTO INFORME DE INTERVENTORÍA

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

No 2505150676

Periodo de informe: del 30 de septiembre al 31 de octubre de 2025

Para dar cumplimiento a la obligación de FENALCO CALDAS como ejecutor del convenio No **25050676**, se presenta el quinto informe con el cumplimiento de actividades, así mismo, el informe financiero correspondiente al mismo periodo.

OBJETO

"AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA DESARROLLAR PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DEL SECTOR GASTRONÓMICO DE MANIZALES EN DIFERENTES COMPETENCIAS"

PROPÓSITO Y RESULTADOS

RESULTADO	ACTIVIDADES	ENTREGABLE
1. Realizar una convocatoria masiva y abierta para la participación en las diferentes líneas de formación y fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales.	Diseño de instrumento para recolección de la información	1 informe con evidencias
	Establecer estrategia de difusión de la convocatoria	
	Realizar convocatoria pública para empresas interesadas	
2. Fortalecer las capacidades de mínimo 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico de Manizales (distribuidos en 2 grupos de 25 personas).	Marketing digital (Mínimo 6 horas grupales deformación)	• Presentaciones • Listados de asistencia • Registro fotográfico • Manuales con herramientas • Evaluaciones de cada nivel • Certificado de asistencia para los participantes que asistan como
	Finanzas en general que incluye costos, gastos, cartera, inventarios. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	
	Estandarización de procesos. (Mínimo 8 horas grupales de formación)	
	Régimen laboral, riesgos, soluciones, cambios en la normatividad. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	

RESULTADO	ACTIVIDADES	ENTREGABLE
	Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	mínimo 80% de cada modulo
	Servicio al cliente incluyendo servicio a la mesa y menaje. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	
	Maridaje. (Mínimo 6 horas grupales de formación	
3. Realizar Asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico	Visitas presenciales de asistencia técnica en sitio	Actas de compromiso firmadas por cada empresario donde indican el tema o área en la que solicito la asesoría 50 planes de mejora por empresa
	Elaboración de planes de mejora por empresa de acuerdo con cada necesidad	
4. Contar con la participación de un Chef de carácter Internacional para desarrollar una sesión de formación de mínimo 4 horas, en Cocina especializada	Formación en cocina internacional mínimo 50 asistentes	● Presentaciones ● Listados de asistencia ● Registro fotográfico ● Informe de satisfacción
5. Planificar y ejecutar una Rueda de Proveedores para la conexión entre establecimientos gastronómicos y proveedores estratégicos de Manizales y/o de otras regiones	Recopilación detallada de información sobre compras de insumos, periodicidad de compra, rotaciones, precios, proveedores, Cantidades semanales, localización del proveedor, entre otros, a 50 establecimientos gastronómicos de Manizales.	● Caracterización del sector ● Plan de trabajo ● Rueda de negocios con mínimo 50 empresarios y mínimo 20 proveedores ● Directorio digital ● Espacio de networking ● Informe de medición de impacto
	Consolidación, clasificación y plan de trabajo a seguir para la proveeduría.	
	Preparar los establecimientos gastronómicos que participarán en la Rueda de proveedores.	

RESULTADO	ACTIVIDADES	ENTREGABLE
	Llevar a cabo un evento de Rueda de proveedores para conectar oferta y demanda. Participación de mínimo 50 establecimientos gastronómicos y mínimo 20 proveedores locales y/o regionales.	
	Elaborar un directorio digital de proveedores para consulta de los establecimientos gastronómicos actualizado.	
	Realizar actividad de relacionamiento (networking) con los asistentes (oferentes y demandantes) adicional a las citas de negocios programadas.	
	Presentar informe de medición de impacto de la rueda de proveedores.	
6. Realizar la coordinación y ejecución de las actividades del programa de fortalecimiento del sector comercio y servicios.	Realizar ejecución y seguimiento de las actividades del convenio	• Informes mensuales • Informe final

CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES

ACTIVIDADES DEL RESULTADO 1:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Diseño de instrumento para recolección de la información	Se diseñó el último instrumento a través de un formulario de Google Docs para la convocatoria	100%

	abierta para la actividad de la formación "Técnicas de Internacionalización en Gastronomía", el cual contiene los mismos campos de recolección de datos y requisitos de participación para las diferentes actividades. Anexo 01: Formularios de inscripción cocina internacional	
Establecer estrategia de difusión de la convocatoria	Se continuó con la estrategia de difusión de la la convocatoria a través de los siguientes medios: ✓ Publicaciones e historias en las redes sociales de FENALCO Caldas (Facebook e Instagram) en colaboración con la Alcaldía de Manizales. ✓ Grupos de WhatsApp empresariales donde se cuenta con la presencia de establecimientos del sector gastronómico. ✓ Llamadas telefónicas a establecimientos del sector, ✓ Correos electrónicos. Anexo 02: Evidencias convocatorias	100%
Realizar convocatoria pública para empresas interesadas	Se llevó a cabo la convocatoria pública para las siguientes formaciones: ➢ Técnicas de Internacionalización en Gastronomía A través de los medios anteriormente mencionados y dentro de los plazos estipulados según corresponda, los cuales se describen en las actividades del resultado 2. Anexo 02: Evidencias convocatorias	100%

ACTIVIDADES DEL RESULTADO 2:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Marketing digital (Mínimo 6 horas grupales de formación)	Esta actividad se realizó en el segundo informe.	100%
Finanzas en general que incluye costos, gastos, cartera, inventarios. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	Esta actividad se realizó en el tercer informe.	100%
Estandarización de procesos. (Mínimo 8 horas grupales de formación)	Esta actividad se realizó en el segundo informe.	100%
Régimen laboral, riesgos, soluciones, cambios en la normatividad. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	Esta actividad se realizó en el tercer informe.	100%
Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	Esta actividad se realizó en el segundo informe.	100%
Servicio al cliente incluyendo servicio a la mesa y menaje. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	Esta actividad se realizó en el tercer informe.	100%
Maridaje. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	Esta actividad se realizó en el cuarto informe.	100%

ACTIVIDADES DEL RESULTADO 3:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Visitas presenciales de asistencia técnica en sitio	Dando continuidad a la actividad y teniendo en cuenta que ya se encuentra la inscripción por cada establecimiento gastronómico al módulo según sus necesidades, se estableció una metodología en general para abordarlos, de la siguiente manera:	21%

	La metodología de trabajo propuesta está diseñada para optimizar y acompañar a los establecimientos a través de un enfoque estructurado y práctico, adaptado a las necesidades específicas de cada negocio. Desde un diagnóstico inicial detallado hasta la implementación de planes de mejora personalizados, esta metodología combina análisis técnico, asesorías presenciales y herramientas estratégicas. Su objetivo principal es identificar áreas de oportunidad, ofrecer soluciones innovadoras y asegurar un seguimiento constante para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento de los restaurantes en un entorno competitivo. **1. Diagnóstico Inicial** Duración: 1 hora Objetivo: Identificar necesidades, particularidades y brechas de la empresa. Actividades: - Reunión presencial para analizar el área clave del restaurante que solicitó para la asistencia técnica (finanzas en general, estandarización de procesos, marketing digital, servicio al cliente, entre otros). - Aplicación de herramientas diagnósticas para estructurar información relevante. - Recopilación de datos clave a través de preguntas y observaciones orientadas a identificar puntos críticos. Entregables: - Identificación preliminar de observaciones para construir el diagnóstico formal. **2. Informe Diagnóstico** Objetivo: Documentar el análisis inicial y establecer un marco para la asesoría presencial. Actividades: ○ Consolidación de información obtenida en la reunión inicial.	

	○ Identificación de debilidades empresariales y áreas de oportunidad. ○ Definición de temas específicos a abordar en la asesoría presencial. Entregables: ○ Informe con diagnóstico detallado y recomendaciones generales. **3. Asesoría Presencial Personalizada** Duración: 3 horas Objetivo: Abordar las áreas críticas mediante trabajo conjunto con el empresario. Actividades: ○ Revisión en sitio de procesos basados en el enfoque de acuerdo con las brechas identificadas. ○ Propuesta de soluciones prácticas y discusión de estrategias específicas. ○ Documentación de hallazgos adicionales y toma de notas para generar recomendaciones. Entregables: ○ Recomendaciones iniciales verbalizadas al empresario. ○ Registro detallado de notas para la construcción del plan de mejora. **4. Diseño del Plan de Mejora** Objetivo: Entrega una guía rápida práctica y herramientas para fortalecer la gestión del restaurante. ● Actividades: ○ Elaboración de un plan ágil basado en las necesidades identificadas. ○ Diseño de herramientas específicas, tales como: ■ Modelo Canvas para estructurar la propuesta de valor. ■ Plan de redes sociales para optimizar el marketing digital. ■ Modelo de innovación para identificar nuevas oportunidades de mercado. ■ Planeación estratégica para orientar el crecimiento sostenible del negocio.	

	■ Entre otras herramientas útiles de acuerdo al módulo a profundizar. Entregables: ○ Documento PDF con el plan de mejora ○ Herramientas y formatos según la necesidad identificada. Basado en la metodología anterior se están realizando las visitas en sitio por parte de los siguientes asesores: - Andrés Galeano (Finanzas en general) - Daniel Villegas (Finanzas en general) - El Darling Colectivo (Marketing Digital) - Jairo Giraldo (Servicio a la mesa y menaje) - Manuel Santiago Álvarez (Estandarización de procesos) - Pendiente por definir (Maridaje) A todos los asesores mencionados se socializó y explicó la metodología a desarrollar, quienes posterior a esto se contactaron con los establecimientos gastronómicos para iniciar las respectivas visitas y establecer los cronogramas con fechas y horas. A la fecha los cinco asesores han cumplido con un total de 42 horas registradas de las visitas en sitio con, los cuales han tenido una respuesta positiva frente la metodología implementada dando como resultado optimización en los resultados empresariales desde la organización financiera, hasta la atención en mesa, marketing digital y estandarización de procesos, que permite la optimización de recursos, innovación en el negocio, evita la pérdida financiera, y apoya la recordación de la marca a través de la excelencia en el servicio. El discriminado de estas horas en asesorías en sitio corresponde a:	

	1. 14 horas en Finanzas con el asesor Andrés Galeano. 2. 8 horas en Finanzas con el asesor Daniel Villegas. 3. 4 horas en estandarización de procesos con el asesor Manuel Santiago Alvarez. 4. 6 horas en servicio a la mesa con el asesor Jairo Giraldo. 5. 10 horas en marketing digital con el asesor El Darling Colectivo. Anexo 03 - Formatos diligenciados - Actas de compromiso - Registro Fotográfico - Cronogramas de visitas	
Elaboración de planes de mejora por empresa de acuerdo con cada necesidad	A la fecha ya se cuentan algunos establecimientos gastronómicos con sus planes de mejora, los cuales se adjuntan en el respectivo anexo. 1. Affogato 2. Don Ramón 3. Hotel QUO 4. Orale Guey 5. Sazón y Más 6. The Queen's Pizza 7. Chuzos Jose Jose 8. La Arepita Rica de Diana Anexo 04 - Planes de mejora	16%

ACTIVIDADES DEL RESULTADO 4:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Formación en cocina internacional mínimo 50 asistentes.	Al momento de acuerdo a la convocatoria pública en curso, se cuenta con 61 registros quienes están interesados en asistir a la formación "Técnicas de Internacionalización en Gastronomía", la cual se realizará el próximo martes 04 de noviembre de 2025 en el Auditorio Principal del Recinto del Pensamiento en un horario de 12 m. a 4 p.m.	10%

	La Master Class estará dirigida por reconocidos chefs internacionales y nacionales, quienes compartirán sus conocimientos, experiencias y metodologías para el desarrollo de proyectos gastronómicos con visión global. □ Destacamos la participación del chef David Morera, del restaurante Deliri (Barcelona), reconocido por la Guía Michelin, Guía Repsol y Macarfi, quien aportará su experiencia en la creación de propuestas culinarias innovadoras con estándares internacionales. ⋆⋆⋆ Será una jornada única de formación e inspiración, donde los asistentes podrán conocer de primera mano las técnicas, tendencias y estrategias de internacionalización aplicables al fortalecimiento de negocios gastronómicos, acompañados por la visión empresarial y el conocimiento de los chefs que liderarán esta experiencia. Contaremos con la participación de los chefs internacionales mencionados David Morera y Edgar Miquel, asi mismo, con chefs nacionales de gran trayectoria y experiencia como lo son Pedro Escobar, Jorge Mario Gómez y Eugenia Restrepo. Anexo 05 - Respuestas preinscritos - Pieza de invitación	

ACTIVIDADES DEL RESULTADO 5:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Recopilación detallada de información sobre compras de insumos, periodicidad de compra, rotaciones, precios, proveedores, Cantidades semanales, localización del	Esta actividad se realizó en el tercer informe.	100%

proveedor, entre otros, a 50 establecimientos gastronómicos de Manizales.		
Consolidación, clasificación y plan de trabajo a seguir para la proveeduría.	Esta actividad se realizó en el tercer informe.	100%
Preparar los establecimientos gastronómicos que participarán en la Rueda de proveedores.	Esta actividad se realizó en el cuarto informe.	100%
Llevar a cabo un evento de Rueda de proveedores para conectar oferta y demanda. Participación de mínimo 50 establecimientos gastronómicos y mínimo 20 proveedores locales y/o regionales.	Esta actividad se realizó en el cuarto informe.	100%
Elaborar un directorio digital de proveedores para consulta de los establecimientos gastronómicos actualizado.	Esta actividad se realizó en el cuarto informe.	100%
Realizar actividad de relacionamiento (networking) con los asistentes (oferentes y demandantes) adicional a las citas de negocios programadas.	Esta actividad se realizó en el cuarto informe.	100%
Presentar informe de medición de impacto de la rueda de proveedores.	Esta actividad se realizó en el cuarto informe.	100%

ACTIVIDADES DEL RESULTADO 6:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Realizar ejecución y seguimiento de las actividades del convenio	De acuerdo con lo presentado en cada una de las actividades específicas, se ha venido realizando la coordinación, ejecución y seguimiento de las actividades correspondientes al convenio.	83%

ACCIONES TRANSVERSALES:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Aportar los recursos en efectivo pactados para la ejecución del Convenio en las condiciones descritas.	Se han ejecutado $25.955.296 de los recursos aportados por FENALCO Caldas, correspondiente al 61%.	61%
Entregar informes parciales físicos y digital periódicos dentro de los 8 días siguientes a la fecha que indique el acta de inicio en cada periodo evaluado, en el cual se presentan las actividades realizadas con la información detallada y un informe final digital consolidado por obligaciones.	Se realizó informe parcial donde se establecen los avances del convenio en el quinto mes de ejecución. Anexo 06 - Quinto informe de supervisión – Informe financiero cuarto informe	83%
Cumplir con las obligaciones con el sistema de seguridad social, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, ICBF y SENA cuando a ello haya lugar, para lo cual deberán presentar con el informe parcial, certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal con una vigencia no superior a 30 días.	Se anexa paz y salvo de parafiscales de FENALCO y las planillas de pago de los contratistas Anexo 07- Paz y salvo de parafiscales – Planilla Seguridad Social	83%
Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se requieran para la adecuada ejecución del CONVENIO, liberando al municipio de toda responsabilidad frente a ello, ni	Fenalco Caldas ha contratado por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se han requerido para la adecuada ejecución del CONVENIO.	83%

existirá ningún tipo de por parte de la Administración Municipal. Hacer seguimiento y evaluación periódica a los asesores, consultores, capacitadores, y conferencistas encargados de la intervención, dejando evidencias del proceso y de las medidas preventivas y/o correctivas que sean del caso.		
Permitir la vigilancia y el control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto.	Se ha realizado un seguimiento permanente por parte de la supervisión delegada por parte de la Alcaldía de Manizales, permitiendo su vigilancia y seguimiento de las actividades desarrolladas en el marco del quinto informe de avance.	83%
Invertir los recursos entregados para la ejecución del presente CONVENIO de conformidad con las normas legales vigentes que le sean aplicables y de acuerdo a lo presentado en la propuesta, reportando igualmente la ejecución presupuestal por fuentes. Anexar certificado de contrapartida en efectivo ejecutada al finalizar el convenio.	Se han ejecutado $50.000.000 correspondiente al 50%. No se reporta ejecución de recursos aportados por la Alcaldía de Manizales para el período evaluado.	50%
Entregar a la Secretaría de Tic y Competitividad, la información de los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos, para ser publicados en el SECOP II.	Fenalco Caldas ha contratado por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se han requerido para la adecuada ejecución del CONVENIO.	83%

Utilizar las herramientas e indicadores que permitan medir el avance y el impacto de cada una de las actividades ejecutadas.	Se lleva seguimiento a los indicadores de acuerdo al cuadro presentado en la propuesta, los indicadores son los siguientes: - 8 convocatorias realizadas en las formaciones mencionadas en el siguiente ítem - 50-52-50-56-50-50-55-50 registros en formato de base unificada Alcaldía" - 7 formaciones realizadas con sus correspondientes entregables -Marketing Digital (50 establecimientos) -Estandarización de procesos (52 establecimientos) -Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes (50 establecimientos)" -Finanzas (56 establecimientos) -Normativa laboral (50 establecimientos) -Servicio a la mesa y menaje (50 establecimientos) -Maridaje (50 establecimientos) - 1 Rueda de proveedores ejecutada	83%
Ejecutar el objeto del convenio de acuerdo a la propuesta presentada la cual hace parte integral del convenio y los lineamientos contenidos en el estudio previo.	Se están ejecutando las actividades planteadas en la propuesta de acuerdo a lo previsto. Se realiza un promedio de avance de acuerdo con las 6 actividades específicas principales. Anexo 06 - Quinto informe de supervisión – Informe financiero	69%
Aplicación al artículo 50 de la Ley 2195 de 2022	El centro de costos a través del cual se administra el convenio es FORTALECIMIENTO GASTRONÓMICO Se reporta ejecución de recursos aportados por la Alcaldía de Manizales para el período evaluado, por valor de $50.000.000 correspondiente al 50%. No se reporta ejecución de recursos aportados por la Alcaldía de Manizales para el período evaluado.	50%
Desarrollar una estrategia de comunicaciones orientada al fomento y divulgación de los	Se inició con la ejecución del plan de comunicaciones en las diferentes redes sociales	83%

participantes e instituciones en cada una de las actividades en los que sean pertinentes. Se buscará asegurar el uso de la imagen institucional de la Alcaldía de Manizales en piezas publicitarias, listados de asistencia y documentos referentes al convenio.	(Instagram – Facebook) a través de la divulgación de piezas y videos. De acuerdo a la parrilla de comunicaciones y de marketing digital se realizaron las siguientes acciones: Publicaciones en redes sociales (2) Dichas publicaciones se han realizado tanto en la Fan Page de Facebook e Instagram de FENALCO Caldas, las cuales cuentan actualmente con 12.000 y 5.700 seguidores respectivamente. Anexo 08 - Publicaciones en redes sociales	

OSCAR VILLEGAS DUQUE

Director Ejecutivo

Manizales, 07 de octubre de 2025

El suscrito Revisor Fiscal de Fenalco Seccional de Caldas, con el fin de acreditar el cumplimiento de lo dispuesto en el Art. 50 de la ley 789 del 27 de diciembre de 2002.

CERTIFICA QUE:

La Empresa Fenalco Seccional Caldas identificada con Nit 890.800.947-1, ha dado cumplimiento oportuno y completo al pago de los aportes parafiscales y al sistema de seguridad social integral correspondientes al mes de octubre de 2025 según planilla número 34943304 de octubre 07/25.

Atentamente,



LIS JIMENA ECHEVERRY SANCHEZ
Revisor Fiscal
CC.No.30.324.476
T.P.122566-T

ASOPAGOS s.a.

RAZÓN SOCIAL :	FENALCO SECCIONAL CALDAS
IDENTIFICACIÓN:	NI-890800947
COD. DEPENDENCIA O SUCURSAL:	0
NOM. DEPENDENCIA O SUCURSAL:	0
FECHA GENERACION REPORTE:	2025-10-07
FECHA LÍMITE DE PAGO:	2025-10-10
FECHA DE PAGO:	2025-10-07
ENTIDAD DE PAGO:	BANCOLOMBIA
PERÍODO PENSIÓN:	2025-09
PERÍODO SALUD:	2025-10
NÚMERO PLANILLA:	34943304
TOTAL COTIZANTES:	2
REFERENCIA DE PAGO (PIN):	34943304
TIPO DE PLANILLA:	E

CÓDIGO ENTIDAD	NIT	NOMBRE	NÚMERO AFILIADOS	FONDO SOLIDARIDAD	FONDO SUBSISTENCIA	TOTAL INTERESES	VALOR PAGAR SIN INTERESES	VALOR PAGAR
EPS010	800088702	EPS SURA	2	$ 0	$ 0	$ 0	$ 1.091.100	$ 1.091.100
Subtotal Salud		1	2	$ 0	$ 0	$ 0	$ 1.091.100	$ 1.091.100
25-14	900336004	COLPENSIONES	2	$ 35.600	$ 35.600	$ 0	$ 1.467.800	$ 1.467.800
Subtotal Pensión		1	2	$ 35.600	$ 35.600	$ 0	$ 1.467.800	$ 1.467.800
14-11	890903790	ARL SURA	2	$ 0	$ 0	$ 0	$ 45.700	$ 45.700
Subtotal ARL		1	2	$ 0	$ 0	$ 0	$ 45.700	$ 45.700
CCF11	890806490	CCF DE CALDAS	2	$ 0	$ 0	$ 0	$ 349.200	$ 349.200
Subtotal CCF		1	2	$ 0	$ 0	$ 0	$ 349.200	$ 349.200
PASENA	899999034	SENA	2	$ 0	$ 0	$ 0	$ 174.700	$ 174.700
PAICBF	899999239	ICBF	2	$ 0	$ 0	$ 0	$ 262.000	$ 262.000
		Total a pagar		$ 35.600	$ 35.600	$ 0	$ 3.390.500	$ 3.390.500

