MINUTO DE DIOS
INDUSTRIAL



INFORME FINAL

TRANSFERIR CAPACIDADES A LOS ACTORES DE LA INICIATIVA CLÚSTER

MINUTO DE DIOS INDUSTRIAL

Tabla de contenido

Tabla de contenido 2

Presentación 3

Justificación De La Transferencia De Conocimiento 4

ESTRUCTURA DEL PLAN DE CAPACITACIÓN CLÚSTER 5

MÓDULO 1: FORMALIZACIÓN Y NORMATIVIDAD TURÍSTICA 5

MÓDULO 2: MARKETING Y POSICIONAMIENTO DE DESTINO 6

MÓDULO 3: FUENTES DE FINANCIACIÓN Y GESTIÓN DE CAPITAL 7

MÓDULO 4: FORMULACIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS DE ALTO IMPACTO 8

RESULTADOS DE LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO 9

LANZAMIENTO OFICIAL CLÚSTER MADRID INSPIRA TURISMO 9

Conclusiones 11

Presentación

El presente informe corresponde a la culminación de la fase de estructuración del Clúster "Madrid Inspira Turismo", dando cumplimiento a la Actividad A7: Transferencia de Capacidades.

Esta actividad es la materialización del Reto de Desarrollo de Competencias, y el preámbulo para la ejecución del Plan de Acción y los Proyectos Detonantes. El enfoque del informe es doble: por un lado, se detalla la estructura metodológica del Plan de Capacitación diseñado (el qué y el cómo se enseña); por el otro, se plasman los resultados inmediatos de la primera fase de transferencia de conocimiento a los actores clave, especialmente a los líderes del Comité Coordinador provisional, fortaleciendo la Gobernanza Capa 1.

La transferencia de conocimiento se realizó bajo una metodología participativa, garantizando que el aprendizaje fuera inmediatamente aplicable a la gestión de los proyectos priorizados.

Justificación De La Transferencia De Conocimiento

La formalización de la Estrategia y los Proyectos Detonantes reveló que el éxito de la iniciativa Clúster depende directamente de la capacidad de gestión y técnica del capital humano local. La transferencia de conocimiento se justifica en los siguientes puntos estratégicos:

Habilitación de la Gobernanza

La Capa 1 de gobernanza está basada en el voluntariado (Comité Coordinador Provisional) por lo cual el entrenamiento en Formulación de Proyectos y Financiación es esencial para que estos líderes voluntarios puedan ejecutar el Plan de Acción y gestionar los recursos sin un Gerente de Clúster contratado desde el inicio.

Solución al Reto de Desarrollo de Competencias

La baja formalidad y el desconocimiento de líneas de crédito especializadas son barreras de crecimiento, por ende los módulos de Formalización y Financiación atacan estas brechas directamente.

Garantía de Calidad en Productos

El módulo de Marketing asegura que el lanzamiento de las Rutas Integradas y el Programa Embajadores se realice bajo una narrativa y estándares comerciales unificados, aumentando la calidad percibida y la competitividad.

Sostenibilidad a Largo Plazo

La transferencia de conocimiento establece el modelo operativo de la Academia Híbrida de Turismo Inteligente, asegurando que la formación no sea un evento aislado, sino un proceso continuo de profesionalización.

ESTRUCTURA DEL PLAN DE CAPACITACIÓN CLÚSTER

El Plan de Capacitación se diseñó con una visión integral, abarcando desde el cumplimiento normativo básico hasta las habilidades de gestión financiera y de proyectos de alto nivel.

Se estructura en cuatro módulos esenciales, con un enfoque híbrido que combina talleres presenciales de aplicación práctica con material de consulta y módulos virtuales, sentando las bases operativas de la futura Academia Clúster.

MÓDULO 1: FORMALIZACIÓN Y NORMATIVIDAD TURÍSTICA

Tabla 1. Ficha Módulo 1 Formalización y Normatividad.