FECHA DE PAGO DEL SIGUIENTE MES:	13/11/2025

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL POR FUENTE

FUENTE: RECURSOS ALCALDÍA MUNICIPAL

CODIGO ACTIVIDAD	NOMBRE DEL RECURSO	UNID.	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	EJECUCION INFORME 1	SOPORTE CONTABLE/Cc	SALDO	EJECUCION INFORME 2	SOPORTE CONTABLE/Cc	SALDO	EJECUCION INFORME 3	SOPORTE CONTABLE/Cc	SALDO	EJECUCION INFORME 4	SOPORTE CONTABLE/Cc	SALDO
	Tema 1: Competencias empresariales-Marketing Digital (2 grupos)	Horas	12	$ 125.000	$ 1.500.000												
	Tema 2: Finanzas en general que incluye costos, gastos, cartera, inventarios (2 grupos)	Horas	12	$ 125.000	$ 1.500.000												
	Tema 3: Estandarización de procesos. (2 grupos)	Horas	16	$ 125.000	$ 2.000.000												
	Tema 4: Regimen laboral, riesgos, soluciones, cambios en la normatividad (2 grupos)	Horas	12	$ 125.000	$ 1.500.000	$ 0		$ 11.000.000	$ 5.000.000	430 406	$ 6.000.000	$ 4.270.600	32415 32417 32418	$ 1.729.400	$ 1.729.400	32462	$ 0
	Tema 5: Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes (2 grupos)	Horas	12	$ 125.000	$ 1.500.000												
	Tema 6: Servicio al cliente incluyendo servicio a la mesa y menaje (2 grupos)	Horas	12	$ 125.000	$ 1.500.000												
	Tema 7: Maridaje (2 grupos)	Horas	12	$ 125.000	$ 1.500.000												
	Insumos	Sesiones	14	$ 500.000	$ 7.000.000	$ 0		$ 7.000.000	$ 1.500.000	406	$ 5.500.000	$ 460.004	32416	$ 5.039.996	$ 5.039.996	32462 32474	$ 0
	Refrigerios	Unidad	350	$ 20.000	$ 7.000.000	$ 0		$ 7.000.000	$ 2.494.000	113 114	$ 4.506.000	$ 1.698.804	447 448	$ 2.807.196	$ 2.807.196	32474 482	$ 0
	Cierre y graduación	Global	1	$ 2.875.000	$ 2.875.000	$ 0		$ 2.875.000	$ 0		$ 2.875.000	$ 0		$ 2.875.000	$ 0		$ 2.875.000
	Formación individual sitio de trabajo (4 Horas por empresa) incluida visita - Una vez identificada las necesidades se	Horas	200	$ 125.000	$ 25.000.000	$ 0		$ 25.000.000	$ 0		$ 25.000.000	$ 0		$ 25.000.000	$ 0		$ 25.000.000
	Transporte para Asesores	Visitas	50	$ 40.000	$ 2.000.000	$ 0		$ 2.000.000	$ 0		$ 2.000.000	$ 0		$ 2.000.000	$ 0		$ 2.000.000
	Técnicas de la cocina Internacional	Horas	4	$ 2.000.000	$ 8.000.000	$ 0		$ 8.000.000	$ 0		$ 8.000.000	$ 0		$ 8.000.000	$ 0		$ 8.000.000
	Alquiler de Salones con elementos necesarios (cocina, video beam, tv, computador) Proyección de Imanizales - Unidad de	Horas	4	$ 600.000	$ 2.400.000	$ 0		$ 2.400.000	$ 0		$ 2.400.000	$ 0		$ 2.400.000	$ 0		$ 2.400.000
	Transporte aereo chef ciudad de origen - Manizales - Ciudad de Origen	Personas	1	$ 3.500.000	$ 3.500.000	$ 0		$ 3.500.000	$ 0		$ 3.500.000	$ 0		$ 3.500.000	$ 0		$ 3.500.000
	Refrigerios	Unidad	50	$ 20.000	$ 1.000.000	$ 0		$ 1.000.000	$ 0		$ 1.000.000	$ 0		$ 1.000.000	$ 0		$ 1.000.000
	Insumos	Global	1	$ 2.100.000	$ 2.100.000	$ 0		$ 2.100.000	$ 0		$ 2.100.000	$ 0		$ 2.100.000	$ 0		$ 2.100.000
	Diseño y ejecuión de rueda de proveedores	Global	1	$ 20.000.000	$ 20.000.000	$ 0		$ 20.000.000	$ 0		$ 20.000.000	$ 6.165.000	32400 32410	$ 13.835.000	$ 13.835.000	32420 32462	$ 0
	Agente de convocatoria	Mes	6,5	$ 1.250.000	$ 8.125.000	$ 0		$ 8.125.000	$ 2.500.000	32301 32319	$ 5.625.000	$ 1.250.000	416	$ 4.375.000	$ 1.250.000	32399	$ 3.125.000
					$ 100.000.000	$ 0			$ 11.494.000			$ 13.844.408			$ 24.661.592		
						0%			**11%**			14%			25%		

FIRMA FENALCO _____

FUENTE: RECURSOS DE CONTRAPARTIDA FENALCO CALDAS

CODIGO ACTIVIDAD	NOMBRE DEL RECURSO	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	EJECUCION INFORME 1	SOPORTE CONTABLE/Cc	SALDO	EJECUCION INFORME 2	SOPORTE CONTABLE/Cc	SALDO	EJECUCION INFORME 3	SOPORTE CONTABLE/Cc	SALDO	EJECUCION INFORME 4	SOPORTE CONTABLE/Cc	SALDO
	Diseño general y comunicaciones	Mes	6	$ 764.424	$ 4.586.543	$ 764.424	FACTURA 331	$ 3.822.119	$ 764.424	32315	$ 3.057.695	$ 764.424	32315	$ 2.293.271	$ 764.424	32404	$ 1.528.847
	Alquiler de salones capacidad 25 personas (2 grupos)	Hora	88	$ 81.200	$ 7.145.600	$ 0		$ 7.145.600	$ 974.400	CERTIFICADO FENALCO	$ 6.171.200	$ 2.923.200	CERTIFICADO FENALCO	$ 3.248.000	$ 0		$ 3.248.000
	Ayudas audiovisuales	Sesiones	14	$ 250.000	$ 3.500.000	$ 0		$ 3.500.000	$ 500.000	CERTIFICADO FENALCO	$ 3.000.000	$ 1.500.000	CERTIFICADO FENALCO	$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000
	Coordinación general	Mes	6,5	$ 3.000.000	$ 19.500.000	$ 3.000.000	FACTURA 330	$ 16.500.000	$ 3.000.000	32303	$ 13.500.000	$ 3.000.000	414	$ 10.500.000	$ 3.000.000	32403	$ 7.500.000
	Agente de convocatoria	Mes	6,5	$ 1.250.000	$ 8.125.000	$ 2.500.000	FACTURA 335	$ 5.625.000	$ 0		$ 5.625.000	$ 1.250.000	423	$ 4.375.000	$ 1.250.000	32414	$ 3.125.000
					$ 42.857.143	$ 6.264.424			$ 5.238.824			$ 9.437.624			$ 5.014.424		
						15%			**12%**			**22%**			**12%**		

1,70844E-09

FIRMA FENALCO _____

Fenalco CALDAS

Gastos Varios

FACTURA No. 482

MARIA PAULA GARCIA GIRALDO CC 1,053,855,256 | **Expedida** 2025/09/24 | **Vence** 2025/10/09

CL 46 20 56 - MANIZALES , CALDAS

Concepto	Valor
SERVICIOS OTROS - Excluido IVA	$560,000.00
SUB TOTAL	**560,000.00**
RETENCION SERVICIOS	33,600.00
TOTAL CUENTA POR PAGAR	**526,400.00**

Cuenta	Descripción	Debito	Crédito
723595	SERVICIOS OTROS	560,000.00	
233595	COSTOS Y GASTOS POR PAGAR OTROS		526,400.00
236525	RETENCION SERVICIOS		33,600.00

Saldo Actual **526,400.00**

Autorizado:_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ **Revisado:**_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Software de Colombia: www.clauserp.com Elaborado por: BAG

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Jueves, 30 de octubre de 2025, 4:42:26 p.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
09 oct 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prove maria paula gar

Número de referencia
- -

Referencia 1
1053855256

Referencia 2
Presentaciones cultur

Valor
COP -$ 526.400,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Fenalco CALDAS

Gastos Varios

FACTURA No. 483

GLORIA ELENA OSPINA TORO CC 24,328,286
CR 24 70 111 - MANIZALES , CALDAS

	Expedida	**Vence**
	2025/09/17	2025/10/08

Concepto	**Valor**
SERVICIOS OTROS - Excluido IVA	$350,000.00
SUB TOTAL	**350,000.00**
RETENCION SERVICIOS	21,000.00
TOTAL CUENTA POR PAGAR	**329,000.00**

Cuenta	**Descripción**	**Debito**	**Crédito**
723595	SERVICIOS OTROS	350,000.00	
233595	COSTOS Y GASTOS POR PAGAR OTROS		329,000.00
236525	RETENCION SERVICIOS		21,000.00

Saldo Actual **329,000.00**

Autorizado:_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ **Revisado:**_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Software de Colombia: www.clauserp.com Elaborado por: BAG

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Jueves, 30 de octubre de 2025, 4:43:22 p.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
09 oct 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prove daniela lopez

Número de referencia
- -

Referencia 1
1053855325

Referencia 2
Gloriaelenaospina

Valor
COP -$ 517.000,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Fenalco CALDAS

Gastos Varios

FACTURA No. 484

GLORIA ELENA OSPINA TORO CC 24,328,286 | **Expedida** | **Vence**

CR 24 70 111 - MANIZALES , CALDAS | 2025/09/24 | 2025/10/20

Concepto	Valor
SERVICIOS OTROS - Excluido IVA	$200,000.00
SUB TOTAL	**200,000.00**
RETENCION SERVICIOS	12,000.00
TOTAL CUENTA POR PAGAR	**188,000.00**

Cuenta	Descripción	Debito	Crédito
723595	SERVICIOS OTROS	200,000.00	
233595	COSTOS Y GASTOS POR PAGAR OTROS		188,000.00
236525	RETENCION SERVICIOS		12,000.00

Saldo Actual **188,000.00**

Autorizado:_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ **Revisado:**_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Software de Colombia: www.clauserp.com Elaborado por: BAG

Fenalco
CALDAS

Gastos Varios

FACTURA No. 485

ADRIANA PAOLA ZAPATA PERALTA CC 30,238,124
CR 9B 45B 47 Tel: 3103630327 - MANIZALES , CALDAS

Expedida	**Vence**
2025/09/15	2025/10/27

Concepto	**Valor**
SERVICIOS OTROS - Excluido IVA	$2,300,000.00
TOTAL CUENTA POR PAGAR	**2,300,000.00**

Cuenta	**Descripción**	**Debito**	**Crédito**
523595	SERVICIOS OTROS	2,300,000.00	
233595	COSTOS Y GASTOS POR PAGAR OTROS		2,300,000.00

Saldo Actual **2,300,000.00**

Autorizado:_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ **Revisado:**_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Jueves, 30 de octubre de 2025, 4:39:05 p.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
17 oct 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a nomin adriana paola

Número de referencia
- -

Referencia 1
- -

Referencia 2
- -

Valor
COP -$ 2.300.000,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Fenalco CALDAS

Gastos Varios

FACTURA No. 492

JAIME ALBERTO HERNANDEZ CC 75,094,009 - HORNEANDO ANDO PANADERIA ARTESANAL
MANIZALES - MANIZALES , CALDAS

Expedida	**Vence**
2025/09/29	2025/09/29

Concepto	**Valor**
RESTAURANTE / COMESTIBLES	$750,000.00
ALIMENTACION	$750,000.00
SUB TOTAL	**1,500,000.00**
RET.SERV.HOTEL/HOSPEDAJE/RESTA	52,500.00
TOTAL CUENTA POR PAGAR	**1,447,500.00**

Cuenta	**Descripción**	**Debito**	**Crédito**
529560	CASINO Y RESTAURANTE	750,000.00	
529567	ALIMENTACION	750,000.00	
233595	COSTOS Y GASTOS POR PAGAR OTROS		1,447,500.00
236525	RETENCION SERVICIOS		52,500.00

Centro de Costos: FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

Saldo Actual **1,447,500.00**

Autorizado:_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ **Revisado:**_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Software de Colombia: **www.clauserp.com** Elaborado por: BAG

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Miércoles, 29 de octubre de 2025, 10:23:25 a.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
24 oct 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prov hernandes

Número de referencia
- -

Referencia 1
- -

Referencia 2
- -

Valor
COP -$ 1.447.500,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Fenalco CALDAS

Bancos OTROS PAGOS No.32419

VALENTINA GIL GIRALDO CC 1.053.850.926
MANIZALES - MANIZALES , CALDAS

Septiembre 17 de 2025

Concepto	Documento	Valor
Gastos Varios - CANCELACION / ABONO	480	2.250.000,00

Nota Débito - BANCOLOMBIA S.A. Cuenta No. 5965255010

Recibi:

Total **$2.250.000,00**

DOS MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/L

Firma y Documento de Identidad

Cuenta	Descripción	Debito	Crédito
233525	HONORARIOS	2.250.000,00	
111005	MONEDA NACIONAL		2.250.000,00

Autorizado:_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ **Revisado:**_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Software de Colombia: www.clauserp.com Elaborado por: BAG

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Viernes, 26 de septiembre de 2025, 3:27:51 p.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
17 sept 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prov valentia gil

Número de referencia
- -

Referencia 1
- -

Referencia 2
- -

Valor
COP -$ 2.250.000,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Fenalco CALDAS

Bancos OTROS PAGOS No.32420

DANILO SAAVEDRA OCAMPO CC 93.061.455
CR 11 1A CA 20 - MARIQUITA , TOLIMA

Septiembre 05 de 2025

Concepto	Documento	Valor
Gastos Varios - CANCELACION / ABONO	481	360.000,00

Nota Débito - BANCOLOMBIA S.A. Cuenta No. 5965255010

Recibi:

Total **$360.000,00**

TRESCIENTOS SESENTA MIL PESOS M/L

Firma y Documento de Identidad

Cuenta	Descripción	Debito	Crédito
233545	TRANSPORTES, FLETES Y ACARREOS	360.000,00	
111005	MONEDA NACIONAL		360.000,00

Autorizado:_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ **Revisado:**_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Software de Colombia: www.clauserp.com Elaborado por: BAG

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Viernes, 26 de septiembre de 2025, 3:33:29 p.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
05 sept 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prov danilo savedra

Número de referencia
- -

Referencia 1
- -

Referencia 2
- -

Valor
COP -$ 360.000,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Miércoles, 22 de octubre de 2025, 10:33:16 a.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
09 oct 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prove pepaeventos

Número de referencia
- -

Referencia 1
9018162330

Referencia 2
Maridaje

Valor
COP -$ 3.105.900,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Miércoles, 29 de octubre de 2025, 10:14:30 a.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
23 oct 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prove sinergia agenci

Número de referencia
- -

Referencia 1
901313544

Referencia 2
Fortalecimiento

Valor
COP -$ 2.213.400,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Miércoles, 29 de octubre de 2025, 10:14:45 a.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
23 oct 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prove corporacion par

Número de referencia
- -

Referencia 1
8908017527

Referencia 2
Fortalecimiento

Valor
COP -$ 54.145,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Miércoles, 29 de octubre de 2025, 10:14:03 a.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
24 oct 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prov leonardo sepulveda

Número de referencia
- -

Referencia 1
- -

Referencia 2
- -

Valor
COP -$ 270.720,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Miércoles, 29 de octubre de 2025, 10:13:31 a.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
24 oct 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prov jorgedarlingpetitt

Número de referencia
- -

Referencia 1
- -

Referencia 2
- -

Valor
COP -$ 336.000,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Miércoles, 29 de octubre de 2025, 10:14:11 a.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
24 oct 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prov hernan yepes orreg

Número de referencia
- -

Referencia 1
- -

Referencia 2
- -

Valor
COP -$ 3.294.000,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Jueves, 30 de octubre de 2025, 5:13:08 p.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
23 oct 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prove sinergia agenci

Número de referencia
- -

Referencia 1
901313544

Referencia 2
Fortalecimiento

Valor
COP -$ 2.213.400,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

Bancolombia

Sucursal Virtual Negocios

Detalle de movimiento

Miércoles, 29 de octubre de 2025, 10:14:52 a.m.
FEDERACION NACIONAL D
NIT: 890800947

Cuenta
Cuenta corriente - Bancolombia 059 - 652550 - 10

Oficina
Avenida santander

Fecha de creación
23 oct 2025

Fecha de aplicación
- -

Descripción
Pago a prove laura jimena o

Número de referencia
- -

Referencia 1
1053812159

Referencia 2
Fortalecimiento

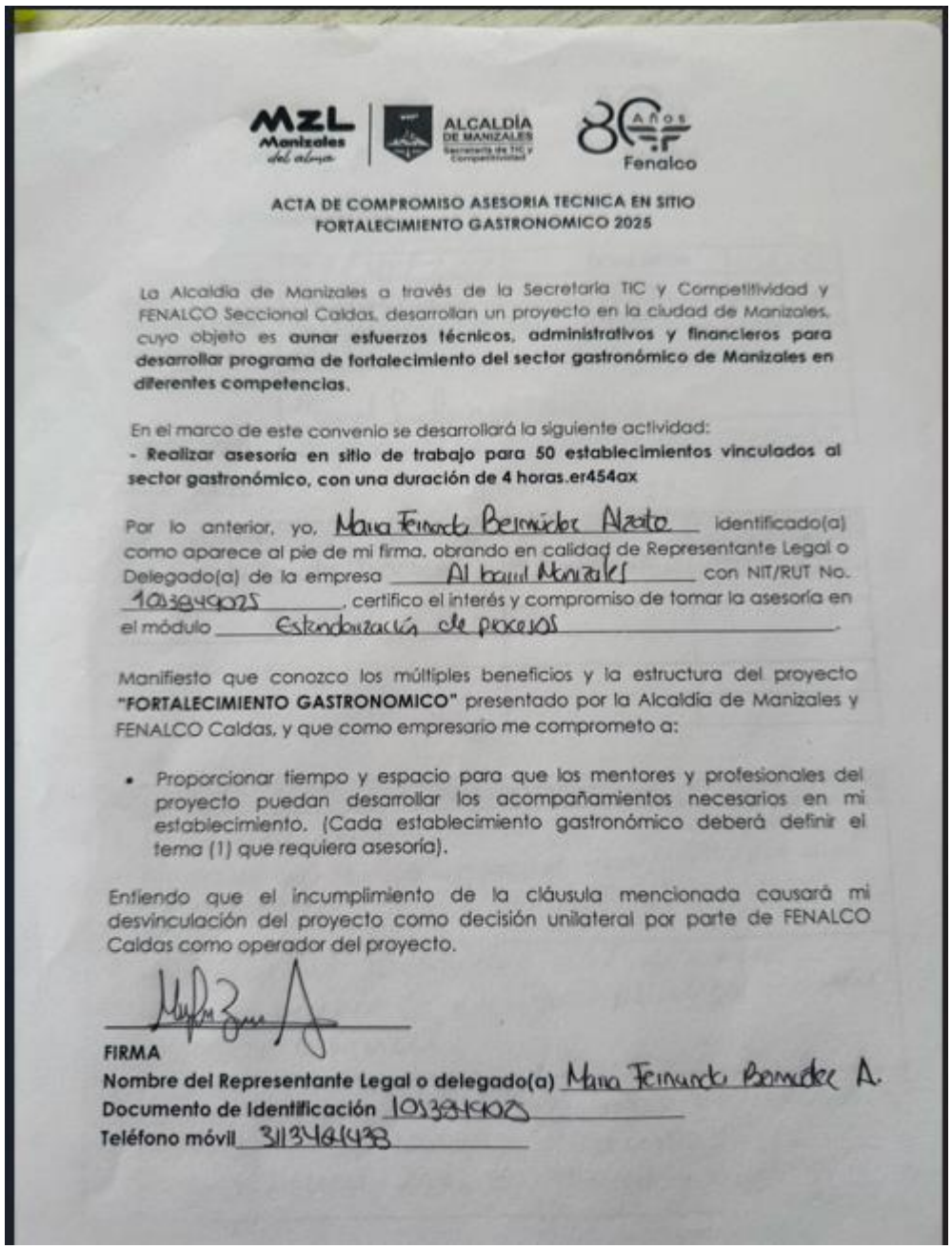
Valor
COP -$ 1.920.000,00

Canje (Aplica si es cheque)
- -

CRONOGRAMA DE VISITAS –MANUEL SANTIAGO

	FECHA 1	***FECHA 2***
Toque De Felicidad	Jueves 06 No: 8:30 - 10:30 am	
VANGUARDIA GOURMET	Martes 04 No: 8:30 - 10:30 am	
Inari	Martes 04 No: 5:00 - 7:00 pm	
Burger Travel	Martes 21 : 4 - 6 am	
Manuelina	Sábado 25: 8:30 - 10:30 am	
Al barril Manizales	Sábado 25: 10:30 - 12:30 M	
Las montañeras	Miércoles 05 No: 8:30 Pm - 10:30pm	

Actas de compromiso y reuniones “Al Barril”



MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES Secretaría de TIC y Competitividad | 80 Años Fenalco

ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias.**

En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.er454ax

Por lo anterior, yo, María Fernanda Bermúdez Acosta identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa Al barril Manizales con NIT/RUT No. 1053849025, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Estandarización de procesos.

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento. (Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema (1) que requiera asesoría).

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.

FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) María Fernanda Bermúdez A.
Documento de Identificación 1053849025
Teléfono móvil 3113461438

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	27/10/2025	Hora inicio:	10:30
Lugar:	Al Barrio	Hora fin:	12:30M
Módulo a tratar:	Estandarización	Ciudad:	Manizales
Empresa:	Al Barrio		
Consultor (es):	Manuel Eulinyo Alvarez		
Objetivo visita:	mejorar los procesos del negocio.		

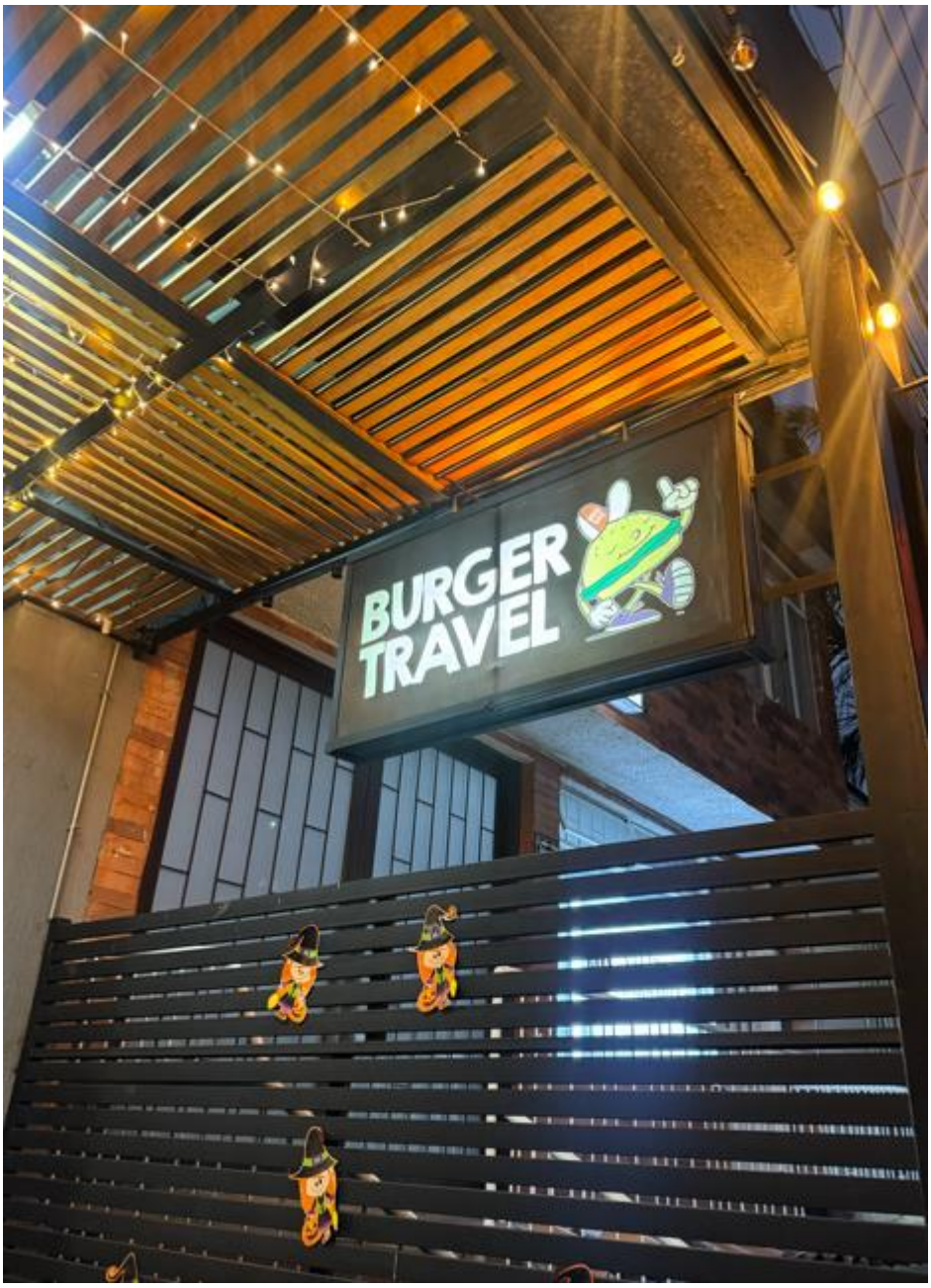
PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Maria Fernanda Bermudez	Propietaria	Al barrio Manizales	

No.	TEMAS TRATADOS
1	Procesos de estandarización nivel contable. Procesos de estandarización transformación del producto.
2	Cadena de suministro del negocio, donde recibir la materia prima, hasta producto final.
3	✓ Temas generales de unión de negocio, mercadeo, competitividad. ✓ Comunicación, ADN de marca y cultura Interna

REGISTRO FOTOGRÁFICO-ESTANDARIZACIÓN DE PROCESOS –MANUEL SANTIAGO




BURGER
TRAVEL

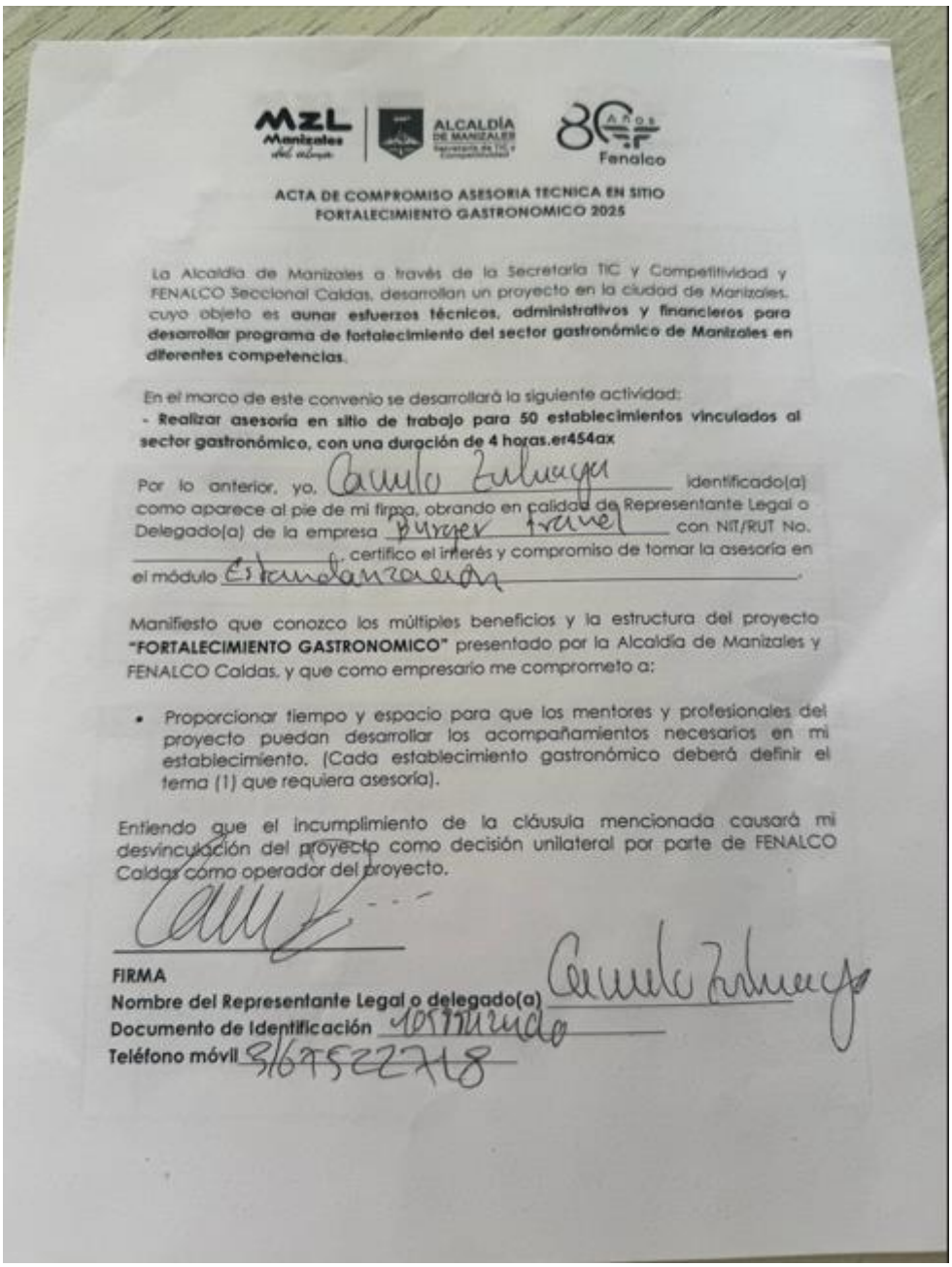





SUGERIDAS
BURGER TRAVEL
¡Déjate sorprender!
CATEGORÍA*
PERROS
HAMBURGUESAS
Todo lo del perro + vegetales
NEW YORK
Pepinos agridulces + aros de cebolla apanados
+ lechuga + tomate
MANIZALES
Chorizo + hogao + queso campesino
+ lechuga + tomate
ARACAS
Ensalada de repollo + tortilla de huevo
+ lechuga + cebolla
ONOLULÚ
Piña caramelizada + jamón
+ lechuga + tomate
RÍS
Cebolla Grille + champiñones
+ lechuga
F.
Guacamole + pico de gallo + maicitos
+ lechuga
BANA
Pepinos agridulces + ropa vieja
+ lechuga + cebolla
MA
Tomates confitados + pesto
+ lechuga
JERO**
Ensalada de repollo + papas en hilo crocante
+ lechuga + tomate + cebolla
* Precio especia "SUGERIDAS":
** Categoría viajero, más económica:
Hamburguesa $12,900 / Perro $9,900
nuestras hamburguesas vienen con pan tipo brioche + carne artesanal
Todos nuestros perros vienen con pan + salchicha americana
¡Armalos a tu manera!
MENÚ
BURGER TRAVEL
MEDIANO
GRAND
HAMBURGUESA
Pan tipo brioche • carne artesanal • queso
2 toppings • crocante • salsas • vegetales
PERRO
Pan • salchicha americana • queso
2 toppings • crocante • salsas
NACHOS
2 toppings • salsa de la casa
ADICIONALES
PROTEÍNAS
Ropa vieja, pulled pork, carne molida o pollo finas hierbas
ACOMPAÑANTES
Papas / yucas / aros de cebolla apanada / tostones de plátano verde
BEBIDAS
SODAS FRUTALES $5.
GASEOSAS
Pregunta por nuestras proteínas vegetar


BURGER TRAVEL
BURGER TRAVEL
ER TRAVEL
VIAJE DE SABORES
URGUESAS
$21.900
$23.900
$23.900
$21.900
$21.900
$21.900
$21.900

Actas de compromiso y reuniones “Burguer Travel”



MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES Secretaría de TIC y Competitividad | 80 AÑOS Fenalco

ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias.**

En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.er454ax

Por lo anterior, yo, Camilo Zuluaga identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa Burger travel con NIT/RUT No. _____, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Estandarización.

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento. (Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema (1) que requiera asesoría).

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.

FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) Camilo Zuluaga
Documento de Identificación 1053[illegible]
Teléfono móvil 3167522718

/

MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES Secretaría de TIC y Competitividad | 30 Años Fenalco

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	21/oct/25	Hora inicio:	4:15 pm
Lugar:	Burger travel	Hora fin:	6:15 PM
Módulo a tratar:	Estandarizacion	Ciudad:	Manizales
Empresa:	Burger travel		
Consultor (es):	Manel Santiago Alvarez		
Objetivo visita:	Analisis proceso estandarizacion		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Camilo Arbaiza	Socio	Burger travel	
SEBASTIAN MUNOZ	ADM.	"	

No.	TEMAS TRATADOS
1	Gestión procesos estandarización áreas contables y dudol obel negocio.
2	Gestion área obe transformación oel producto, cadena oe suministro producto terminado, servicio.
3	Temas adicionales = área comercial menú y reconocimiento oel negocio

Nombre del establecimiento co	Dirección:	Número celular:	Correo electrónico:	Nombre completo del representante/	Cargo:	1. ¿El establec	2. ¿Cuenta cor	3. ¿El estableci	4. ¿El estableci	Seleccione el módulo en el que	AGENDA
Don Ramón	Cr23#58-72	3187076197	auxiliar.donramon@gm	Adrián Diaz Martinez	Gerente	Si	Si	Si	Si	Finanzas en general	
Affogato	Cra 23a #60-86	3004669962	affogatocafesnacks@g	Luisa Fernanda González Martínez	Propietaria	Si	Si	Si	Si	Finanzas en general	
The Queen's pizza	Cc cable plaza mall de comidas 2 piso	3218996461	dianamt2079@gmail.co	Diana Marcela toro	Administradora	Si	Si	Si	Si	Finanzas en general	
Anatilde	Calle 66 23-31	3103711275	danigrimat@gmail.com	Daniela Grisales Mateus	CEO	Si	Si	Si	Si	Finanzas en general	
Restaurante 8x8 hotel quo	Calle 66 A No 26 A28	3117086716	Gerencia@quo.com.co	Reina Lucia Mejia sierr	Gerente	Si	Si	Si	Si	Finanzas en general	
Sazón y más	Cra 25 # 50-08 local 3	3116177991	camym9404@gmail.cor	Claudia Milena Tamayo Salazar	Propietaria	Si	Si	Si	Si	Finanzas en general	Viernes 10 de octubre de 10 am a 12 pm

Metodología de Trabajo para las asesorías técnicas para el sector gastronómico de Manizales

La metodología de trabajo propuesta está diseñada para optimizar y acompañar a los establecimientos a través de un enfoque estructurado y práctico, adaptado a las necesidades específicas de cada negocio. Desde un diagnóstico inicial detallado hasta la implementación de planes de mejora personalizados, esta metodología combina análisis técnico, asesorías presenciales y herramientas estratégicas.

Su objetivo principal es identificar áreas de oportunidad, ofrecer soluciones innovadoras y asegurar un seguimiento constante para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento de los restaurantes en un entorno competitivo.

1. Diagnóstico Inicial

Duración: 1 hora

- **Objetivo:** Identificar necesidades, particularidades y brechas de la empresa.
- **Actividades:**
    - Reunión presencial para analizar el área clave del restaurante que solictó para la asistencia técnica (finanzas en general, estandarización de procesos, marketing digital, servicio al cliente, entre otros).
    - Aplicación de herramientas diagnósticas para estructurar información relevante.
    - Recopilación de datos clave a través de preguntas y observaciones orientadas a identificar puntos críticos.

- **Entregables:**
    - Identificación preliminar de observaciones para construir el diagnóstico formal.

2. Informe Diagnóstico

- **Objetivo:** Documentar el análisis inicial y establecer un marco para la asesoría presencial.

- **Actividades:**
  - Consolidación de información obtenida en la reunión inicial.
  - Identificación de debilidades empresariales y áreas de oportunidad.
  - Definición de temas específicos a abordar en la asesoría presencial.

- **Entregables:**
  - Informe con diagnóstico detallado y recomendaciones generales.

3. Asesoría Presencial Personalizada

Duración: 3 horas

- **Objetivo:** Abordar las áreas críticas mediante trabajo conjunto con el empresario.

- **Actividades:**
  - Revisión en sitio de procesos basados en el enfoque de acuerdo con las brechas identificadas.
  - Propuesta de soluciones prácticas y discusión de estrategias específicas.
  - Documentación de hallazgos adicionales y toma de notas para generar recomendaciones.

- **Entregables:**
  - Recomendaciones iniciales verbalizadas al empresario.
  - Registro detallado de notas para la construcción del plan de mejora.

4. Diseño del Plan de Mejora

- **Objetivo:** Entrega una guía rápida práctica y herramientas para fortalecer la gestión del restaurante.

- **Actividades:**
  - Elaboración de un plan ágil basado en las necesidades identificadas.
  - Diseño de herramientas específicas, tales como:
    - **Modelo Canvas** para estructurar la propuesta de valor.
    - **Plan de redes sociales** para optimizar el marketing digital.
    - **Modelo de innovación** para identificar nuevas oportunidades de mercado.
    - **Planeación estratégica** para orientar el crecimiento sostenible del negocio.
    - **Entre otras herramientas útiles de acuerdo al módulo a profundizar.**

- **Entregables:**
  - Documento pdf con el plan de mejora
  - Herramientas y formatos según la necesidad identificada.

ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias**.

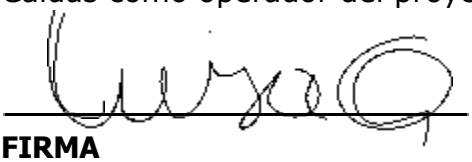
En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.

Por lo anterior, yo, Luisa Fernanda González Martínez identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa AFFOGATO CAFÉ SNAKCS con NIT/RUT No. 1053820252-1, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Asesoría Financiera.

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento.

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.



FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) Luisa Fernanda González
Documento de Identificación 1053820252
Teléfono móvil 3004669962

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	22/10/2025	**Hora inicio:**	8:00 am
Lugar:	Cra 23 A N° 60-86	**Hora fin:**	10:00 am
Módulo a tratar:	Asesoría Financiera	**Ciudad:**	Manizales
Empresa:	Affogato Café Snacks		
Consultor (es):	ANDRÉS FERNANDO GALEANO OSORIO		
Objetivo visita:	DIAGNÓSTICO Y ASESORAMIENTO FINANCIERO INICIAL		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Luisa Fernanda González	Propietaria	Affogato Café Snacks	

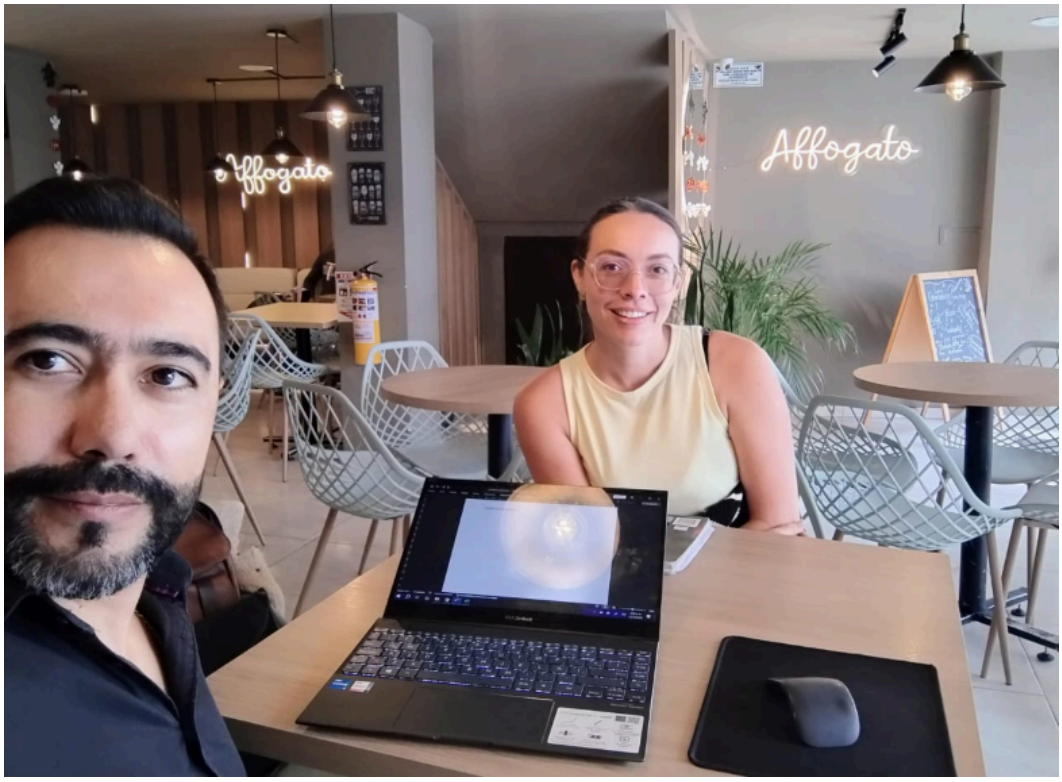
No.	TEMAS TRATADOS
1	Se hace una revisión de la empresa, la cual lleva 3 años y tiene 3 socios. Se dedica a la venta de café pero también es reconocida por los snacks. Tiene dos puntos de venta, uno en el barrio Estrella y otro en la Enea. La empresa aun no factura electrónicamente, ya que aun no se cumplen las condiciones. El contador está pendiente. Ya se ha tenido reunión con la Dian sobre el tema.
2	La empresaria no mezcla sus finanzas personales con las empresariales, se le invita a que continue con esta práctica. La empresa maneja un software, el cual permite revisar la facturación y el control del inventario.
3	SE lleva un estricto control del inventario de existencias, soportado en el sistema que se posee. Hay una dolencia con el inventario y es que el sistema

	tiene una rigidez en producción al momento de crear el recetario. Se tiene como soporte Excel.
4	Se explica la importancia de llevar el control del índice de contribución y se explica su forma de cálculo.
5	

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1	Se procederá a la revisión del Índice de contribución de los principales productos de la empresa y se revisarán en el próximo encuentro	Luisa Fernanda González	31 de ocubre de 10am a 12pm
2	El asesor ayudará en el próximo encuentro a calcular el índice de contribución general del negocio para un mes. La empresaria deberá traer la información.	Luisa Fernanda González Andrés Galeano	31 de ocubre de 10am a 12pm
3			
4			

EVIDENCIA FOTOGRÁFICA


Affogato
Affogato

FORMATO PLAN DE MEJORA
ASESORIA TECNICA

Fecha:	22/10/2025	**Hora inicio:**	8:00 am
Lugar:	Centro Comercial Cable Plaza 2° piso Mall de comidas local 221	**Hora fin:**	10:00 am
Establecimiento:	Affogato Café Snacks		
Consultor (es):	Andrés Fernando Galeano Osorio		
Objetivo visita:	DIAGNÓSTICO Y ASESORAMIENTO FINANCIERO INICIAL		

MÓDULO PARA LA ASESORÍA TÉCNICA EN SITIO:

___ Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes
___ Estandarización de procesos
___ Marketing digital
_X__ Finanzas en general
___ Normativa laboral
___ Servicio a la mesa y menaje
___ Maridaje

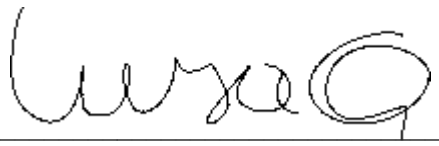
PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	ESTABLECIMIENTO
Luisa Fernanda González	Propietaria	Affogato Café Snacks

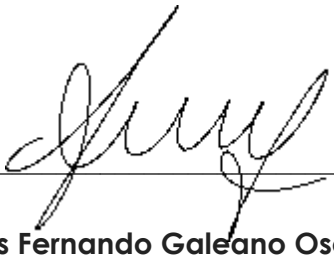
No.	TEMAS TRATADOS
1	**Recomendación en inventarios:**

	Siempre se tendrá fluctuación en los precios. Esto significa que el inventario en el Kardex deberá ser revisado, en principio en los costos de los insumos más representativos. Luego se podrá hacer en los insumos de menor cuantía.
2	**Recomendación Márgenes de utilidad** Se debe calcular el índice de contribución de cada producto y se recomienda también hacerlo para la empresa.
3	

PLAN DE MEJORA
Se estructurará en el siguiente encuentro



FIRMA
Luisa Fernanda González Martínez
Cédula: 1053.820.252
Celular: 3004669962

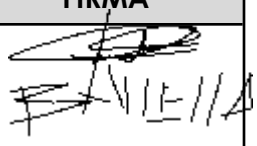
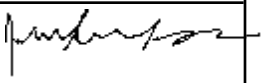


FIRMA
Andrés Fernando Galeano Osorio

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	07 de octubre de 2025	**Hora inicio:**	2:00 pm
Lugar:	Cra 23 58-72	**Hora fin:**	4:00 pm
Módulo a tratar:	Finanzas -	**Ciudad:**	
Empresa:	Don Ramón más que un burro SAS		
Consultor (es):	ANDRÉS FERNANDO GALEANO OSORIO		
Objetivo visita:	Diagnóstico Financiero y asesoramiento financiero inicial		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Adrian David Díaz	Dueño	Don Ramón	
Juan Guillermo Barrera	Administrador	Don Ramón	
Jose Manuel Melendez	Administrador	Don Ramón	
Maribel Castellanos	Administradora	Don Ramón	
Daniela Salazar	Administradora	Don Ramón	
Diego García	Administrador	Don Ramón	
Jesús Guevara	Supervisor	Don Ramón	
Claudia Castaño	Auxiliar Contable	Don Ramón	
Andrés Rivera	Auxiliar Contable	Don Ramón	

No.	TEMAS TRATADOS
1	Se hace una revisión del costo, en el cual los administradores de sede expresan la necesidad de hacer un mayor control. Se explican conceptos como costos y gastos fijos y variables.
2	Se analizó el tema de inventarios y cómo se hace el proceso de compra. Con base en esto se hace una explicación de la importancia de llevar un control en el sistema.
3	Se discutió el tema de puntos de equilibrio y la necesidad de estructurar indicadores para llevar un seguimiento.
4	Se encuentra que la empresa no hace seguimiento periódico a su contabilidad y no se monitorean los signos vitales de la empresa.
5	Don Ramón está creciendo mucho en puntos de venta, entonces se requieren controles.