Componente	Descripción Detallada
A. Descripción del Tema General	Abordar las brechas de informalidad y desconocimiento de los requisitos legales específicos del sector. Este módulo busca que los actores del clúster comprendan la importancia de la formalización (Registro Nacional de Turismo - RNT), conozcan sus obligaciones y derechos, y adopten buenas prácticas legales que brinden confianza al turista y faciliten el acceso a beneficios gubernamentales.
B. Objetivos de Aprendizaje	Al finalizar el módulo, el participante estará en capacidad de: * **Comprender** la estructura legal que rige la operación turística en Colombia. * **Identificar** los trámites y requisitos específicos para la formalización de su tipo de negocio (alojamiento, operador, restaurante, agroturismo). * **Aplicar** las normativas básicas de seguridad, protección al turista y calidad en su operación diaria.
C. Temas Específicos	1. **El RNT:** Requisitos, beneficios y proceso de obtención/renovación. 2. **Tipos de Establecimientos:** Clasificación legal de hoteles, glamping, vivienda turística y agroturismo. 3. **Normas de Calidad y Bioseguridad** (NTS): Principios básicos aplicables a Madrid. 4. **Derechos del Consumidor** y protección al turista. 5. **Responsabilidad Legal** en el *Encadenamiento Productivo*.
D. Competencias a Desarrollar	**Conocimiento Legal:** Dominio de la Ley General de Turismo y normas complementarias. **Gestión Documental:** Capacidad para manejar y actualizar registros obligatorios. **Mitigación de Riesgos:** Habilidad para prevenir sanciones y reclamos legales.
E. Entidades Aliadas Clave	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT), Cámara de Comercio de Facatativá, y Alcaldía (Dirección de Turismo).

MINUTO DE DIOS INDUSTRIAL

MÓDULO 2: MARKETING Y POSICIONAMIENTO DE DESTINO

Tabla 2. Ficha Módulo 2 Marketing y Posicionamiento.

Componente	Descripción Detallada
A. Descripción del Tema General	Se enfoca en dotar a los empresarios de herramientas para articular y comercializar sus productos bajo la narrativa unificada **"Madrid Inspira Turismo"**. Busca transformar la visión tradicional de ventas en una estrategia de posicionamiento experiencial y digital, vital para la promoción de las **Rutas Integradas** (Proyecto 1).
B. Objetivos de Aprendizaje	Al finalizar el módulo, el participante estará en capacidad de: * **Integrar** la narrativa "Madrid Inspira" en su comunicación y producto. * **Diseñar** una estrategia digital básica y efectiva (redes sociales y geolocalización). * **Crear** productos turísticos de alto valor enfocados en experiencias. * **Relacionarse** con agencias de viajes mayoristas (B2B).
C. Temas Específicos	1. **Storytelling y Narrativa:** Uso del Banco de Historias en la promoción. 2. **Branding de la Experiencia:** De atractivos a Rutas (costeo y empaquetamiento). 3. **Marketing Digital Turístico (SEO/SEM):** Presencia en Google My Business y plataformas de reservas. 4. **Fotografía y Video** para el turismo (prácticas y uso de celular). 5. **Comercialización B2B y B2C:** Cómo vender a agencias y al cliente final.
D. Competencias a Desarrollar	**Visibilidad Digital:** Manejo de herramientas de marketing digital. **Innovación en Producto:** Capacidad de diseñar experiencias emocionales. **Negociación Comercial:** Habilidad para generar acuerdos de comisión y venta con intermediarios.
E. Entidades Aliadas Clave	PROCOLOMBIA (en temas de narrativa), operadoras mayoristas de Bogotá y expertos en Marketing Digital Turístico.

MÓDULO 3: FUENTES DE FINANCIACIÓN Y GESTIÓN DE CAPITAL

Tabla 3. Ficha Módulo 3 Fuentes de Financiación.