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1	Estructurar los estados financieros con corte a septiembre, en ese encuentro se estructurarán los indicadores financieros	Claudia Castaño Andrés rivera	Miércoles – Jueves 15 – 16 de septiembre
2	Se estructurará el índice de contribución para efecto	Maribel Castellanos	Próximo encuentro
3			
4			

EVIDENCIA FOTOGRÁFICA



FORMATO PLAN DE MEJORA
ASESORIA TECNICA

Fecha:	07 de octubre de 2025	**Hora inicio:**	2:00 pm
Lugar:		**Hora fin:**	4:00 pm
Establecimiento:	Don Ramón más que un Burro SAS		
Consultor (es):	ANDRÉS FERNANDO GALEANO OSORIO		
Objetivo visita:	Diagnóstico Financiero y asesoramiento financiero inicial		

MÓDULO PARA LA ASESORÍA TÉCNICA EN SITIO:

___ Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes
___ Estandarización de procesos
___ Marketing digital
_X__ **Finanzas en general**
___ Normativa laboral
___ Servicio a la mesa y menaje
___ Maridaje

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	ESTABLECIMIENTO
Adrian David Díaz	Dueño	Don Ramón
Juan Guillermo Barrera	Administrador	Don Ramón
Jose Manuel Melendez	Administrador	Don Ramón
Maribel Castellanos	Administradora	Don Ramón
Daniela Salazar	Administradora	Don Ramón
Diego García	Administrador	Don Ramón
Jesús Guevara	Supervisor	Don Ramón

Claudia Castaño	Auxiliar Contable	Don Ramón
Andrés Rivera	Auxiliar Contable	Don Ramón

No.	TEMAS TRATADOS
1	No se lleva control de los principales indicadores financieros con los cuales se pueda hacer seguimiento de la liquidez, el endeudamiento y rentabilidad
2	
3	
4	
5	

PLAN DE MEJORA
La empresa va a empezar a estructurar los estados financieros cada tres meses. Se estructurarán los indicadores financieros con el área contable para que se puedan seguir revisando trimestralmente. Se definirán cuáles son los indicadores pertinentes para estructurar la formulación de tal manera que cada tres meses se puedan llevar

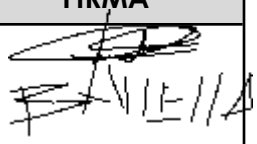
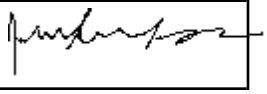
FIRMA
Adrián David Díaz
Cédula: 75.107.369
Celular: 3187076197

FIRMA
Andrés Fernando Galeano Osorio

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	15 de octubre de 2025	**Hora inicio:**	5:00 pm
Lugar:	Cra 23 58-72	**Hora fin:**	7:00 pm
Módulo a tratar:	Finanzas -	**Ciudad:**	
Empresa:	Don Ramón más que un burro SAS		
Consultor (es):	ANDRÉS FERNANDO GALEANO OSORIO		
Objetivo visita:	Estructurar indicadores financieros y efectuar análisis		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Adrian David Díaz	Dueño	Don Ramón	
Juan Guillermo Barrera	Administrador	Don Ramón	
Jesús Guevara	Supervisor	Don Ramón	

No.	TEMAS TRATADOS
1	Se hizo una revisión de los estados financieros comparativos 2025 vs 2024 con corte a septiembre
2	Se explicó la estructura operativa y financiera de la empresa y se revisaron los principales costos y gastos
3	Se estructuraron los diferentes análisis (vertical y horizontal) y se explicó la forma en la cual se deben seguir revisando

4	Se analizó la importancia de contemplar la inversión en un sistema de información ERP para consolidar la información del inventario.
5	

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1	Estructurar los estados financieros cada 3 meses	Sebastián Londoño	
2	Tratar de estructurar un control de utilidades por punto de venta	administradores	
3	Promover la estructuración de un flujo de caja y presupuesto	Adrián	
4			

EVIDENCIA FOTOGRÁFICA



FORMATO PLAN DE MEJORA
ASESORIA TECNICA

Fecha:	15 de octubre de 2025	**Hora inicio:**	2:00 pm
Lugar:		**Hora fin:**	4:00 pm
Establecimiento:	Don Ramón más que un Burro SAS		
Consultor (es):	ANDRÉS FERNANDO GALEANO OSORIO		
Objetivo visita:	Análisis financiero mes de septiembre y estructuración de indicadores		

MÓDULO PARA LA ASESORÍA TÉCNICA EN SITIO:

___ Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes
___ Estandarización de procesos
___ Marketing digital
_X__ **Finanzas en general**
___ Normativa laboral
___ Servicio a la mesa y menaje
___ Maridaje

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	ESTABLECIMIENTO
Adrian David Díaz	Dueño	Don Ramón
Juan Guillermo Barrera	Administrador	Don Ramón
Jesús Guevara	Supervisor	Don Ramón

No.	TEMAS TRATADOS
1	

	Se hace una revisión del estado de situación financiera. Se analiza el activo corriente y no corriente al igual que el pasivo y patrimonio. Se le explica al equipo cómo se debe hacer la revisión de las cifras cada vez que se reúnan.
2	Se estructuraron los indicadores financieros de análisis vertical y horizontal y se le indició al equipo en cuáles aspectos se debe tener cuidado.
3	Se reflexiona sobre la estructura de los estados financieros y la importancia de presentarlos de otra forma de tal manera que se puedan estructurar los indicadores financieros de liquidez, endeudamiento y renta bilidad
4	
5	

PLAN DE MEJORA
La empresa deberá tener encuentros mínimo trimestralmente para revisar la información financiera de la empresa. Se deberán seguir monitoreando los principales indicadores financieros y también estructurar un flujo de caja y presupuesto para hacer seguimiento y comparación a la ejecución de la actividad y sus resultados.

FIRMA
Adrián David Díaz
Cédula: 75.107.369
Celular: 3187076197

FIRMA
Andrés Fernando Galeano Osorio

ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias**.

En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.er454ax

Por lo anterior, yo, Adrián David Diaz Martínez identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa Don Ramón con NIT/RUT No. 901227971-0 _____, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Asesoría Financiera.

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento. (Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema (1) que requiera asesoría).

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.



FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) Adrián David Diaz Martínez
Documento de Identificación 75.107.369
Teléfono móvil 3187076197

ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias**.

En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.er454ax

Por lo anterior, yo, Adrián David Diaz Martínez identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa Don Ramón con NIT/RUT No. 901227971-0 _____, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Asesoría Financiera.

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento. (Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema (1) que requiera asesoría).

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.



FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) Adrián David Diaz Martínez
Documento de Identificación 75.107.369
Teléfono móvil 3187076197

ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias**.

En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.er454ax

Por lo anterior, yo, Adrián David Diaz Martínez identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa Don Ramón con NIT/RUT No. 901227971-0, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Asesoría Financiera.

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento. (Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema (1) que requiera asesoría).

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.



FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) Adrián David Diaz Martínez
Documento de Identificación 75.107.369
Teléfono móvil 3187076197

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:		**Hora inicio:**	
Lugar:		**Hora fin:**	
Módulo a tratar:		**Ciudad:**	
Empresa:			
Consultor (es):			
Objetivo visita:			

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA

No.	TEMAS TRATADOS
1	
2	
3	

4	
5	

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1			
2			
3			
4			

FORMATO PLAN DE MEJORA
ASESORIA TECNICA

Fecha:		**Hora inicio:**	
Lugar:		**Hora fin:**	
Establecimiento:			
Consultor (es):			
Objetivo visita:			

MÓDULO PARA LA ASESORÍA TÉCNICA EN SITIO:

___ Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes
___ Estandarización de procesos
___ Marketing digital
___ Finanzas en general
___ Normativa laboral
___ Servicio a la mesa y menaje
___ Maridaje

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	ESTABLECIMIENTO

No.	TEMAS TRATADOS
1	

2	
3	
4	
5	

PLAN DE MEJORA

_____	_____
FIRMA	**FIRMA**
Nombre encargado (a) establecimiento	**Nombre asesor:**
Cédula:	
Celular:	

ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias**.

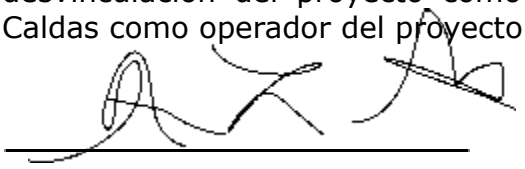
En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.er454ax

Por lo anterior, yo, Reina Lucía Mejía Sierra identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa Hotel Quo con NIT/RUT No. 900482336, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Asesoría Financiera.

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento. (Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema (1) que requiera asesoría).

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.

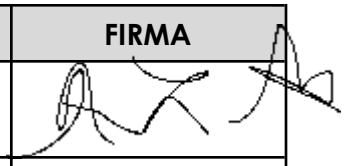


FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) Reina Lucía Mejía Sierra
Documento de Identificación 30329793
Teléfono móvil 3117086716

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	16/10/2025	**Hora inicio:**	7:00 am
Lugar:	Cll 66ª N° 26 A 28	**Hora fin:**	9:00 am
Módulo a tratar:	Asesoría Financiera	**Ciudad:**	Manizales
Empresa:	Hotel QUO		
Consultor (es):	ANDRÉS FERNANDO GALEANO OSORIO		
Objetivo visita:	DIAGNÓSTICO Y ASESORAMIENTO FINANCIERO INICIAL		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Reina Lucía Mejía Sierra	Gerente General	Hotel Quo	

No.	TEMAS TRATADOS
1	El hotel está haciendo una renovación no sólo de su carta, sino también de sus espacios front y back e infraestructura. Se contempla ampliación de la cocina y del restaurante. Esto incluye una remodelación del bar con espacios de coworking que permitan al cliente hotel mejorar su experiencia y a su vez ampliar el número de puestos en el restaurante en aras de mejorar el ingreso.
2	Se pensaba dar inicio en octubre de este año, pero por diferentes temas se ha postergado para el año entrante, seguramente entre enero y febrero, una vez culmine la temporada alta de ferias.

3	La inversión estimada del proyecto es de 500 millones.
4	En este ejercicio nos centramos en el restaurante y eventos, los cuales tienen centros de costos diferentes para poder llevar un control de cada unidad de negocio.
5	El restaurante facturó en el año 2024 $472.173.871 y eventos $407.576.000 para un total de $873.750.000. En síntesis los ingresos promedios son de $72,8 millones. En el año 2025 las cifras con corte a mitad de octubre son: Restaurante $414.121.000 y eventos $305.287.850 para un promedio mensual de 76 mill. En materia de restaurante, se encuentra que las ventas promedio del año 2024 eran de 39 millones y en el año 2025 es de 43,5, para un crecimiento cercano al 11,53% En materia de eventos el promedio mensual en el año 2024 era de $40 mill y en el 2025 es de $32,12 mill teniendo en cuenta que faltan la temporada alta de fin de año, con lo cual el promedio mensual mejorará pero quedan dudas en que se logre el promedio del 2024.
6	**Costos de restaurantes** Se revisa el costo y se recomienda la estructuración de un ÍNDICE DE CONTRIBUCIÓN desde el costo de la materia prima que es el costo variable. Se encuentra que en promedio en el año 2024 dicho indicador fue del 65% mostrando una participación del costo del 35%. En el año 2025 se mantienen dichos valores, lo cual indica que la gerencia tiene un estricto control en el proceso de compras e inventarios. Se sugiere que para la estructuración del presupuesto se trabaje con un indicador del 40%

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA

1	Se tendrá discriminada la nómina del restaurante y del hotel para revisar si se tiene una adecuada asignación a los centros de costos.	Reina Lucía Mejía	
2	Se traerá el ejercicio presupuestal para efectuar una revisión de su estructuración y hacer aportes	Reina Lucía Mejía	
3			
4			

EVIDENCIA FOTOGRÁFICA



FORMATO PLAN DE MEJORA
ASESORIA TECNICA

Fecha:	16/10/2025	**Hora inicio:**	7:00 am
Lugar:	Cra 25 N° 50-08 local 3	**Hora fin:**	9:00 am
Establecimiento:	Hotel Quo		
Consultor (es):	Andrés Fernando Galeano Osorio		
Objetivo visita:	DIAGNÓSTICO Y ASESORAMIENTO FINANCIERO INICIAL		

MÓDULO PARA LA ASESORÍA TÉCNICA EN SITIO:

___ Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes
___ Estandarización de procesos
___ Marketing digital
_X__ Finanzas en general
___ Normativa laboral
___ Servicio a la mesa y menaje
___ Maridaje

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	ESTABLECIMIENTO
Claudia Milena Tamayo	Propietaria	Sazón y más

No.	TEMAS TRATADOS

1	**Recomendación facturación electrónica** Es importante revisar la facturación electrónica en el POS, para que no se vaya a incurrir en un incumplimiento ante la DIAN. **Recomendación frente a deudas** Se debe estructurar un presupuesto de caja donde se organicen las cuentas y se establezca la forma como se solventarán dichas deudas.
2	**Recomendación frente al no registro de la información** Si no se está realizando ninguna gestión o registro de la información financiera, es crucial buscar formas de mejorar este aspecto. La falta de registros financieros puede dificultar la toma de decisiones informadas y el cumplimiento de las obligaciones fiscales. Considerar la implementación de métodos de registro adecuados es fundamental para la salud financiera a largo plazo del negocio.
3	**Recomendación de revisión de la información:** No revisar nunca los resultados financieros puede ser arriesgado para la salud financiera de tu negocio. Es importante entender que revisar regularmente tus finanzas te permite tomar decisiones más informadas y proactivas. Considera establecer una periodicidad de revisión que se ajuste mejor a tus necesidades y capacidades. Se recomienda al menos efectuar una revisión al mes para consolidar los ingresos, los egresos y calcular las utilidades.
4	**Recomendación frente al arrendamiento de Sazón y más** Es importante validar con un abogado el contrato de arrendamiento, particularmente haciendo énfasis en la custodia de los activos que se van a transferir, de tal manera que no se corra el riesgo de perderlos. Por otro lado, el valor del arrendamiento debe ser consecuente con el alquiler de un negocio acreditado y con todo el mobiliario y equipo de cocina incluido.
5	**Recomendación en materia de presupuesto**

	Sería muy beneficioso que la unidad productiva comience a realizar una estimación de sus ventas, costos y gastos futuros. Hacer un presupuesto es como tener un mapa que guía las decisiones del negocio. Permite anticipar ingresos y gastos, ayudando a manejar mejor el dinero y a estar preparado para posibles imprevistos. Además, facilita la identificación de oportunidades de ahorro y crecimiento. No es complicado y puede comenzar de manera sencilla, anotando lo que espera vender y gastar en los próximos meses. Esta práctica mejorará significativamente la gestión del negocio y contribuirá a su éxito.

PLAN DE MEJORA
La empresaria está pensando en radicarse en otra ciudad, sin embargo, no quiere perder el posicionamiento que ha adquirido el negocio durante 9 años, por lo cual se está buscando hacer un arrendamiento del mismo de tal manera que con el flujo de caja procedente del arrendamiento se puedan solventar las diferentes obligaciones financieras que se han adquirido para poder sostener el negocio. Dentro del plan de mejora hay tres ejes de acción: 1. Contactar un abogado para poder definir los términos en los cuales se debe redactar el contrato de arrendamiento, salvaguardando los activos de la empresa y los riesgos operativos que se puedan derivar del cumplimiento del objeto misional. 2. Estructurar un presupuesto de caja que permita establecer cuál es la estructura óptima de ingresos para solventar los diferentes gastos incluidas las obligaciones crediticias que ha adquirido el propietario. 3. Revisar con el contador el estado actual de las obligaciones fiscales de la empresa de tal manera que antes de proceder con el arrendamiento todo se encuentre al día. Para el próximo encuentro se deberán traer cifras financieras para efectuar la proyección y los avances sostenidos con el contador y con el abogado

FIRMA
Claudia Milena Tamayo Salazar
Cédula: 42.146.514
Celular: 3116177991

FIRMA
Andrés Fernando Galeano Osorio

ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias**.

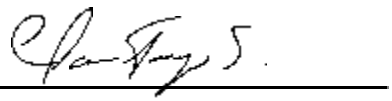
En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.er454ax

Por lo anterior, yo, Claudia Milena Tamayo Salazar identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa Sazón y más con NIT/RUT No. 42.146.514-4, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Asesoría Financiera.

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento. (Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema (1) que requiera asesoría).

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.



FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) Claudia Milena Tamayo S.
Documento de Identificación 42.146.514
Teléfono móvil 3116177991

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	10/10/2025	**Hora inicio:**	10:00 am
Lugar:	Cra 25 N° 50-08 local 3	**Hora fin:**	12:00 pm
Módulo a tratar:	Asesoría Financiera	**Ciudad:**	Manizales
Empresa:	Sazón y más		
Consultor (es):	ANDRÉS FERNANDO GALEANO OSORIO		
Objetivo visita:	DIAGNÓSTICO Y ASESORAMIENTO FINANCIERO INICIAL		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Claudia Milena Tamayo	Propietaria	Sazón y más	

No.	TEMAS TRATADOS
1	La empresaria hace una presentación general de la empresa, indicando que la empresa lleva cerca de 9 años pero la empresaria se hizo con el 100% de la propiedad desde hace 5 años.
2	Se tienen 4 personas trabajando tiempo completo en el negocio, 2 en cocina y 2 en salón. La empresa no está facturando electrónicamente. El

	95% de los ingresos de la empresa son por ventas en efectivo, sin embargo, el negocio brinda al cliente otras formas de pago como billeteras digitales (nequi – Daviplata) y códigos QR.
3	La empresaria no lleva registros financieros de sus ingresos, de sus egresos, de sus compras, ni de ninguna información financiera. **Deudas:** En la actualidad la empresaria tiene 3 deudas que ascienden a cerca de 60 millones de pesos, que mensualmente conlleva una cuota promedio de 4.000.000
4	La empresaria está en proyectos de desplazarse de la ciudad y por ello su apuesta estratégica es ARRENDAR a Sazón y Más con sus activos incluídos, de tal forma que el arrendatario aproveche la marca que se ha consolidado durante más de 9 años y garantice un pago mensual a la propietaria.
5	Costos y presupuestos La empresa no lleva un cálculo del costo de sus productos y tampoco hace presupuestos de sus ingresos costos y gastos. Se le explica a la empresaria la importancia de hacerlo.

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1	La empresaria deberá contactar un abogado para revisar los términos en los cuales se deberá redactar el contrato de arrendamiento para gestionar el riesgo de pérdida de activos o el riesgo que pueda asumir la dueña por una mala administración por parte del arrendatario	Claudia Milena	Martes 14 de octubre
2	Se va a hacer un modelo financiero para ejecutar una planeación de recursos y poder determinar el monto mensual de cobro de arrendamiento	Andrés Galeano	Martes 14 de octubre
3	Revisar con el contador el tema de impuestos para que antes de proceder al arrendamiento, se deje todo al día	Claudia Milena	Martes 14 de octubre
4			

EVIDENCIA FOTOGRÁFICA



FORMATO PLAN DE MEJORA
ASESORIA TECNICA

Fecha:	10/10/2025	**Hora inicio:**	10:00 am
Lugar:	Cra 25 N° 50-08 local 3	**Hora fin:**	12:00 pm
Establecimiento:	Sazón y más		
Consultor (es):	Andrés Fernando Galeano Osorio		
Objetivo visita:	DIAGNÓSTICO Y ASESORAMIENTO FINANCIERO INICIAL		

MÓDULO PARA LA ASESORÍA TÉCNICA EN SITIO:

___ Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes
___ Estandarización de procesos
___ Marketing digital
_X__ Finanzas en general
___ Normativa laboral
___ Servicio a la mesa y menaje
___ Maridaje

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	ESTABLECIMIENTO
Claudia Milena Tamayo	Propietaria	Sazón y más

No.	TEMAS TRATADOS

1	**Recomendación facturación electrónica** Es importante revisar la facturación electrónica en el POS, para que no se vaya a incurrir en un incumplimiento ante la DIAN. **Recomendación frente a deudas** Se debe estructurar un presupuesto de caja donde se organicen las cuentas y se establezca la forma como se solventarán dichas deudas.
2	**Recomendación frente al no registro de la información** Si no se está realizando ninguna gestión o registro de la información financiera, es crucial buscar formas de mejorar este aspecto. La falta de registros financieros puede dificultar la toma de decisiones informadas y el cumplimiento de las obligaciones fiscales. Considerar la implementación de métodos de registro adecuados es fundamental para la salud financiera a largo plazo del negocio.
3	**Recomendación de revisión de la información:** No revisar nunca los resultados financieros puede ser arriesgado para la salud financiera de tu negocio. Es importante entender que revisar regularmente tus finanzas te permite tomar decisiones más informadas y proactivas. Considera establecer una periodicidad de revisión que se ajuste mejor a tus necesidades y capacidades. Se recomienda al menos efectuar una revisión al mes para consolidar los ingresos, los egresos y calcular las utilidades.
4	**Recomendación frente al arrendamiento de Sazón y más** Es importante validar con un abogado el contrato de arrendamiento, particularmente haciendo énfasis en la custodia de los activos que se van a transferir, de tal manera que no se corra el riesgo de perderlos. Por otro lado, el valor del arrendamiento debe ser consecuente con el alquiler de un negocio acreditado y con todo el mobiliario y equipo de cocina incluido.
5	**Recomendación en materia de presupuesto**

	Sería muy beneficioso que la unidad productiva comience a realizar una estimación de sus ventas, costos y gastos futuros. Hacer un presupuesto es como tener un mapa que guía las decisiones del negocio. Permite anticipar ingresos y gastos, ayudando a manejar mejor el dinero y a estar preparado para posibles imprevistos. Además, facilita la identificación de oportunidades de ahorro y crecimiento. No es complicado y puede comenzar de manera sencilla, anotando lo que espera vender y gastar en los próximos meses. Esta práctica mejorará significativamente la gestión del negocio y contribuirá a su éxito.

PLAN DE MEJORA
La empresaria está pensando en radicarse en otra ciudad, sin embargo, no quiere perder el posicionamiento que ha adquirido el negocio durante 9 años, por lo cual se está buscando hacer un arrendamiento del mismo de tal manera que con el flujo de caja procedente del arrendamiento se puedan solventar las diferentes obligaciones financieras que se han adquirido para poder sostener el negocio. Dentro del plan de mejora hay tres ejes de acción: 1. Contactar un abogado para poder definir los términos en los cuales se debe redactar el contrato de arrendamiento, salvaguardando los activos de la empresa y los riesgos operativos que se puedan derivar del cumplimiento del objeto misional. 2. Estructurar un presupuesto de caja que permita establecer cuál es la estructura óptima de ingresos para solventar los diferentes gastos incluidas las obligaciones crediticias que ha adquirido el propietario. 3. Revisar con el contador el estado actual de las obligaciones fiscales de la empresa de tal manera que antes de proceder con el arrendamiento todo se encuentre al día. Para el próximo encuentro se deberán traer cifras financieras para efectuar la proyección y los avances sostenidos con el contador y con el abogado

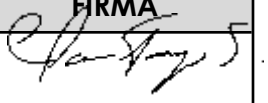
FIRMA
Claudia Milena Tamayo Salazar
Cédula: 42.146.514
Celular: 3116177991

FIRMA
Andrés Fernando Galeano Osorio

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	14/10/2025	**Hora inicio:**	2:00 pm
Lugar:	Cra 25 N° 50-08 local 3	**Hora fin:**	4:00 pm
Módulo a tratar:	Asesoría Financiera	**Ciudad:**	Manizales
Empresa:	Sazón y más		
Consultor (es):	ANDRÉS FERNANDO GALEANO OSORIO		
Objetivo visita:	DIAGNÓSTICO Y ASESORAMIENTO FINANCIERO INICIAL		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Claudia Milena Tamayo	Propietaria	Sazón y más	

No.	TEMAS TRATADOS
1	Se revisaron los compromisos adquiridos, entre ellos el tema con el abogado, Y este plantea que sí es posible hacer el contrato de arrendamiento y cubrir la salvaguarda de los activos. Para ellos se hizo una revisión del actual contrato de arrendamiento.
2	Se efectuó la construcción del flujo de caja, en el cual se estimaron los ingresos por arrendamiento y los diferentes gastos que tiene la propietaria.