Componente	Descripción Detallada
A. Descripción del Tema General	Busca superar el **Reto de Acceso a Financiación** capacitando a los empresarios en la identificación, estructuración y presentación de proyectos para acceder a capital semilla, líneas de crédito especializadas y fondos de cooperación. Esto es crucial para apalancar la inversión en los proyectos de Mediano y Largo Plazo (Ruta de la Flor, Academia).
B. Objetivos de Aprendizaje	Al finalizar el módulo, el participante estará en capacidad de: * **Conocer** el portafolio de créditos y líneas de fomento para el turismo (Bancóldex, Fondo Emprender). * **Estructurar** un plan de negocios básico con proyección financiera. * **Identificar** convocatorias públicas y privadas pertinentes. * **Evaluar** la salud financiera de su empresa.
C. Temas Específicos	1. **Banca de Fomento** (Bancóldex, Findeter): Productos y requisitos. 2. **Capital Semilla:** Fondos de capital de riesgo, inversionistas ángeles y *crowdfunding* turístico. 3. **Finanzas Básicas:** Cómo calcular rentabilidad, flujo de caja y punto de equilibrio. 4. **Estructura de la Propuesta:** Cómo presentar un proyecto que "enamora" al inversionista. 5. **Gestión de Recursos No Reembolsables** (Cooperación Internacional y Entidades Públicas).
D. Competencias a Desarrollar	**Gestión Financiera:** Capacidad para proyectar y sustentar la viabilidad económica de la inversión. **Relacionamiento:** Habilidad para negociar términos con bancos y fondos. **Estructuración de Proyectos:** Dominio de la lógica de marcos de inversión pública y privada.
E. Entidades Aliadas Clave	Bancóldex, Banca Comercial, Cámara de Comercio de Facatativá, y expertos en inversión de proyectos.

MÓDULO 4: FORMULACIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS DE ALTO IMPACTO

Tabla 4. Ficha Módulo 4 Formulación y Gestión de Proyectos.

Componente	Descripción Detallada
A. Descripción del Tema General	Taller práctico enfocado en dotar a los líderes del Comité de Gobernanza (Capas 1 y 2) de las herramientas necesarias para formular proyectos bajo metodologías de gestión del riesgo y monitoreo (como las utilizadas en las Fichas Técnicas de la Actividad A6). Esto garantiza la ejecución efectiva del Plan de Acción del Clúster.
B. Objetivos de Aprendizaje	Al finalizar el módulo, el participante estará en capacidad de: * **Formular** un proyecto bajo la metodología de Marco Lógico (ML) o similar. * **Elaborar** cronogramas y presupuestos realistas. * **Aplicar** técnicas de gestión de riesgos y partes interesadas. * **Diseñar** indicadores de monitoreo y evaluación (SME del Clúster).
C. Temas Específicos	1. **Diagnóstico y Árbol de Problemas:** Identificación de causas y efectos. 2. **Diseño de la Intervención:** Objetivos, resultados, actividades y recursos (enfoque a Fichas A6). 3. **Gestión de Riesgos y Alcance:** Cómo evitar la desviación del proyecto (control de costos y tiempo). 4. **Monitoreo y Evaluación (M&E):** Creación de indicadores para el **Semáforo del Clúster**. 5. **Uso de Herramientas Digitales** para la gestión colaborativa (ej. Trello, Asana).
D. Competencias a Desarrollar	**Liderazgo de Proyectos:** Capacidad para planificar, organizar y dirigir equipos. **Pensamiento Sistémico:** Habilidad para entender la interconexión de las actividades (ej. cómo el PIEET afecta a las Rutas). **Control y Seguimiento:** Dominio de herramientas de *Project Management*.
E. Entidades Aliadas Clave	PMO (Project Management Office) de la Alcaldía, entidades de cooperación y consultores especializados.

RESULTADOS DE LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

La primera fase de implementación del Plan de Capacitación se centró en un grupo de líderes empresariales que conforman el núcleo del Comité Coordinador provisional y los Voceros Temáticos. La transferencia de conocimiento se verificó a través de entregables y aplicación práctica.

La transferencia se concretó en el aumento de la autonomía de los empresarios. El entrenamiento en Formulación de Proyectos transformó a los líderes del Comité de simples participantes a gerentes de sus propios proyectos, entendiendo la gestión de riesgos y la necesidad de monitoreo continuo. Este resultado es fundamental para el éxito de la Gobernanza Evolutiva, pues demuestra que los empresarios están listos para asumir la responsabilidad de la Capa 2 (Consolidación Técnica).