CONCEPTO: PRODUCTO O SERVICIO VENDIDO (INGRESE EL NOMBRE DEL PRODUCTO, SERVICIO O CONCEPTO DEL INGRESO)	RECURRENCIA DEL INGRESO Identifique cada cuanto recibe el ingreso (mensual, anual, trimestral, etc.)	VALOR PROMEDIO DEL INGRESO PARA LA RECURRENCIA SELECCIONADA Ingrese el monto en dinero que recibe por cada concepto al mes	COSTO PROMEDIO EN PORCENTAJE Ingrese el porcentaje de costo de cada producto construido en el ejercicio de costeo	VECES POR AÑO DEL INGRESO (mensual = 12; trimestral = 4; anual = 1, diario = 360, etc.)	VALOR INGRESO ANUAL Valor del ingreso x numero veces por año	VALOR INGRESO PROMEDIO MENSUAL Valor del ingreso anual / 12 meses
Arrendamiento local comercial	MENSUAL	$ 4.300.000		12	$ 51.600.000	$ 4.300.000
				1	$ -	$ -
TOTAL					$ 51.600.000	$ 4.300.000

GASTOS

CONCEPTO (Seleccione el concepto que aplica para el gasto a registrar)	RECURRENCIA DEL GASTO Identifique cada cuanto realiza gasto (mensual, anual, trimestral, etc.)	VALOR PROMEDIO DEL GASTO Ingrese el monto en dinero que gasta por cada concepto	VECES POR AÑO DEL GASTO (mensual = 12; trimestral = 4; anual = 1, diario = 360, etc.)	VALOR GASTO ANUAL Valor del gasto x numero veces por año	VALOR GASTO PROMEDIO MENSUAL Valor del gasto anual / 12 meses	GRUPO DEL GASTO (SEGÚN EL CONCEPTO)
ARRIENDO	MENSUAL	$ 2.800.000	12	$ 33.600.000	$ 2.800.000	GASTOS OPERACIONALES
MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS DEL NEGOCIO	MENSUAL	$ 200.000	12	$ 2.400.000	$ 200.000	GASTOS OPERACIONALES
GASTOS DE TRANSPORTE	TRIMESTRAL	$ 60.000	4	$ 240.000	$ 20.000	GASTOS OPERACIONALES
			1	$ -	$ -	OTROS GASTOS
Pago Créditos	ANUAL	$ 32.978.732	1	$ 32.978.732	$ 2.748.228	GASTOS FINANCIEROS
TOTAL				$ 69.218.732	$ 5.768.228	

Se encuentra que los ingresos mensuales no son suficientes para cubrir todos los gastos, incluídos los pagos de créditos que son obligaciones que tiene la propietaria.

3 Se hizo una verificación de las deudas actuales que tiene la propietaria, y se efectuó una proyección del crédito, estimando una cuota mensual promedio cercana a 2.7 millones, así:

TASA	3%
PLAZO MESES	36
SALDO DEUDA ACTUAL	$ 60.000.000

	CUOTA	CAPITAL	INTERESES	SALDO
0	$ -	$ -	$ -	$ 60.000.000
1	$ 2.748.228	$ 948.228	$ 1.800.000	$ 59.051.772
2	$ 2.748.228	$ 976.674	$ 1.771.553	$ 58.075.098
3	$ 2.748.228	$ 1.005.975	$ 1.742.253	$ 57.069.123
4	$ 2.748.228	$ 1.036.154	$ 1.712.074	$ 56.032.969
5	$ 2.748.228	$ 1.067.239	$ 1.680.989	$ 54.965.731
6	$ 2.748.228	$ 1.099.256	$ 1.648.972	$ 53.866.475
7	$ 2.748.228	$ 1.132.233	$ 1.615.994	$ 52.734.241
8	$ 2.748.228	$ 1.166.200	$ 1.582.027	$ 51.568.041
9	$ 2.748.228	$ 1.201.186	$ 1.547.041	$ 50.366.855
10	$ 2.748.228	$ 1.237.222	$ 1.511.006	$ 49.129.633
11	$ 2.748.228	$ 1.274.339	$ 1.473.889	$ 47.855.294
12	$ 2.748.228	$ 1.312.569	$ 1.435.659	$ 46.542.725
TOTAL	$ 32.978.732	$ 13.457.275	$ 19.521.457	

4 Se hizo una simulación del flujo de caja que puede tener el negocio para la persona que lo arriende de tal manera que se pueda analizar si es factible solicitar el 1 millón de más de arrendamiento

5	

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1	La empresaria deberá hablar con el nuevo arrendatario con el cual tiene un acuerdo verbal de 4,5 millones mensuales desde el mes de marzo y tratar de ajustar a 5,5 mill o a un punto intermedio.	Claudia Milena	
2			

EVIDENCIA FOTOGRÁFICA


Suiza

ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias**.

En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.er454ax

Por lo anterior, yo, Diana Marcela Toro Vera identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa The Queen´s Pizza con NIT/RUT No. 75.089.243-9, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Asesoría Financiera.

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento. (Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema (1) que requiera asesoría).

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.

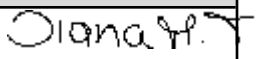


FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) Diana Marcela Toro Vera
Documento de Identificación 24344228
Teléfono móvil 3218996461

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	20/10/2025	**Hora inicio:**	2:00 pm
Lugar:	Centro Comercial Cable Plaza 2° piso Mall de comidas local 221	**Hora fin:**	4:00 pm
Módulo a tratar:	Asesoría Financiera	**Ciudad:**	Manizales
Empresa:	The Queen´s Pizza		
Consultor (es):	ANDRÉS FERNANDO GALEANO OSORIO		
Objetivo visita:	DIAGNÓSTICO Y ASESORAMIENTO FINANCIERO INICIAL		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Diana Marcela Toro V.	Administradora	The Queen´s Pizza	

No.	TEMAS TRATADOS
1	La empresa la compraron Diana y su esposo hace dos años.
2	Lq empresaria quiere tener la seguridad de que su negocio está funcionando (dando utilidad) y si no entonces definir qué se debe hacer para mejorarlo. Hay dudas de si estamos haciendo las cosas bien o no.
3	Una de las cuentas que posee la empresa, es utilizada para las finanzas personales. Esto hace que se pierda la visión sobre la capacidad que tiene el negocio de generar riqueza. La empresa lleva un registro de sus ingresos, sus costos y sus gastos.

4	La revisión de las cifras del negocio se hace semanalmente y esto permite tener mucho control
5	La empresaria no hace presupuestos por lo que la administración del recurso se hace a corto y se gestiona la inmediatez

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1	Asignar un gasto fijo mensual al esposo de la dueña, en la cuenta de Bancolombia. Este valor deberá respetarse.	Diana Marcela	
2	Traer el registro en Excel de los movimientos financieros del negocio	Diana Marcela	
3	Hacer un presupuesto del negocio y determinar el monto de capital de trabajo que se debe generar como stock de seguridad para atender la operación.	Andrés Galeano	
4			

EVIDENCIA FOTOGRÁFICA


The Queen's P zza
BEBIDAS CALIENTES

FORMATO PLAN DE MEJORA
ASESORIA TECNICA

Fecha:	20/10/2025	**Hora inicio:**	2:00 pm
Lugar:	Centro Comercial Cable Plaza 2° piso Mall de comidas local 221	**Hora fin:**	4:00 pm
Establecimiento:	The Queen´s Pizza		
Consultor (es):	Andrés Fernando Galeano Osorio		
Objetivo visita:	DIAGNÓSTICO Y ASESORAMIENTO FINANCIERO INICIAL		

MÓDULO PARA LA ASESORÍA TÉCNICA EN SITIO:

___ Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes
___ Estandarización de procesos
___ Marketing digital
_X__ Finanzas en general
___ Normativa laboral
___ Servicio a la mesa y menaje
___ Maridaje

PARTICIPANTES:

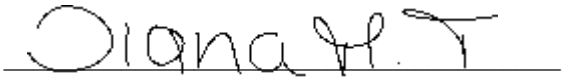
NOMBRE	CARGO	ESTABLECIMIENTO
Diana Marcela Toro V.	Administradora	The Queen´s Pizza

No.	TEMAS TRATADOS

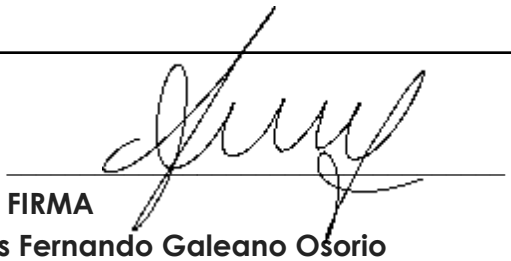
1	**Recomendación frente a manejo de cuentas bancarias** Tener una cuenta bancaria propia mejora el manejo financiero y la organización, separa las finanzas personales del negocio, facilita la administración, y abre opciones de financiamiento y créditos. **Recomendación frente a retiro en cuenta Bancolombia** Hacer retiros sin saber cuál ha sido el flujo neto de caja del negocio (si fue positivo o no) puede llevar a que los dueños descapitalicen el negocio, o dicho de otra forma, retiren más dinero del que podían retirar, poniendo en riesgo la operación del negocio.
2	**Recomendación frente al registro de la información** Se felicita a la empresaria por esta práctica y se le motiva a seguir haciéndolo. Además de ello, se hace revisión periódica de las cifras, con lo cual la empresaria lleva un estricto control
3	**Recomendación en materia de presupuesto** Sería muy beneficioso que la unidad productiva comience a realizar una estimación de sus ventas, costos y gastos futuros. Hacer un presupuesto es como tener un mapa que guía las decisiones del negocio. Permite anticipar ingresos y gastos, ayudando a manejar mejor el dinero y a estar preparado para posibles imprevistos. Además, facilita la identificación de oportunidades de ahorro y crecimiento. No es complicado y puede comenzar de manera sencilla, anotando lo que espera vender y gastar en los próximos meses. Esta práctica mejorará significativamente la gestión del negocio y contribuirá a su éxito.

PLAN DE MEJORA
Se deberá hacer una revisión financiera con los dueños del negocio, en donde se valide cuánto dinero ingresa a cada una de las cuentas y definiendo una estructura de gastos fijos que permitan generar espacios de ahorro para consolidar un capital de trabajo que brinde a la empresa al menos la capacidad de cubrir un mes de la operación.

De igual manera, se efectuará un presupuesto el cual deberá ser revisado y ajustado peródicamente para identificar puntos donde se pueda mejorar la gestión del negocio



FIRMA
Diana Marcela Toro V.
Cédula: 24.344.228
Celular: 3218996461



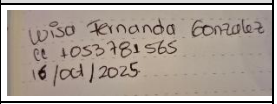
FIRMA
Andrés Fernando Galeano Osorio

CRONOGRAMA DE VISITAS DANIEL VILLEGAS			
16-oct	Orale Guey	4:00 p. m.	2 Horas
21-oct	La Fritangueria	11:00 a. m.	2 horas
21-oct	Small Cakes	2:00 p. m.	2 Horas

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	16-10-25	**Hora inicio:**	2:00 pm
Lugar:	Restaurante Órale Güey	**Hora fin:**	4:00 pm
Módulo a tratar:	Financiero	**Ciudad:**	Manizales
Empresa:	Restaurante Órale Güey		
Consultor (es):	Daniel Villegas Arango		
Objetivo visita:	Realizar sesión de diagnóstico del negocio.		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Luisa Fernanda González	Administradora	Orale Guey	
Daniel Villegas Arango	Consultor		

No.	TEMAS TRATADOS
1	El restaurante lleva 8 años operando, comenta que no ven la utilidad en en la operación del negocio. Quieren entender mejor la dinámica de su negocio para poder mejorar la rentabilidad. Desde hace 2 meses cambio la estructura de turnos del personal, para rebajar costos. Los propietarios se pagan un sueldo cada uno.
2	Diariamente se lleva un Excel en el cual se lleva registro de las ventas diarias, y los gastos. Lo manejan principalmente para manejar la caja del negocio. Y otro en el que controla las compras. Se deben crear unos tableros de control en los que se pueda estudiar el comportamiento de los diferentes indicadores.

3	Se debe revisar los costeos de los productos y sus costeos.
4	
5	

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1	Enviar los archivos de Excel donde se controlan los ingresos y los gastos.	Luisa Fernanda González	20-10
2	Enviar los archivos de costeo.	Luisa Fernanda González	20-10
3			
4			




ALEGÜEY
El mero mero sabor de México
7A21
MEXICO
ALEGÜEY
El mero mero sabor de México

FORMATO PLAN DE MEJORA
ASESORIA TECNICA

Fecha:	21-10-2025	**Hora inicio:**	4:00 pm
Lugar:	Restaurante Orale Guey	**Hora fin:**	6:00 pm
Establecimiento:	Restaurante Orale Guey		
Consultor (es):	Daniel Villegas Arango		
Objetivo visita:	Realizar una revisión del costeo y el libro de movimientos.		

MÓDULO PARA LA ASESORÍA TÉCNICA EN SITIO:

___ Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes
___ Estandarización de procesos
___ Marketing digital
__X_ Finanzas en general
___ Normativa laboral
___ Servicio a la mesa y menaje
___ Maridaje

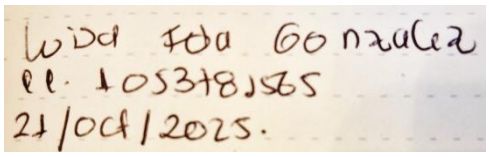
PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	ESTABLECIMIENTO
Luisa Fernanda González	Administradora	Restaurante Orale Guey
Daniel Villegas Arango	Consultor	

No.	TEMAS TRATADOS
1	Se realiza una revisión de las fichas de costeo de los productos del restaurante, se encuentra que algunos productos tienen un % de costo de materias primas superior al 50% lo cual puede estar perjudicando los resultados del ejercicio.

2	Se realiza un archivo de Excel el cual permitirá realizar análisis comparativos de los resultados, clasificando independientemente cada uno de los rubros del costo y del gasto, lo cual permitirá comparar de una manera mas asertiva el comportamiento de dichos rubros.
3	
4	
5	

PLAN DE MEJORA
Se debe realizar un seguimiento mes a mes los resultados del ejercicio controlando el peso de cada uno de los rubros del costo como % del ingreso, esto permitirá encontrar tendencias o distorsiones en los rubros como las materias primas, la mano de obra, servicios públicos entre otros.





FIRMA
Nombre encargado (a) establecimiento
Cédula:
Celular:

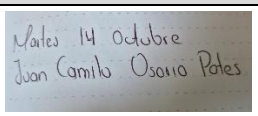
FIRMA
Nombre asesor:


DIA DE MUERTOS

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	14-10-2025	**Hora inicio:**	09:00
Lugar:	Restaurante la Fritangueria	**Hora fin:**	11:00
Módulo a tratar:	Financiero	**Ciudad:**	Manizales
Empresa:	La Fritangueria		
Consultor (es):	Daniel Villegas Arango		
Objetivo visita:	Realizar ejercicio de diagnostico		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Juan Camilo Osorio Potes	Propietario	La Fritangueria	
Maria Fernanda Bermúdez	Propietaria	La Fritangueria	
Daniel Villegas A	Consultor		

No.	TEMAS TRATADOS
1	Negocio dedicado a la venta de pasabocas fritos y almuerzos del día. Tienen 4 empleados por día en dos turnos, uno por la mañana y uno por la tarde. Las ventas promedio son de 400.000 pesos diarios un día muy bueno es de 600.000. Tienen un buen registro de la información. Pero no se evidencia el control y revisión periódica de la información. El negocio opera desde febrero de 2025.
2	Realizar una planilla de horas trabajadas por cada uno de los empleados.

3	Revisar costeo de los almuerzos para que se pueda entender la dinámica, ya que los 4 empleados almuerzan como parte de sus beneficios laborales.
4	Se deber revisar el punto de equilibrio. Para poder entender la dinámica del negocio.
5	

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1	Descargar informes de ventas por horas, para realizar análisis de la información y contrastarla con las planillas de trabajo de los empleados.	Maria Fernanda Bermúdez	21-10-25
2	Crear una planilla de control de horas para poder establecer los horarios de trabajo de los colaboradores.	Maria Fernanda Bermúdez	21-10-25
3			

4			

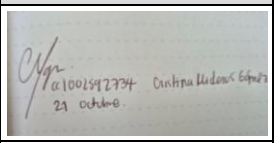



LA FRITANGUERIA
EXPERTOS EN FRITOS

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	21- 10 - 25	**Hora inicio:**	2:00 pm
Lugar:	Small Cakes	**Hora fin:**	4:00pm
Módulo a tratar:	Financiero	**Ciudad:**	Manizales
Empresa:	Small Cakes		
Consultor (es):	Daniel Villegas A		
Objetivo visita:	Realizar ejercicio de diagnostico		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Cristina Mideros	Propietaria	Small Cakes	
Daniel Villegas Arango	Consultor		

No.	TEMAS TRATADOS
1	Empresa dedicada a la venta de productos de pasteleria de entrega inmediata, abren todos los días, y domicilios. Tiene un equipo de 7 personas. Desea revisar la información de su negocio para poder entender bien el funcionamiento de su negocio y la rentabilidad. Cuenta con un contador, pero desea profundizar mas su conocimiento. Son responsables de ingreso al consumo, de régimen simple.
2	Manejan a través de siigo los costos y gastos y la facturación por siigo. Tiene dudas con el manejo de inventarios. Generalmente tiene descuadres de caja, y no sabe por que motivo.

3	Se recomienda revisar el control de inventarios y el análisis de los estados de resultados.
4	Se plantea crear un mecanismo de control de inventarios el cual se pueda llevar control en tiempo real en herramientas tipo Google sheets. Para esto se solicita revisar la información y la metodología que se una hoy en día.
5	

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1	Compartir la información de ingresos y egresos.	Cristina Mideros	22-10
2	Compartir la información de control de inventarios.	Cristina Mideros	22-10
3			

4			




ABIERTO

#	RESTAURANTE	DIAGNOSTICO 1H	PLAN DE TRABAJO 3H
1	Ambrosía eventos	MARTES 14 DE OCT 2PM	
2	Chuzos Jose Jose	SABADO 11 DE OCT: 3PM	
3	La arepita rica de Diana	SABADO 11 OCT : 4PM	
4	Vidda, pan y sabor		
5	El Colmado Cocina	SABADO 11 DE OCT: 9 AM	
6	Porkos SAS	SABADO 11 DE OCT: 12M	
7	Vita Pizzería	MIERCOLES 15 DE OCT: 6PM	
8	Sanduchero's		
9	La Cocina		
10	Cleopatra integral		
11	Restaurante LAngeVin	MIERCOLES 15 DE OCT: 4PM	
12	Efecto barbacoa	LUNES 13 DE OCT: 9AM	

SEGUIMIENTO CLIENTE A CLIENTE									
MES	CLIENTES	FECHA	HORAS EJECUTADAS	MODALIDAD	OBJETIVO SESION	TEMAS TRATADOS	ENTREGABLE DIAGNOSTICO	ENTREGABLE PLAN TRABAJO	LINKS DE TRABAJO
OCTUBRE									
	Ambrosía eventos								
	Chuzos Jose Jose								
	La arepita rica de Diana								
	Vidda, pan y sabor								
	El Colmado Cocina								
	Porkos SAS	1							
	Vita Pizzería								
	Sanduchero's								
	La Cocina								
	Cleopatra integral								
	Porkos								
	Restaurante LAngeVin								
	Efecto barbacoa								

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	SÁBADO 11 OCTUBRE	**Hora inicio:**	2:00 pm
Lugar:	CRA 22A #51-35, CERCA HOSPITALITO	**Hora fin:**	
Módulo a tratar:	DIAGNOSTICO	**Ciudad:**	MANIZALES
Empresa:	CHUZOS JOSE JOSE		
Consultor (es):	LAURA PÁEZ – JORGE PÁEZ		
Objetivo visita:	HACER EL LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
NEJIM RESTREPO	DUEÑO	CHUZOS JOSE JOSE	
KELLY RESTREPO	DUEÑO	CHUZOS JOSE JOSE	
MARCELO TORRES	FAMILIA	CHUZOS JOSE JOSE	

No.	TEMAS TRATADOS
1	Análisis de la situación actual de la marca 360° , resultados comerciales, estrategias de marca y estrategias digitales , conocimiento de una empresa que esta próxima a cumplir 40 años .
2	Conocer la estructura de equipo de trabajo y realizar el diagnóstico sobre la estrategia digital , planes de acción.

3	Estado actual de la estructura de talento humano en la compañía enfocado en marketing.
4	
5	

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1			
2			
3			
4			


MZL
Manizales
del alma
ALCALDÍA
DE MANIZALES
Secretaría de TIC y
Competitividad


80
Años
Fenalco

FORMATO PLAN DE MEJORA
ASESORÍA TÉCNICA

1.

Fecha:	DOMINGO 19 OCTUBRE	**Hora inicio:**	11 AM
Lugar:	CHUZOS JOSE JOSE	**Hora fin:**	2 PM
Establecimiento:	CHUZOS JOSE JOSE		
Consultor (es):	EL DARLING COLECTIVO		
Objetivo visita:	DIAGNÓSTICO + PLAN TRABAJO MARKETING DIGITAL		

MÓDULO PARA LA ASESORÍA TÉCNICA EN SITIO:

___ Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes
___ Estandarización de procesos
___ Marketing digital
___ Finanzas en general
___ Normativa laboral
___ Servicio a la mesa y menaje
___ Maridaje

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	ESTABLECIMIENTO
NEJIM RESTREPO	DUEÑO	CHUZOS JOSE JOSE
KELLY RESTREPO	DUEÑO	CHUZOS JOSE JOSE
MARCELO TORRES	FAMILIA	CHUZOS JOSE JOSE

TEMAS TRATADOS
1. DEFINIR CANALES

2. DEFINIR ESTRATEGIAS DIGITALES + METODOLOGÍA DE TRABAJO DIGITAL

PLAN DE MEJORA
1. DEFINIR CANALES DIGITALES: TikTok es ideal para la viralidad y el alcance masivo con contenido auténtico y dinámico, ideal para un público más joven, mientras que Instagram (719 seguidores) funciona mejor para construir credibilidad y comunidad con contenido de mayor calidad (fotos, carruseles, historias), ofreciendo más opciones de formato y publicidad. La diferencia clave radica en el algoritmo: TikTok expone el contenido a nuevos públicos automáticamente, mientras que Instagram prioriza a los seguidores existentes, lo que hace que el crecimiento en TikTok sea a menudo más rápido. INSTAGRAM (719 Seguidores) + FACEBOOK (188 seguidores) : • Objetivo principal: Construir credibilidad, comunidad y dirigir tráfico a través de contenido de mayor calidad. ➔ HISTORIAS: vender, poner precios, poner gramos de carne./ FOMO ➔ HISTORIAS DESTACADAS: Ubicación(videos llegando desde diferentes puntos, horarios de atención, carta nueva, ➔ REELS/CARRUSELES: comunidad, vitrina de lo que hacemos. • Contenido ideal: Fotos de alta calidad, carruseles detallados, menús, promociones y Stories interactivas (encuestas, preguntas). • Público: Más diverso, con un grupo de usuarios más amplio que Instagram. • Algoritmo: Prioriza mostrar el contenido a los seguidores actuales, haciendo que el crecimiento sea más lento si no se cuenta con una audiencia consolidada. • Estrategia: Usar para educar, informar y fidelizar a los clientes actuales y potenciales.

- KEYWORDS: Palabras clave para IG.: CARBÓN, MANIZALES, CARNE, TRADICIÓN, VITAMINA CHE.

TIKTOK: SER UN PUNTO DE REFERENCIA DE COMIDA COLOMBIANA EN MZL

- Objetivo principal: Viralidad, alcance masivo y engagement.
- Contenido ideal: Videos cortos, creativos, informales y auténticos. Ideal para mostrar momentos "detrás de cámaras", procesos de cocina, platos únicos y seguir tendencias y retos.
- Público: Ligeramente más joven en comparación con Instagram.
- Algoritmo: Prioriza la exposición a usuarios nuevos a través de su feed "Para ti", lo que facilita el crecimiento orgánico rápido.
- Estrategia: Usar para atraer y emocionar, conectando con la audiencia a través del entretenimiento.
- KEYWORDS: Palabras clave para TT/IG. vitamina **CHÈ**: CHUZOS, CHUNCHULLA, CHORIZO, CHICHARRÓN, CHURRASCO, CHOCOLATE (AGUAPANELA).

RAPPI: Para tener una buena estrategia en Rappi en Manizales, optimiza tu perfil con fotos de alta calidad, crea ofertas exclusivas y promociones para la app, y asegura la eficiencia en la preparación de los pedidos y la calidad del servicio. Además, considera usar Rappi Ads para aumentar la visibilidad, incentiva las reseñas positivas y mantén una buena comunicación con tus clientes y repartidor.

Optimización del perfil y menú

- Fotos de alta calidad: Usa imágenes profesionales y apetitosas de tus platillos para que los clientes se sientan atraídos.

- Descripciones atractivas: Escribe descripciones detalladas y tentadoras que resalten lo mejor de cada plato.
- Menú exclusivo: Si es viable, crea un menú o combos especiales solo disponibles en la app para ofrecer una experiencia única.

2. DEFINIR ESTRATEGIAS DIGITALES + METODOLOGÍA DE TRABAJO DIGITAL

ESTRATEGIA DIGITAL 360° CHUZOS JOSÉ JOSÉ

RESTAURANTE TRADICIONAL DE MANIZALES DESDE 1986

Objetivo general: Reforzar el posicionamiento de "Chuzos José José" como ícono gastronómico tradicional de Manizales, conectando con nuevas generaciones y fidelizando clientes habituales mediante estrategias digitales efectivas.

---

1. TIKTOK — EL SABOR DE LA TRADICIÓN CON FLOW

OBJETIVO

Conquistar a las nuevas generaciones mostrando el ADN del restaurante: sabor, tradición y autenticidad manizaleña.

ESTRATEGIA

Crear contenido orgánico que combine entretenimiento + gastronomía local + identidad. Estrategias FOMO: VEN Y TEN UN EXTRA DE….

PILARES DE CONTENIDO

2. **Tradición con historia:** mini videos contando anécdotas del restaurante, el origen del nombre "José José", frases típicas o clientes de toda la vida.
3. **El arte de la vitamina CHE:** vídeos del asado, humo, carnes al fuego, planos en cámara lenta, sonido ambiente w.
4. **Momentos con sabor:** clips de grupos de amigos, familias, estudiantes, mostrando la experiencia de comer allí.
5. **Reto o tendencia local:** adaptaciones de trends o sonidos virales con un toque "manizaleño y sabrosón".
6. **Protagonistas reales:** empleados, parrilleros y meseros contando historias o "consejos del chuzo perfecto".

IDEAS DE VIDEOS VIRALES:

- ➔ Así se prepara el chuzo más legendario de Manizales
- ➔ Si eres de Manizales y nunca has venido acá… te estás perdiendo esto
- ➔ Los clientes que dicen que vienen por primera vez… y terminan repitiendo
- ➔ El sonido que te da hambre sin que te des cuenta AMAMOS LA CHUNCHULLA

KPI / INDICADORES DE GESTIÓN:

- ➔ +20% alcance orgánico mensual.
- ➔ +30% crecimiento en seguidores jóvenes (18-35 años).
- ➔ +10% tráfico desde TikTok al perfil de IG o link de domicilios.

2. INSTAGRAM — LA VITRINA DEL SABOR Y LA EXPERIENCIA

OBJETIVO:

Consolidar la marca como referente tradicional, pero con identidad moderna y visualmente atractiva.

ESTRATEGIA

Combinar **fotografía apetitosa + storytelling + promociones dinámicas**. + Estrategias FOMO: VEN Y TEN UN EXTRA DE…. ESTA SEMANA, HOY, HAPPY HOUR

PILARES DE CONTENIDO

1. **Productos estrella:** mostrar nuestra vitamina CHÈ, con fotografía de alta calidad.
2. **Gente José José:** clientes felices, trabajadores, chefs y parrilleros.
3. **Tradición viva:** publicaciones que hablen de la historia del restaurante y su legado desde 1986.
4. **Promos y eventos:** comunicación clara de ofertas, temporadas, y campañas especiales.
5. **Testimoniales:** videos de clientes diciendo por qué aman los chuzos de José José.

TIPS DE FORMATO

- ➔ 2 Reels semanales (experiencias o preparación).
- ➔ 3 fotos o carruseles semanales
- ➔ Historias diarias con stickers, encuestas o encuestas tipo "¿Cuál es tu chuzo favorito?"

➔ Crear un highlight de "Menú", "Promos" y "Tradición".

KPI / INDICADORES DE GESTIÓN:

➔ +15% engagement mensual.
➔ +25% interacciones en stories.
➔ Incrementar pedidos vía link en bio.
➔ ANALISIS METRICOOL

---

3. RAPPI — EL SABOR QUE LLEGA A TU PUERTA

OBJETIVO:

Optimizar la presencia en plataformas de delivery para incrementar visibilidad y conversiones.

ESTRATEGIA:

- Actualizar fotos de menú en alta calidad (importa mucho en la app).
- Usar descripciones cortas y tentadoras ("Chuzo mixto — el clásico que desde 1986 enamora Manizales").
- Activar combos especiales para fines de semana o noches frías ("Combo José José Nocturno").
- Aprovechar las promociones de Rappi Prime.
- Solicitar campañas de visibilidad dentro de la app (banner local).

PROMOCIONES Y MARKETING

- Ofertas exclusivas: Diseña promociones especiales para los usuarios de Rappi, como descuentos o "combos para dos".
- Rappi Ads: esta es una opción que podemos ver: Invertir en publicidad dentro de la aplicación para destacar tu restaurante y aparecer en las primeras posiciones de búsqueda.
- Incentiva reseñas: Anima a tus clientes a dejar valoraciones positivas, ya que un buen ranking mejora tu visibilidad y credibilidad.
- Marketing digital: Utiliza estrategias como el email marketing para fidelizar a tus clientes o considera colaboraciones con influenciadores locales para llegar a una audiencia más amplia. (instagram + tiktok)

KPI / INDICADORES DE GESTIÓN:

- +20% pedidos por Rappi.
- Mejora en la valoración del restaurante dentro de la plataforma.

---

4. DOMICILIOS PROPIOS / WHATSAPP — MÁS DIRECTOS, MÁS RENTABLES

OBJETIVO

Fortalecer el canal de ventas directa reduciendo la dependencia de plataformas externas.

ESTRATEGIA

- Crear un número WhatsApp Business con catálogo y respuestas automáticas.
- Diseñar stickers y mensajes personalizados con identidad de marca ("¡Gracias por pedir con nosotros! Tu pedido va con el sabor de 1986 □").
- Implementar campañas de fidelización con base de datos de clientes frecuentes.
- Enviar promociones exclusivas por WhatsApp (jueves 2x1, combos especiales, descuentos en horarios lentos).

TÁCTICAS

- Crear códigos QR visibles en el restaurante, packaging y redes que lleven directo al chat.
- Incentivar pedidos directos con beneficios ("Pedidos directos = bebidas gratis ").
- Automatizar respuestas con fotos de menú y tiempos de entrega.

EMPAQUE Y LOGÍSTICA DE ENTREGA

- Elige un empaque adecuado: Invierte en empaques costeables, funcionales y que mantengan la temperatura y presentación de los alimentos.
- Define la zona de cobertura: Delimita un área de entrega razonable para asegurar que la comida llegue en buenas condiciones y a tiempo.
- Implementa un sistema de entrega: Decide entre una flota propia o plataformas digitales y define un proceso claro de gestión de entregas.

PROMOCIÓN Y CANALES DE COMUNICACIÓN

- Usa canales digitales: Crea un menú digital con fotos atractivas y un sistema fácil para que los clientes ordenen y paguen en línea.
- Promociona tu servicio: Utiliza redes sociales, promociones exclusivas y alianzas con plataformas de delivery para llegar a más clientes.
- Asegura la comunicación clara: Comunica claramente los cambios en horarios o servicios en tu página web y perfiles digitales para generar confianza.

EXPERIENCIA DEL CLIENTE

- Prioriza la experiencia: Esfuérzate por una experiencia positiva, desde el pedido hasta la entrega, y responde al feedback de los clientes para mejorar constantemente.
- Monitorea el servicio: Realiza seguimientos periódicos para identificar áreas de oportunidad y mejorar la calidad del servicio.

KPI / INDICADORES DE GESTIÓN

- +20% incremento de pedidos directos.
- Base de datos segmentada de clientes recurrentes.
- Disminución de comisión en plataformas.

RESULTADOS ESPERADOS DE LA ESTRATEGIA

Crear de Chuzos Jose Jose, una **marca digital coherente, cercana y auténtica**, con crecimiento orgánico en redes, mayor conversión en pedidos y

fortalecimiento del posicionamiento de José José como un clásico de manizales que evoluciona sin perder su esencia.

Posicionar sus canales digitales comercialmente con KPIS claros y medibles para lograr incrementar sus ventas .

Mejorar la metodología de trabajo para generar la continuidad en sus publicaciones y convertir el canal digital en un medio de comunicación comercial.

FIRMA **FIRMA**

Nombre encargado (a) establecimiento **Nombre asesor:**

Cédula:

Celular:

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	Viernes 17- Octubre	**Hora inicio:**	10:00 am
Lugar:	Cra 23 N 71 - 13, MILLAN	**Hora fin:**	
Módulo a tratar:	Diagnostico	**Ciudad:**	Manizales
Empresa:	EFECTO BARBACOA		
Consultor (es):	Laura Páez – Jorge Páez		
Objetivo visita:	Hacer el levantamiento de información		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
JUAN GUILLERNO BARRERA	Dueño	Efecto Barbacoa	

No.	TEMAS TRATADOS
1	Análisis de la situación actual de la marca 360° de EFECTO BARBACOA , resultados comerciales, estrategias de marca y estrategias de redes sobre como es el movimiento de la zona en Millan.
2	Conocer la estructura de equipo de trabajo con la agencia digital, el equipo de actores y realizar el diagnóstico sobre la estrategia digital a partir del

	posicionamiento del Efecto a lo largo de su evolución y como llego a su identidad de un restaurante temático.
3	Como está trabajando las experiencias de marca y como se desarrolla la cultura dentro de la compañía para lograr conectar con sus audiencias.
4	Como se quieren posicionar como un referente temático a través de sus calendarios comerciales.
5	

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1			
2			
3			

4			

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	SÁBADO 11 OCTUBRE	**Hora inicio:**	3:00 pm
Lugar:	Chipre - cra 7 # 6-29	**Hora fin:**	
Módulo a tratar:	DIAGNOSTICO	**Ciudad:**	MANIZALES
Empresa:	LA AREPITA RICA DE DIANA		
Consultor (es):	LAURA PÁEZ – JORGE PÁEZ		
Objetivo visita:	HACER EL LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
NEJIM RESTREPO	FAMILIA	CHUZOS JOSE JOSE	
KELLY RESTREPO	DUEÑO	CHUZOS JOSE JOSE	
MARCELO TORRES	DUEÑO	CHUZOS JOSE JOSE	

No.	TEMAS TRATADOS
1	Análisis de la situación actual de la marca 360° , Conocer su historia digital , resultados comerciales, estrategias de marca y estrategias digitales , conocimiento de una empresa que está muy posicionada en Chipre pero debe evolucionar.
2	Conocer la estructura de equipo de trabajo y realizar el diagnóstico sobre la estrategia digital , planes de acción y entender que tan comprometidos están los dueños en su visión a largo plazo.

3	Estado actual de la estructura de talento humano en la compañía enfocado en marketing.
4	Próximos planes de la zona de Chipre y como eso va afectar positivamente el restaurante.
5	

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1			
2			
3			
4			

FORMATO PLAN DE MEJORA
ASESORÍA TÉCNICA

Fecha:	MARTES 21 OCTUBRE	**Hora inicio:**	7 PM
Lugar:	LA AREPITA RICA DE DIANA	**Hora fin:**	10 PM
Establecimiento:	LA AREPITA RICA DE DIANA		
Consultor (es):	EL DARLING COLECTIVO		
Objetivo visita:	DIAGNOSTICO + PLAN TRABAJO MARKETING DIGITAL		

MÓDULO PARA LA ASESORÍA TÉCNICA EN SITIO:

___ Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes
___ Estandarización de procesos
___ Marketing digital
___ Finanzas en general
___ Normativa laboral
___ Servicio a la mesa y menaje
___ Maridaje

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	ESTABLECIMIENTO
NEJIM RESTREPO	DUEÑO	LA AREPITA RICA DE DIANA
KELLY RESTREPO	FAMILIAR	LA AREPITA RICA DE DIANA
MARCELO TORRES	DUEÑO	LA AREPITA RICA DE DIANA

TEMAS TRATADOS
1. DEFINIR CANALES
2. DEFINIR ESTRATEGIAS DIGITALES + METODOLOGÍA DE TRABAJO DIGITAL

PLAN DE MEJORA

1. **DEFINIR CANALES DIGITALES:**

Instagram + Facebook son un canal fundamental para construir la credibilidad de LA AREPITA RICA DE DIANA y construir comunidad con contenido de mayor calidad (fotos, carruseles, historias de los productos), ofreciendo más opciones de formato y publicidad.

INSTAGRAM + FACEBOOK :

- Objetivo principal: Construir una nueva comunidad que nos siga en redes sociales y dirigir tráfico al punto de venta a través de contenido de mayor calidad es **UN LUGAR PARA COMPARTIR CON LOS TUYOS**
  - ➔ HISTORIAS: Producto de la semana , combo del dia , poner precios , invitar a los amigos y familias a visitar el restaurante.
  - ➔ HISTORIAS DESTACADAS: Ubicación en Chipre(videos llegando desde diferentes puntos, horarios de atención, producto de la semana)
  - ➔ REELS/CARRUSELES: comunidad, vitrina de lo que hacemos.

- Contenido ideal: Fotos de alta calidad, carruseles detallados, menús, promociones ,personas consumiendo en el establecimiento y Stories interactivas (encuestas, preguntas).
- Público: Se cuenta con 298 seguidores en Instagram + 205 Seguidores en Facebook.
- Estrategia: Usar fotos videos y material audiovisual para enamorar con la comida para retener los clientes actuales y potenciales visitantes.
- Fortalecer el protocolo de ventas para que los meseros inviten a seguir a los clientes en redes sociales.

- KEYWORDS: Palabras clave para IG.: , MANIZALES, CHIPRE, , PERROS CALIENTES , HAMBURGESAS , HISTORIA EN COMIDA RAPIDA.

RAPPI: Para tener una buena estrategia en Rappi en Manizales, optimizar el perfil con fotos de alta calidad, hablar con la Direccion comercial para ofertas exclusivas en la plataforma y promociones por productos especificos (combos + horas especiales), y asegurar la eficiencia en la preparación de los pedidos y la calidad del servicio.

Además, considerar usar Rappi Ads para aumentar la visibilidad, incentiva las reseñas positivas y mantén una buena comunicación con los clientes y repartidores , la estrategia es tener visibilidad de marca para lograr visitas al punto de venta fisico.

Optimización y recomendaciones del perfil y menú

- Fotos de alta calidad: Usar imágenes profesionales y apetitosas en el portafolio de menu que se tienen en la plataforma.
- Descripciones atractivas: Escribir descripciones detalladas y tentadoras que resalten lo mejor de cada plato.(Buscar la diferenciación para destacar dentro de los competidores de comida rapida)
- Menú exclusivo: Si es viable, crea un menú o combos especiales solo disponibles en la app para ofrecer una experiencia única.

2. **DEFINIR ESTRATEGIAS DIGITALES + METODOLOGÍA DE TRABAJO DIGITAL**

ESTRATEGIA DIGITAL 360° LA AREPITA RICA DE DIANA

RESTAURANTE COMIDA RAPIDA

Objetivo general: Reforzar el posicionamiento de "LA AREPITA RICA DE DIANA" como un sitio emblematico y con mucha tradicion en el sector de Chipre , donde cada dia se tiene mas competencia de restaurantes y las obras de mejora de la ciudad han afectado el flujo de cliente.

---

1. INSTAGRAM — UN LUGAR PARA COMPARTIR CON LOS TUYOS

OBJETIVO:

Consolidar la marca como referente de comida rapida con una nueva identidad mas moderna y visualmente atractiva.

ESTRATEGIA

Combinar **fotografía apetitosa + storytelling + promociones dinámicas**. +
Estrategias : **UN LUGAR PARA COMPARTIR CON LOS TUYOS**

BIO

Mejorar la configuracion de la Bio en Instagram y facebook , donde refuerce el concepto de compartir y un link donde se puede descargar o visualizar el Menu ,

un whatsapp para conocer los productos de forma comercial (Precio y Fotos) y pueda hacer su pedir(Whatsapp Business)

PILARES DE CONTENIDO

1. **Productos estrella:** mostrar los favoritos de la casa (Arepas rellenas + Hamburguesas de la casa + Perros calientes) , con fotografía de alta calidad.
2. **Equipo LA AREPITA RICA DE DIANA :** clientes felices, trabajadores, chefs y parrilleros.
3. **Tradición viva con sabor :** publicaciones que hablen de la historia del restaurante , sus inicias , sus retos y su legado en el sector.
4. **Promos y eventos:** comunicación clara de ofertas, temporadas, y campañas especiales , festivales gastronomicos en la zona de Chipre.
5. **Testimoniales:** videos de clientes diciendo por qué son los mejores perros calientes, las mejores arepas y las mejores salchipapas de Chipre.

TIPS DE FORMATO + PARRILLA

- ➔ 2 Reels semanales (experiencias o preparación).
- ➔ 3 fotos o carruseles semanales
- ➔ Historias frecuentes con interacción como stickers o encuestas tipo "¿Cuál es tu Arepa favorita ?"
- ➔ Crear un highlight de "Arepas" + "Perros calientes" + "Perros calientes" + "Salchipapas" "Promos" y "Amigos ".

KPI / INDICADORES DE GESTIÓN:

- ➔ +15% engagement mensual.
- ➔ + 25% interacciones en stories mensuales
- ➔ + 10 % de seguidores mensualmente
- ➔ Incrementar pedidos vía link en bio.
- ➔ Integrar a sus redes la app de METRICOOL

---

2. RAPPI — EL SABOR QUE LLEGA A TU PUERTA

OBJETIVO:

Optimizar la presencia en plataformas de delivery para incrementar visibilidad y conversiones.

ESTRATEGIA:

- Actualizar fotos de menú en alta calidad (importa mucho en las app de domicilios un buen contenido audiovisual).
- Usar descripciones cortas y tentadoras (“Arepa — el clásico que enamora ”).
- Activar combos especiales para fines de semana o noches frías (“Combo José José Nocturno”).
- Aprovechar las promociones de Rappi Prime.
- Solicitar campañas de visibilidad dentro de la app (banner local).

PROMOCIONES Y MARKETING

- Ofertas exclusivas: Diseña promociones especiales para los usuarios de Rappi, como descuentos o "combos para dos".
- Rappi Ads: esta es una opción que podemos ver: Invertir en publicidad dentro de la aplicación para destacar tu restaurante y aparecer en las primeras posiciones de búsqueda.
- Incentiva reseñas: Anima a tus clientes a dejar valoraciones positivas, ya que un buen ranking mejora tu visibilidad y credibilidad.
- Marketing digital: Utiliza estrategias como el email marketing para fidelizar a tus clientes o considera colaboraciones con influenciadores locales para llegar a una audiencia más amplia. (instagram + facebook

KPI / INDICADORES DE GESTIÓN:

- +20% pedidos por Rappi.
- +20% crecimiento de pedidos
- Mejora en la valoración del restaurante dentro de la plataforma.

---

3. DOMICILIOS PROPIOS / WHATSAPP — MÁS DIRECTOS, MÁS RENTABLES

OBJETIVO

Fortalecer el canal de ventas directa reduciendo la dependencia de plataformas externas.

ESTRATEGIA

- Crear un número WhatsApp Business con catálogo y respuestas automáticas.
- Diseñar stickers y mensajes personalizados con identidad de marca ("¡Gracias por pedir con nosotros! Las mejores Arepas de Manizales □").
- Implementar campañas de fidelización con base de datos de clientes frecuentes.
- Enviar promociones exclusivas por WhatsApp (jueves 2x1, combos especiales, descuentos en horarios lentos).

TÁCTICAS

- Crear códigos QR visibles en el restaurante, packaging y redes que lleven directo al chat.
- Incentivar pedidos directos con beneficios ("Pedidos directos = bebidas gratis ").
- Automatizar respuestas con fotos de menú y tiempos de entrega.

EMPAQUE Y LOGÍSTICA DE ENTREGA

- Elegir un empaque adecuado: Invertir en empaques costeables, funcionales y que mantengan la temperatura y presentación de los alimentos.
- Definir la zona de cobertura: Delimita un área de entrega razonable para asegurar que la comida llegue en buenas condiciones y a tiempo.

PROMOCIÓN Y CANALES DE COMUNICACIÓN

- Usar canales digitales: Crear un menú digital con fotos atractivas y un sistema fácil para que los clientes ordenen y paguen en línea.
- Continuidad: Utilizar las redes sociales para comunicar el menu y si es viable realizar promociones exclusivas para atraer mas clientes.
- Asegurar una comunicación clara y directa: Comunicar claramente los horarios de atencion , la forma como pueden realizar sus pedidos. .

EXPERIENCIA DEL CLIENTE

- Priorizar la experiencia: Esforzarse por una experiencia positiva, desde el pedido hasta la entrega, y responde al feedback de los clientes para mejorar constantemente.
- Monitorea el servicio: Realiza seguimientos periódicos para identificar áreas de oportunidad y mejorar la calidad del servicio de domicilios propios.

KPI / INDICADORES DE GESTIÓN

- +20% incremento de pedidos directos.
- Base de datos segmentada de clientes recurrentes.
- Disminución de comisión en plataformas.

RESULTADOS ESPERADOS DE LA ESTRATEGIA

Crear de LA AREPITA RICA DE DIANA, una **marca de comida rapida digital coherente, cercana y auténtica**, con crecimiento orgánico en redes, mayor

conversión en pedidos y fortalecimiento del posicionamiento en el Barrio Chipre como lugar de tradicion gastronomica de comida rapida en Manizales que evoluciona sin perder su esencia.

Posicionar sus canales digitales comercialmente con KPIS claros y medibles para lograr incrementar sus ventas .

Mejorar la metodología de trabajo para generar la continuidad en sus publicaciones .

Crear una metodologia de trabajo para el manejo de canales digitales.