LANZAMIENTO OFICIAL CLÚSTER MADRID INSPIRA TURISMO

La culminación de la fase de estructuración estratégica y de capacidades se formalizó mediante el evento de lanzamiento y transferencia oficial del Clúster "Madrid Inspira Turismo". Este acto no se constituyó como un cierre de la consultoría, sino como inicio formal de cara a la comunidad del accionar del grupo de personas constituyentes de la Gobernanza Capa 1, tal como se había planificado en la Actividad A4.

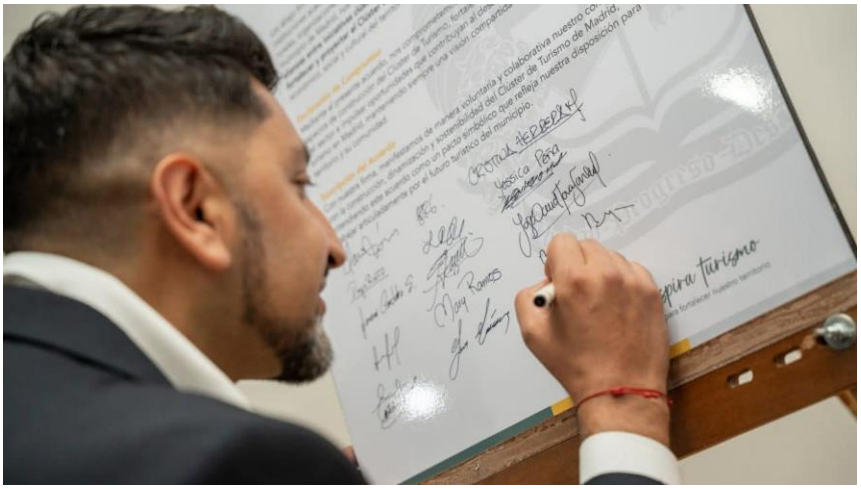
El evento se realizó en las instalaciones del Salón de Alcaldes, suministrado por la Alcaldía Municipal de Madrid, asegurando un espacio representativo y de fácil acceso para todos los actores. El lanzamiento contó con la participación de líderes empresariales, representantes de los gremios, el equipo consultor de la Corporación Industrial Minuto de Dios, y la presencia institucional de la Alcaldía. La agenda se centró en la socialización de los resultados de la consultoría, destacando la Visión 2030, la justificación del nombre "Madrid Inspira Turismo" y la presentación oficial de los 10 Retos, el Marco Estratégico con sus respectivos Proyectos Detonantes, y el Plan de Acción, conjunto que conforma la hoja de ruta inicial.

Un momento clave del lanzamiento fue la firma del Acuerdo de Voluntades por parte de los empresarios fundadores, legitimando el compromiso de colaboración abierta y transparente. La Alcaldía, por su parte, ratificó su rol como facilitador institucional, asegurando la continuidad del enfoque público-privado. Este acto marcó el inicio de la operación del Clúster, pasando la iniciativa de una fase de formulación a una fase de ejecución autogestionada por los empresarios locales.




Clúster de Turismo
Lanzamiento Clúster
Madrid Sorprende Turismo


Acuerdo de Compromiso


Jessica Para
Mary Ramos

Conclusiones

La transferencia de conocimiento logró subsanar la brecha de competencias y dotó al núcleo de la Gobernanza de las herramientas prácticas para la ejecución inmediata de la fase de quick wins.

El Plan de Capacitación no fue un evento aislado, sino la prueba piloto y el insumo de contenidos para la Academia Híbrida de Turismo Inteligente (Proyecto 4), garantizando que la formación especializada sea una capacidad instalada permanente en el clúster.

La capacitación sirvió como validación final de la coherencia del Plan Operativo: el Módulo de Formulación aseguró que los proyectos diseñados fueran viables y estuvieran alineados con las prioridades de financiación.

El evento de lanzamiento oficial marcó el inicio de la operación del Clúster, pasando la iniciativa de una fase de formulación a una fase de ejecución autogestionada por los empresarios locales.


MINUTO DE DIOS
INDUSTRIAL
Inspírate y crece con
nuestra comunidad
@minutodediosindustrial
www.mdc.org.co