_____	_____
FIRMA	**FIRMA**
Nombre encargado (a) establecimiento	**Nombre asesor: Jorge Petitt**
Cédula:	
Celular:	

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	11- Octubre	**Hora inicio:**	12:00 pm
Lugar:	Centro Comercial Fundadores	**Hora fin:**	
Módulo a tratar:	Diagnostico	**Ciudad:**	Manizales
Empresa:	PORKOS SAS		
Consultor (es):	Laura Páez – Jorge Páez		
Objetivo visita:	Hacer el levantamiento de información		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
Juan Casa	Dueño	Porkos SAS	
Pablo Casas	Dueño	Porkos SAS	

No.	TEMAS TRATADOS
1	Análisis de la situación actual de la marca 360° de PORKOS SAS , resultados comerciales, estrategias de marca y estrategias de redes sobre el cierre de Milán y refuerzo de mensaje para
2	Conocer la estructura de equipo de trabajo y realizar el diagnóstico sobre la estrategia digital
3	Estado actual de la cultura de la compañía y estandarización de procesos.

4	Como se quieren posicionar en formatos de plazoletas de comida.
5	

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

No.	COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA ENTREGA
1			
2			
3			
4			


MZL
Manizales
del alma
ALCALDÍA
DE MANIZALES
Secretaría de TIC y
Competitividad


80
Años
Fenalco

REGISTRO FOTOGRÁFICO-ASISTENCIAS TÉCNICAS MARKETING DIGITAL EL DARLING COLECTIVO

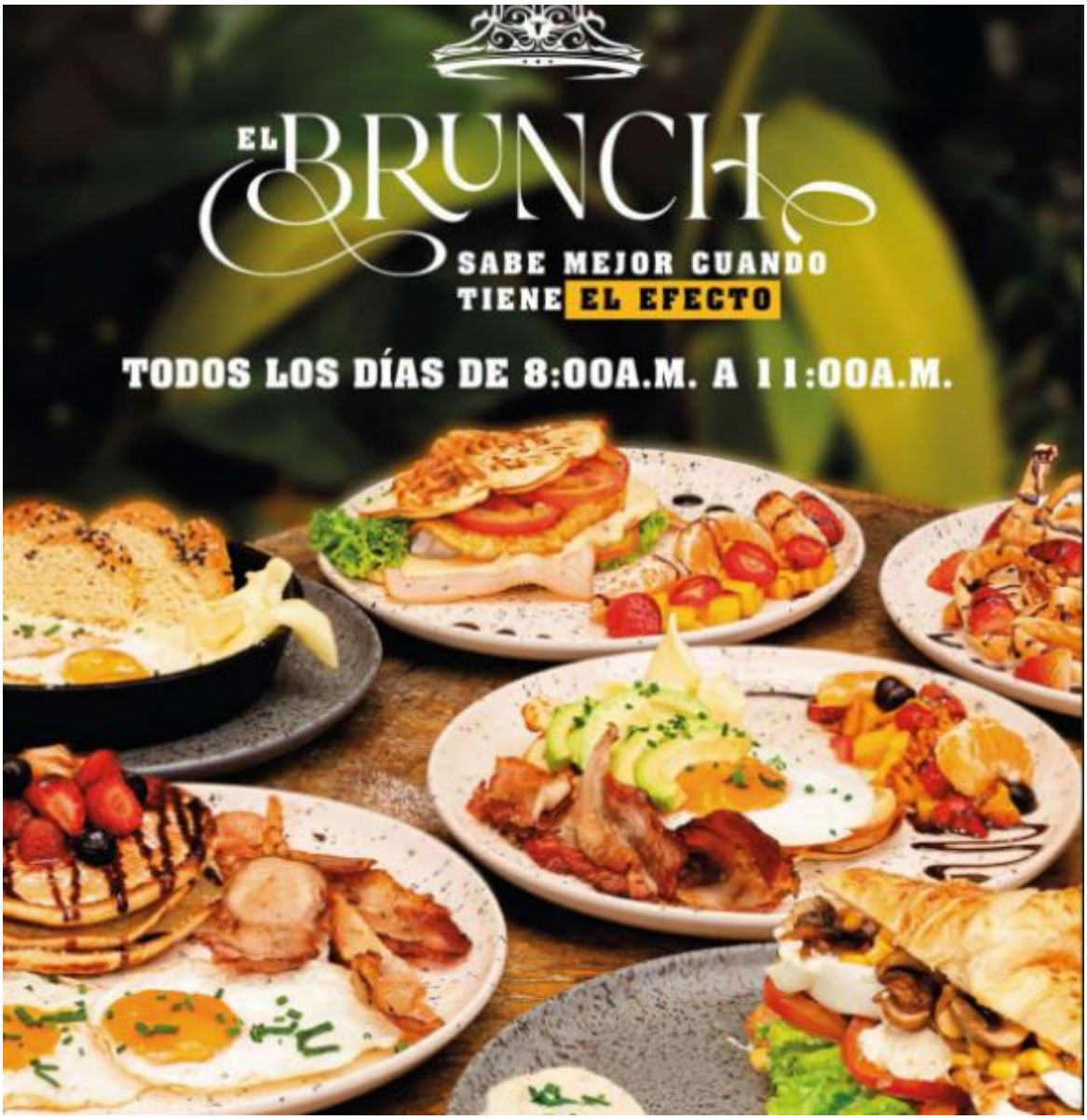









La Arepita
SOLICITA
TU CRÉDITO


EL BRUNCH
SABE MEJOR CUANDO
TIENE EL EFECTO
TODOS LOS DÍAS DE 8:00A.M. A 11:00A.M.

PORKO'S

lenú



lios

9102



CHICHARRONADA

SASHIMI DE CHICHARRÓN $39.000
★ IMPOSIBLE NO PROBARLO
Chicharrón, puré de papa cremoso, vegetales salteados y salsa artesanal de teriyaki de maracuyá.

SEÑOR PORKOS $39.000
★ PLATO RECOMENDADO
Chicharrón horneado, ensalada, salsa de uchuva y papas en casco.

ARROZ CHAUFA $35.000
★ IMPOSIBLE NO PROBARLO
Chicharrón, arroz, vegetales salteados, raices chinas, tortilla de huevo, chips de platano, aceite de ajonjolí, salsa artesanal explosión dinamita.

DESGRANADO $29.900
Chicharrón horneado, queso mozzarella, queso crema, maíz tierno, crotones de pan, lechuga, salsa artesanal de chipotle y salsa ranch.

PORKOBOWL $31.000
Hornado pastuso, chicharrón horneado, pico de gallo guacamole y crema agria.

Elige 1 base para tú Bowl:
Papas criollas, papas a la francesa, ensalada o frijol caraota con arroz.

PORKO´S FRIES $29.900
Chicharrón horneado, papas a la francesa o papa criolla, salsa de queso cheddar, queso mozzarella y pico de gallo.

PIZZA DI PORKOS $38.000
Masa de pizza artesanal, con chicharrón horneado, maíz tierno, queso mozzarella, BBQ de guayaba, pasta de tomate y albahaca.

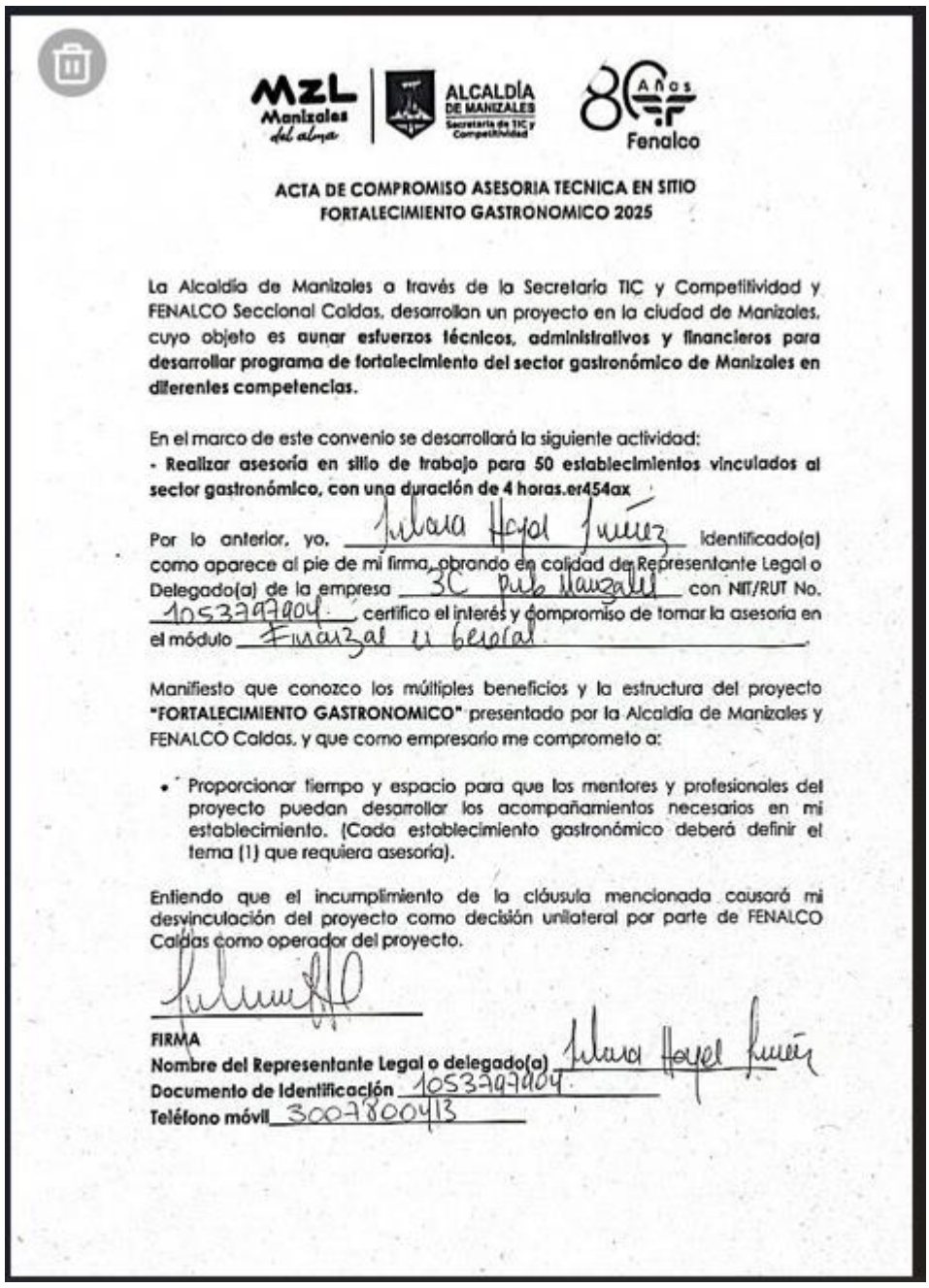
PIZZA PERSONAL $19.000


CHUZOS
JOSE JOSE
La tradición de la carne
Carnes
Chuzo Res $16.500
Chuzo Cerdo $15.500
Chuzo Pollo $15.500
Chuzo Combinado $15.500
Carne Asada $24.000
(Res ó Cerdo)
Costilla de Cerdo $22.500
Churrasco $36.500
Punta de Anca $38.000
Filete de Pollo $ 21.000
Porción de Chunchulla $24.000
Media Porción de Chunchulla $ 18.500
Porción de Papa Criolla $ 8.500
Porción de Papa a la Francesa ó Yuca $ 7.000
Suiza $ 14.500
Chorizo $ 15.000
Menú Infantil $ 12.500

NOMBRE EMPRESA	DIRECCIÓN	MÓVIL	E-MAIL	NOMBRE EMPRESARIO	FECHA 1° VISITA	DURACIÓN	FECHA 2° VISITA	DURACIÓN
Emilia Pizzería	Calle 63 #23c - 68 local 6 Pizzería Emilia	3136840448	emiliapizzeria2018@gmail.com	Andrea Quintero Martinez	Pendiente		Pendiente	
Jungla Park Bolera Manizales SAS	Tv 72 16 11	3117934395	junglamanizales@hotmail.com	Luna Ortiz Rincon	Jueves 23 de oct.	2h	Pendiente	
Pasion del Cielo	Carrera 23 62-39	3218167986	lparradelosrios@hotmail.com	LUCILA PARRA DE LOS RIOS	Martes 21 de oct.	1 h	Pendiente	
3C Pub Manizales	Cra 23 # 75 - 36	3007800413	3cmanizales@gmail.com	Juliana Hoyos Jiménez	Martes 21 de oct.	2 h.	Viernes 24 de oct.	2 h.
Kaffe Florida	Cra 23 56 25	3113899405	colmountainmanizales@gmail.com	Laura Banesa Castro Mesa	Pendiente		Pendiente	
Próxima Cervecería	Cll 56 # 23-74 local 1	3108410061	centauribeer@gmail.com	Juan andres Correa cortes	Jueves 23 de oct.	2 h.	Penciente	
La planchas SAS	Cll 46a con 21	3206588707	AUXILIAR.LAPLANCHA@GMAIL.COM	CARLOS ANDRES PRIETO GALVEZ	Pendiente		Pendiente	

Horas de Asesoria	Nombre del establecimiento comercial:	Nombre completo del representante/delegado para la asesoría técnica:	Número celular	Cargo:	Correo electrónico:	1. ¿El establecimiento cuenta con Cámara de Comercio? (Aplica para personas natural con establecimiento de	2. ¿Cuenta con local comercial físico?	3. ¿El establecimiento comercial se encuentra ubicado en Manizales (Zona urbana o rural)?	4. ¿El establecimiento pertenece al sector Gastronómico? (Restaurante, pastelería, panadería, comidas rápidas, gastrobar, cocinas ocultas, catering, ect)	Seleccione el módulo en el que desea recibir la asistencia técnica en sitio:	Columna 1
4 HORAS	Ambrosía eventos	Gladys villa	3147329511	Dueña y chef	laneguzvilla70@gmail.com	No	No	Si	Si	Marketing digital	
4 HORAS	Chuzos Jose Jose	Kelly esttefanny restrepo Ceballos	3128577636	Administradora	chuzosjosejose@gmail.co	Si	Si	Si	Si	Marketing digital	
4 HORAS	La arepita rica de Diana	Hugo Marcelo torres correa	3135238904	Propietario	laarepita2008@gmail.com	Si	Si	Si	Si	Marketing digital	
4 HORAS	Vidda, pan y sabor	Sandra Milena García Agudelo	3216094720	Administradora	samiga1666@gmail.com	Si	Si	Si	Si	Marketing digital	
4 HORAS	El Colmado Cocina	Rafael Gutiérrez Salazar	3008140082	Propietario	elcolmadococina@gmail.c	Si	Si	Si	Si	Marketing digital	
4 HORAS	Porkos SAS	Pablo Andrés Florez Casas	3234306277	Chef Ejecutivo	pabloan1575@gmail.com	Si	Si	Si	Si	Marketing digital	
4 HORAS	Vita Pizzería	Natalia Sánchez	3045601038	Propietaria	nsanchezc1@hotmail.com	Si	Si	Si	Si	Marketing digital	
4 HORAS	Sanduchero's	David pinilla	3213812434	Propietario	davids.pinilla07@gmail.co	Si	Si	Si	Si	Marketing digital	
4 HORAS	La Cocina	Carmen Andrea Gómez López	3107151531	Administradora	golocaandrea@gmail.com	Si	Si	Si	Si	Marketing digital	
4 HORAS	Cleopatra integral	Maria Camila Mejia Giraldo	3011579314	representante	camilamejia428@gmail.co	Si	Si	Si	No	Marketing digital	
4 HORAS	Restaurante LAngeVin	Catherine Franco Marmolejo	3136562417	Representante legal	Langevin.restaurant@gma	Si	Si	Si	Si	Marketing digital	
4 HORAS	Efecto barbacoa	Juan Guillermo Barrera Ospina	2244636850	Propietario	gui.barrera11@gmail.com	Si	Si	Si	Si	Marketing digital	

Actas de compromiso y reuniones “3CPUB”



MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES Secretaría de TIC y Competitividad | 80 Años Fenalco

ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias.**

En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.er454ax

Por lo anterior, yo, Juliana Hoyos Juárez identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa 3C Pub Manizales con NIT/RUT No. 1053797804, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Finanzas y Legal.

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento. (Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema (1) que requiera asesoría).

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.

FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) Juliana Hoyos Juárez
Documento de Identificación 1053797804
Teléfono móvil 3007800413

MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES Secretaría de TIC y Competitividad | 80 Años Fenalco

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	OCTUBRE 21/25	Hora Inicio:	8:00
Lugar:	3 CORDILLERAS.	Hora fin:	10:00
Módulo a tratar:	FINANZAS.	Ciudad:	MANIZALES
Empresa:	3C PUB MANIZALES.		
Consultor (es):	JAIRO GIRALDO.		
Objetivo visita:	ACOMPAÑAMIENTO (ASESORIA)		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
JULIANA HOYOS	PROPIETARIA	3C.	
JAIRO GIRALDO	ASESOR	FENALCO.	

No.	TEMAS TRATADOS
1	RESEÑA HISTORICA.
2	SERVICIO AL CLIENTE. REALIZACION PRESUPUESTO 2026
3	FINANZAS. (PROCESOS DE CONTRATACION).

Actas de compromiso y reuniones “JUNGLA”

ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias.**

En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.er454ax

Por lo anterior, yo, Luna Ortiz Rincón identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa Jungla Park Bodega Manglar con NIT/RUT No. 901374757-1, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Servicio a la mesa y meseje.

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento. (Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema (1) que requiera asesoría).

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.

Luna Ortiz R.

FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) Luna Ortiz Rincón.
Documento de Identificación 1060653288
Teléfono móvil 3117934395.

MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES Secretaría de TIC y Competitividad | 30 Años Fenalco

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	Oct. 23/25	Hora Inicio:	2:30
Lugar:	ESTABLECIMIENTO.	Hora fin:	3:30
Módulo a tratar:	VENTAS.	Ciudad:	MANIZALES
Empresa:	JUNGLA BOLERA		
Consultor (es):	JAIRO HIDALGO.		
Objetivo visita:	1ª VISITA DIAGNOSTICO.		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
JUAN ORTIZ	GERENTE	JUNGLA PARK	
JAIRO HIDALGO	ACOMPAÑANTE	FENALCO	

No.	TEMAS TRATADOS
1	RESEÑA HISTORICA OPERACION DEL NEGOCIO
2	PROCESOS DE VENTA X PARTE DE SU EQUIPO DE VENDEDORES.
3	

REGISTRO FOTOGRÁFICO-SERVICIO A LA MESA –JAIRO GIRALDO



Actas de compromiso y reuniones “JUNGLA”

ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias.**

En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.er454ax

Por lo anterior, yo, Lucila Parra de los Ríos identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa Pasion del Cielo con NIT/RUT No. 30319@429, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Servicio al cliente y Ventas.

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento. (Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema (1) que requiera asesoría).

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.

FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) Lucila Parra de los Ríos
Documento de Identificación 30319642
Teléfono móvil 3218167986.

MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES Secretaría de TIC y Competitividad | 80 Años Fenalco

ACTA DE REUNION ASESORIA

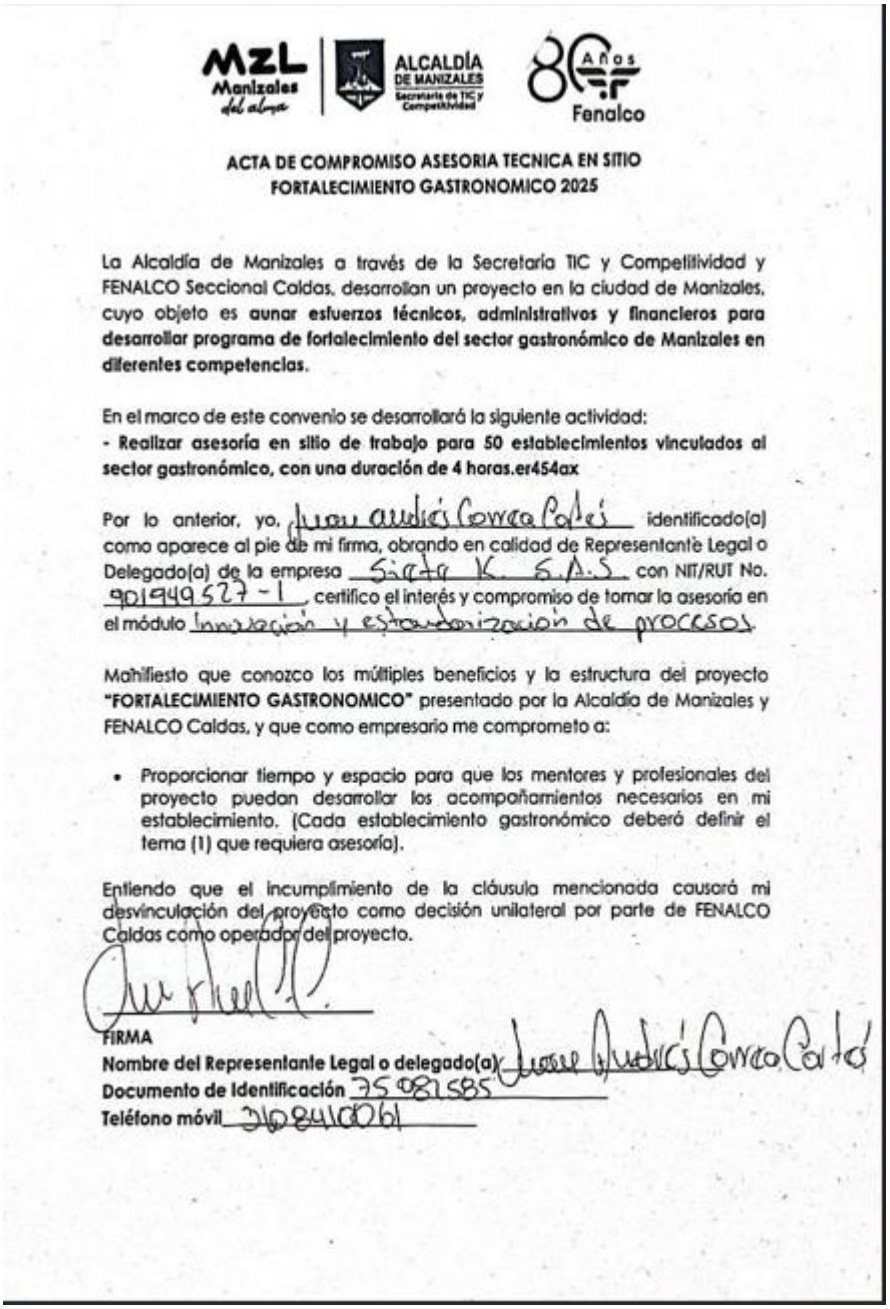
Fecha:	Oct. 21/25	Hora inicio:	11:00
Lugar:	RESTAURANTE	Hora fin:	12:00
Módulo a tratar:	SERVICIO AL CLIENTE (VENTAS)	Ciudad:	MANIZALES
Empresa:	PASION DEL CIELO		
Consultor (es):	JAIRO GIRALDO.		
Objetivo visita:	SEGUIMIENTO ACOMPAÑAMIENTO (REUNION)		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
LUCILA PARRA	PROPIETARIA	PASION DEL CIELO	
JAIRO GIRALDO	ASESOR	FENALCO	

No.	TEMAS TRATADOS
1	RESEÑA HISTORICA.
2	CREACION DEL NEGOCIO (DIAGNOSTICO)
3	PRESUPUESTO 2026 FORTALECIMIENTO DE LAS VENTAS.

Actas de compromiso y reuniones “Proxima Cervecería”



ACTA DE COMPROMISO ASESORIA TECNICA EN SITIO
FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO 2025

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría TIC y Competitividad y FENALCO Seccional Caldas, desarrollan un proyecto en la ciudad de Manizales, cuyo objeto es **aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar programa de fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales en diferentes competencias.**

En el marco de este convenio se desarrollará la siguiente actividad:
- Realizar asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico, con una duración de 4 horas.er454ax

Por lo anterior, yo, Juan Andrés Correa Patiño identificado(a) como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de Representante Legal o Delegado(a) de la empresa Sigta K. S.A.S. con NIT/RUT No. 901949527-1, certifico el interés y compromiso de tomar la asesoría en el módulo Innovación y estandarización de procesos

Manifiesto que conozco los múltiples beneficios y la estructura del proyecto **"FORTALECIMIENTO GASTRONOMICO"** presentado por la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, y que como empresario me comprometo a:

- Proporcionar tiempo y espacio para que los mentores y profesionales del proyecto puedan desarrollar los acompañamientos necesarios en mi establecimiento. (Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema (1) que requiera asesoría).

Entiendo que el incumplimiento de la cláusula mencionada causará mi desvinculación del proyecto como decisión unilateral por parte de FENALCO Caldas como operador del proyecto.

FIRMA
Nombre del Representante Legal o delegado(a) Juan Andrés Correa Patiño
Documento de Identificación 75082585
Teléfono móvil 3108410061

MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES Secretaría de TIC y Competitividad | 30 Años Fenalco

ACTA DE REUNION ASESORIA

Fecha:	OCTUBRE 23/25	Hora inicio:	9:30
Lugar:	ESTABLECIMIENTO.	Hora fin:	8:15
Módulo a tratar:	INNOVACION - ESTANDARIZACION	Ciudad:	MANIZALES
Empresa:	PROXICUD		
Consultor (es):	JAIRO ARNALDO		
Objetivo visita:	DIAGNOSTICO.		

PARTICIPANTES:

NOMBRE	CARGO	EMPRESA	FIRMA
JUAN DAVID GOMEZ	PROPIETARIO	PROXICUD	
JAIRO ARNALDO	ASESORANTE	FENALCO	

No.	TEMAS TRATADOS
1	RESEÑA HISTORICA. OPERACION DEL NEGOCIO.
2	INNOVACION.
3	

REGISTRO FOTOGRÁFICO-SERVICIO A LA MESA –JAIRO GIRALDO



Marca temporal	Puntuación	Nombres y apellidos completos del asistente	Número de documento (sin puntos, ni comas)	Género	Nombre del establecimiento comercial	Cargo dentro del establecimiento	NIT o RUT (sin comas ni puntos y sin dígito de verificación)	Requisitos para participación: 1. ¿El establecimiento cuenta con Cámara de Comercio? (Aplica para personas natural establecimiento de comercio)	2. ¿Cuenta con local comercial físico?	3. ¿Su establecimiento pertenece al sector gastronómico?	Si la respuesta anterior es SI, por favor seleccione el tipo de establecimiento	Dirección física	Comuna / Corregimiento	Barrio / Vereda	Número de celular	Correo electrónico	Edad (en años)	¿Hace parte de la comunidad LGTBI?	¿Es cabeza de familia?	¿Hace parte de alguno de los siguientes grupos poblacionales?	¿Presenta algún hecho victimizante?	¿Presenta alguna condición de discapacidad?	Comentarios y/o preguntas
10/28/2025 13:05:52	99 / 99	María Fernanda Bermúdez Alzate	1053849025	Femenino	Al barril Manizales	Propietaria	0	Si	Si	Si	Restaurante	Cll 73 # 19-05	Alta suiza	Alta suiza	3113464438	mariarbter@hotmail.cor	29	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/28/2025 13:05:55	33 / 99	Emanuel Castro Cardona	1054858861	Masculino	Nicolasa Burger	Gerente	1054858861	No	No	Si	Servicio de comidas rápidas	Calle 49 C # 11-18	Comuna 5	Viña del río	3053265670	emanuelcastroc1001@	20	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 13:07:50	99 / 99	Santiago Hurtado Rivera	75067626	Masculino	Moorland & Birdwatching Travel	Gerente	90182777	Si	Si	Si	Hotel, Alojamiento Rural (Con	Calle 74 A # 19 - 27	Ecoturística Cerro de Oro	Alta Suiza	3122412550	santiaghurtador@clo	53	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 13:16:14	99 / 99	RAFAEL GUTIÉRREZ SALAZAR	1053827385	Masculino	El Colmado Cocina	Propietario	90156644 12	Si	Si	Si	Restaurante	Calle 10 #12-25	Atardeceres	Chipre	3008140082	elcolmadococina@gma	33	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 13:18:17	99 / 99	Juan Correa	75082585	Masculino	Proxima City Beer	Propietario	90194527	Si	Si	Si	Restaurante	Cll 56 # 23-74	Palogrande	Belen	3108410061	cantauribeer@gmail.cc	48	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 13:21:27	99 / 99	Pablo Andrés Florez	1053859130	Masculino	Porkos SAS	CEO ejecutivo	90181894 9	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 23 #75a 45	Palogrande	Milán	3013059102	porkos.co@gmail.com	28	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 13:32:22	99 / 99	Valentina Arbeláez Duque	1053865025	Femenino	Inari	Administradora	10538650251	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 20 # 73-15	cerro de oro	Alta suiza	3046701433	valentinaarbe98@gma	27	No	No	Ninguno	Migrante	Ninguna	
10/28/2025 13:33:10	99 / 99	Viviana Alejandra López García	1053784288	Femenino	Origen restaurante	Socia administrativa	901818106	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 24 62 83	Palogrande	Palogrande	3043284274	origenrestaurantemanz	37	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 13:38:21	99 / 99	JOSE FERNANDO GARCIA GARZON	16055327	Masculino	COLLAGE COCINA DE AUTOR	CHEF PROPIETARIO	16055327	Si	Si	Si	Restaurante	CARRERA 5 N 6-45	CENTRO	RIOSUCIO CALDAS	3225683741	collagecocina@gmail.c	38	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 13:41:15	99 / 99	Sandra Milena García Agudelo	30332804	Femenino	Vidda, pan y sabor	Administradora	30332804	Si	Si	Si	Cafetería, pastelería, reposte	Kra 12 #47k-30	Ciudadela del Norte	Caribe	3216094720	samiga1666@gmail.co	51	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 13:42:33	99 / 99	Mauricio Llano García	75084763	Masculino	La Shiraka	Jefe cocina y propietario	901797559	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 23 A No 66 - 36	Manizales	Guayacanes	3206775000	mauriciollanog@gmail.c	48	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 13:42:35	99 / 99	JUAN PABLO MONTOYA MONTOYA	75095603	Masculino	VANGUARDIA GOURMET	Propietario	75095603	Si	Si	Si	Restaurante	Vía antigua Manizales Chinchina vere	Corregimiento agro turístico	Vereda Casalata	3232394884	juan.pamontoya9b@gmai	45	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 13:55:49	99 / 99	Estela Ramírez Jaramillo	1053771558	Femenino	Caf El Sacatín	Administradora	1053771558	Si	Si	Si	Cafetería, pastelería, reposte	Calle 44 No 19 59	Estacion	Sacatín U. Autonoma	3175308569	cafeteria.elsacatin@gn	39	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 14:08:52	99 / 99	María Yaneth Hernández	42120004	Femenino	Chorivelez	Ventaa	100236632	Si	Si	Si	Distribuidor	Avenida 19 # 12-53	Campo hermoso	Campo hermoso	3135147774	chorivelezmd@gmail.c	49	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 14:15:33	99 / 99	Eugenia Salazar	1053809478	Femenino	Casa la colina - Lovemade	Gerente	901570864	Si	Si	Si	Sitio de eventos	Km 1 vía cerro de oro/ la colina	Rio blanco	Buena vista	3186296404	eugesalazarg@gmail.c	34	No	Si	RomGitano	Ninguna	Ninguna	
10/28/2025 14:18:41	99 / 99	Angela Gomez Botero	30286652	Femenino	Casa la colina - lovemade	Propietaria	901570864	Si	Si	Si	Sitio de eventos	Km 1 vía cerro de oro/ casa la colina	Río blanco	Buena vista	3207647110	lovemadeexperiencia@g	62	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/28/2025 14:37:52	99 / 99	Juan Camilo Osorio potes	1053825758	Masculino	La fritanguería	Administrador	1053825758	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 19 #74a-31	Alta suiza	Alta suiza	3206672116	mktot0716@gmail.com	32	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 14:38:41	99 / 99	Cristian Camilo Osorio Grisales	1053837098	Masculino	Las montañeras	Propietario	1053837098	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 22 50-72	Caldas	San Jorge	3242935189	camilogrisa123@gmail.	31	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 14:38:45	99 / 99	Cristian Camilo Osorio Grisales	1053837098	Masculino	Las montañeras	Propietario	1053837098	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 22 50-72	Caldas	San Jorge	3242935189	camilogrisa123@gmail.	31	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 14:43:15	99 / 99	Juan Fernando Castro sepulveda	75096641	Masculino	Restaurante platanitos	Chef ejecutivo	75096641	Si	Si	Si	Restaurante	Calle 49# 26 - 37	La estación	Versalles	3006300525	jfcastro132@hotmail.c	45	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 14:48:41	99 / 99	Diana Isabel Sánchez Arango	1053764785	Femenino	Pizzería calle 7	Dueña	75079115	Si	Si	Si	Servicio de comidas rápidas	Calle 7A 10 23	Atardeceres	Chipre	3146221822	isabel26u2@hotmail.co	32	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 14:58:02	99 / 99	Mateo arce ocampo	16029406	Masculino	Restaurante eñe	Administrador	1053848547	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 23 # 75-85	Milan	Milan	3052222226	restaurantecolombiaen	41	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 14:59:54	99 / 99	Oriadis María González González	35115429	Femenino	Apura Costa	Propietaria	35115429	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 20#46a83	San jorge	San jorge	3207740945	oriadismaria@hotmail.c	46	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 15:38:17	99 / 99	José Esteban Gómez salazar	1106899782	Masculino	Elements cocktail	Dueño	70014612 9	Si	Si	Si	Gastro bar	Cra 23 #74-24	Cerro de oro	Milan	3236361163	jegs971203@gmail.cor	27	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 16:04:09	99 / 99	Adrián Díaz Martínez	75107369	Masculino	Don Ramón	Gerente	901227971	Si	Si	Si	Restaurante	Cr 23#58-72	Manizales	La estrella	3187076197	auxiliar.donramon@gm	39	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 16:09:45	99 / 99	Maria Camila Valencia Cardenas	1053827658	Femenino	Emilia pizzería	Socia	1053823211	Si	Si	Si	Restaurante	Calle 63 #23c - 68 local 6 Pizzería El	Palogrande	La estrella	3136840448	emiliapizzeria2018@gn	32	Si	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 16:11:57	33 / 99	Gladys villa	30319411	Femenino	Ambrosía eventos	Chef y dueña	3031941	No	No	Si	Eventos	Calle 15 # 25-25	Barrio el bosque	Barrio el bosque	3147329511	lunejuvilla70@gmail.c	55	No	Si	Afrocolombiano	Ninguno	Ninguna	Todo muy bien gracias
10/28/2025 16:41:08	99 / 99	Osvaldo Bueno Largo	10010288	Masculino	Kitchen Solutions	Administrador	10010288	Si	Si	Si	Restaurante	Zona industrial Juanchito	Zona industrial Juanchito	Zona industrial Juanchi	3206808331	kitchensolutions13@gm	46	No	Si	Ninguno	Desplazamiento forzado	Ninguna	Ninguno
10/28/2025 17:07:32	99 / 99	Diana Marcela Vallejo Escudero	30359414	Femenino	Chanchiaros	Administrador	1053807909	Si	Si	Si	Restaurante	Carrera 25 # 58 a 25	La estrella	La estrella	3126563340	dianavallejo3340@gma	44	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/28/2025 17:31:15	99 / 99	Juan Guillermo Barrera Ospina	1053791695	Masculino	Efecto barbacoa	Propietario	901868787	Si	Si	Si	Restaurante	CRA 23 # 71-13	Milán	Milán	3144636850	jbarrerarospina@gmail	36	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 18:15:14	99 / 99	Nancy Yuliana Rincón Arango	30401725	Femenino	Café 153	Administradora	24362627	Si	Si	Si	Cafetería, pastelería, reposte	Centro comercial Sancancio local 84	Comuna 7	Palermo	3206769956	nani37902@hotmail.cc	46	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/28/2025 18:24:29	0 / 99	Ana Sofía Cardona Grisales	1056120825	Femenino	Universidad Autónoma de Manizales	Estudiante	1056120825	No	No	No	N/A	N/A	N/A	N/A	3174089007	anasofiacardonagrisale	21	No	No	Ninguno	Ninguna	N/A	
10/28/2025 18:52:49	99 / 99	Jaime Alberto Ibarc garcia	75091164	Masculino	La shiraka restaurante	Socio y administrador	901797559	Si	Si	Si	Restaurante	Carrera 23a nro 66-36	Guayacanes	Guayacanes	3148176157	jaimeibarragarcia@gmai	49	No	No	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/29/2025 7:14:23	33 / 99	Alexander Giraldo Gallego	75091491	Masculino	Sena	Instructor	75091491	No	No	Si	Formacion académica	Km 10 via al magdalena	Maltería	Maltería	3134554127	agiraldog@sena.edu.co	46	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/29/2025 8:33:27	99 / 99	Diana Carolina mejua	33965829	Femenino	Iguana café	Gerente	901225185	Si	Si	Si	Restaurante	Carrera 23 65-11	Laureles	Centro comercial cabk	3184356500	kendascafeiguana@gm	42	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	Ninguna
10/29/2025 10:02:06	99 / 99	Luisa Fernanda González Martínez	1053830252	Femenino	Affogato	Propietaria	1053830252	Si	Si	Si	Cafetería, pastelería, reposte	Cra 23a #60-86	Palo grande	La estrella	3004669962	affogatocafeinoracks@g	33	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/29/2025 10:09:06	99 / 99	Nelson Ferderman Rueda González	1040694834	Masculino	Sakura Teppanyaki Sushi	Chef	90112643	Si	Si	Si	Restaurante	Carrera 23 # 75-36	Milan	Milan	3164600778	familiagiraldogonzalezs	25	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/29/2025 14:58:10	99 / 99	Alexandre Burgy	395226	Masculino	Restaurante LAngeVin	Chef	901072405	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 23 73 112	Cerro de oro	Milán	3105466055	Langevin.restaurant@g	37	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/29/2025 15:11:30	99 / 99	Luz Dary Murin Gutierrez	33991278	Femenino	Tinpamba	Jefe de cocina	75096071	Si	Si	Si	Restaurante	Carrera 23 65-11, Local 413	Palogrande	Laureles	3116300796	luzdary#220@gmail.c	51	No	Si	Ninguno	Ninguno	Ninguna	
10/29/2025 15:16:12	99 / 99	Carmen Andrea Gómez López	1055917964	Femenino	La Cocina	Representante legal	1055917964	Si	Si	Si	Servicio de comidas rápidas	Calle 66 nro 31-10	Comuna Universitaria	Fátima	3107151531	laccina.gerencia@gm	33	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/29/2025 15:23:04	99 / 99	Javier Gonzalez	1053790407	Masculino	Bufalo Gourmet	Propietario	105379407	Si	Si	Si	Restaurante	Calle 56 # 23-60	Palogrande	Belen	3175267777	javiergonzalez414@gma	37	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/29/2025 16:04:16	99 / 99	Juliana morales	1053803061	Femenino	Alitas del corral	Propietaria	1053803061	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 20 48 C 31 san Jorge	La estación	San Jorge	3332241925	alitasdelcorral@gmail.c	35	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/29/2025 16:06:52	99 / 99	Juan Carlos Noreña castaño	75100565	Masculino	Pico y Chao picadas y carbón	Propietario	75100565	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 20 47A 55 san Jorge	La estación	San Jorge	3188949189	picoychaopicadasycarl	44	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/29/2025 17:12:26	99 / 99	Harold david Gómez Pino	1002632865	Masculino	El rido del barranquillo	Representante legal	1002632865	Si	Si	Si	Restaurante	Avenida 12 de octubre Nc 9 piso 1 Ba	Atardeceres	Chipre	3022324072	elridodelbarranquillo@	23	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/29/2025 19:09:56	99 / 99	Mónica Sánchez Jaramillo	30326445	Femenino	Restaurante eñe	Auxiliar cocina	30326445	Si	Si	Si	Restaurante	Carrera 23. 75-25 milan	Mnaizales	Milan	3507078763	monisan025@gmail.co	52	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/29/2025 21:23:29	99 / 99	Jesus Augusto Correa Cardona	10276982	Masculino	Salento con trucha y patacon	Administrativa	30396333	Si	Si	Si	Restaurante	transversal 72 20-38	Cerro de oro	Alta Suiza	3178515726	jesuco3178515726@g	58	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/29/2025 21:53:12	99 / 99	kelly estefanny restrepo ceballos	1053767395	Femenino	chuzos josa jose	administradora	901776603	Si	Si	Si	Restaurante	carrera 22 a nro 51 -35	palogrande	la argentina	3128577636	chuzosjosejose@gmail	39	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/29/2025 23:52:27	99 / 99	Paula Arias Carvajal	1053805185	Femenino	Restaurante café -Bar Pasión de cielo	Diseño de carta	30319642	Si	Si	Si	Cafetería, pastelería, reposte	Av. Santander # 62-39 Piso 12	Palogrande	La rambla	3012880941	paulaacarvajal@gmail.c	35	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/30/2025 9:09:05	99 / 99	María Fernanda Serna Orozco	1053816555	Femenino	Croulété panadería y pastelería	Propietaria-pastelera	1053816555	Si	Si	Si	Cafetería, pastelería, reposte	Calle 65A # 23A-15	Manizales-caldas	Guayacanes	3136588991	mafeserna10@gmail.c	33	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/30/2025 9:11:37	99 / 99	Carola correa de Nauffal	24381188	Femenino	Restaurante las redes	Propietaria	2438118	Si	Si	Si	Restaurante	Cra. 23 # 75 97	palogrande	Milán	3104293027	anauffal@gmail.com	90	No	No	Ninguno	Discapacidad Física	Ninguna	Ninguno
10/30/2025 9:22:34	66 / 99	Diego Alejandro Cardenas Tamayo	75107666	Masculino	Universidad autónoma	Docente	1111	No	Si	Si	Universidad	Carrera 23 #41-17	Av Santander	Av Santander	3194399660	dcardenas8512@gmail	39	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/30/2025 10:14:22	66 / 99	Beatriz Jaramillo	24337424	Femenino	Pandasia	Administradora	24337424	Si	No	Si	Restaurante	Ninguna	Ninguna	San Sebastián	3128931585	beajaramillo63@gmail.	40	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/30/2025 10:27:14	99 / 99	William Andrés Felipe Gutiérrez Valencia	1094880373	Masculino	Takashi	Cocinero	1094880373	Si	Si	Si	Restaurante	Transversal 72#19a-32	Manizales	Alta suiza	3188776895	chefwilliam86@gmail.c	39	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/30/2025 11:35:50	99 / 99	Natalia Alzate López	24338784	Femenino	Capira	Dueña	24338784	Si	Si	Si	Servicio de comidas rápidas	Calle24 #58A-11	Manizales	La estrella	3164792151	natalia0485168lopez@g	40	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/30/2025 12:24:10	99 / 99	Aangie Lapeira	1252534145	Femenino	El Chamo	Administrador	1053873429	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 35 100 70		8 La ínea	3148137448	angielapeira@gmail.co	40	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/30/2025 12:27:57	99 / 99	Jhon Escamilla	1053873462	Masculino	El Chamo	Cocinero y propietario	1053873429	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 35 100 70		8 La Ínea	3148137448	jhonescamilla24@gmai	46	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/30/2025 12:32:03	99 / 99	Isabella Escamilla	1053875620	Femenino	El chamo	Atención al cliente	1053873429	Si	Si	Si	Restaurante	Cra 35 100 70		8 La ínea	3104896923	isaescalapes@gmail.co	18	No	No	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/30/2025 14:53:40	99 / 99	Santiago Vásquez Rodríguez	1053823958	Masculino	Las montañeras	Propietario	1053837098	Si	Si	Si	Restaurante	Calle 8 # 8-09	Manizales	Chipre	3105213306	santiyudo19@gmail.cor	32	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/30/2025 14:54:58	66 / 99	María Camila Mejía Giraldo	1053835586	Femenino	Cleopatra Integral	Jefe principal	1053835586	Si	No	Si	Soy asesora gastronomica	Cr24 55-97	Palogrande	Belen	3011579314	camilamejia428@gmail	31	Si	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/30/2025 15:08:59	66 / 99	Luisa Fernanda Gallego Vargas	1053819954	Femenino	Arepas Manuela	Representante legal	1053819954	Si	No	Si	Arepas artesanales, rellenas (	Calle 9A # 18-15 piso 1 Sacatin	Atardeceres	Villa Pilar	3022008767	Luisa110688@gmail.cc	33	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	
10/30/2025 15:12:01	99 / 99	Andrés Soto parra	11510390	Masculino	Iguana Cafe	Representante legal	901225185	Si	Si	Si	Cafetería, pastelería, reposte	Cr 23 65-11	Palo grande	Cable plaza	3113739200	asotocoffe@gmail.com	46	No	Si	Ninguno	Ninguna	Ninguna	

PIEZA CONVOCATORIA MASTER CLASS



PIEZAS PUBLICADAS EN REDES SOCIALES




nstagram
Inicio
Buscar
Explorar
Reels
Mensajes
Notificaciones
Crear
Perfil
Más
Otras apps de M
INVITA:
Fenalco
MZL
ALCALDÍA DE MANIZALES
MASTER CLASS
Técnicas de Internacionalización
EN GASTRONOMÍA
Chefs
ESPAÑA:
DAVID MORERA
EDGAR MIQUEL
COLOMBIA:
PEDRO ESCOBAR
JORGE MARIO GOMEZ
EUGENIA RESTREPO
FECHA: MARTES 4 DE NOVIEMBRE
HORA: 12:00 M. - 4:00 P.M.
LUGAR: AUDITORIO RECINTO DEL PENSAMIENTO
fenalcocaldas y alcaldiademanizales
Manizales, Caldas - Colombia
fenalcocaldas ¡Convocatoria abierta!
Participa en la Master Class sobre Técnicas de Internacionalización en Gastronomía.
Dirigida a establecimientos y empresarios del sector gastronómico de Manizales, este espacio busca inspirar, aprender y fortalecer el talento culinario junto a chefs nacionales e internacionales.
4 de noviembre
Recinto del Pensamiento
12:00 m. – 4:00 p.m.
Inscríbete aquí: https://forms.gle/RiT5MnKYGE7hNWG56
Cupos limitados
2 d
carohoyos12 Hola me puedes regalar el enlace de inscripción
2 d Responder
Les gusta a cmarcelamedinag y 34 personas más
Hace 2 días
Agrega un comentario...
Publicar