SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE — SENA
DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO
GRUPO DE GESTIÓN PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD

PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA · CONVOCATORIA DSNFT-0001-FCE-2026

Reporte completo — Formulario digital del proyecto

Proponente: ASOCIACION COLOMBIANA DE LA INDUSTRIA GASTRONOMICA ACODRES CAPITULO SANTANDER – ACODRES CAPITULO SANTANDER

MODALIDAD GREMIO | 10 acciones de formación | 3.310 beneficiarios

10
Acciones de formación
38 unidades temáticas

3.310
Beneficiarios totales

$ 2.312.825.000
Valor total del proyecto

$ 1.850.000.000
Cofinanciación SENA
79.99%

Datos generales de la entidad proponente
Organización proponente del proyecto

RAZÓN SOCIAL
ASOCIACION COLOMBIANA DE LA INDUSTRIA GASTRONOMICA ACODRES CAPITULO SANTANDER

SIGLA
ACODRES CAPITULO SANTANDER

TIPO DE IDENTIFICACIÓN
NIT (NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA)

N.º DE IDENTIFICACIÓN (NIT)
800194767 - 4

TIPO DE ORGANIZACIÓN
PRIVADA

TAMAÑO DE LA EMPRESA
MICROEMPRESA - SERVICIOS (DESDE $1.727.713.512)

ACTIVIDAD ECONÓMICA (CIIU)
9499 - ACTIVIDADES DE OTRAS ASOCIACIONES N.C.P.

MODALIDAD DE PARTICIPACIÓN
GREMIO

COBERTURA

DEPARTAMENTO DE DOMICILIO

NACIONAL

SANTANDER

CIUDAD / MUNICIPIO
BUCARAMANGA

DIRECCIÓN DE DOMICILIO
CR 33 NO. 47-44 LOCAL 229

TELÉFONO
—

CELULAR
3127222337

CORREO ELECTRÓNICO
capitulosantander@acodres.com.co

PÁGINA WEB
https://acodressantander.com/

¿CERTIFICACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES?
SI

¿VINCULÓ EXPERTOS TÉCNICOS?
SI

MESAS SECTORIALES

TURISMO

Datos de contacto
Representante legal y contactos del proyecto

REPRESENTANTE LEGAL

NOMBRE COMPLETO
ERIKA GRACIELA REY RODRIGUEZ

IDENTIFICACIÓN
CÉDULA DE CIUDADANÍA · 1095934786

CORREO ELECTRÓNICO
capitulosantander@acodres.com.co

TELÉFONO / CELULAR
3172223378

PROFESIONAL DE TALENTO HUMANO

NOMBRE COMPLETO
JAIME ALBERTO LOPEZ MEJIA

IDENTIFICACIÓN
CÉDULA DE CIUDADANÍA · 1098605177

CORREO ELECTRÓNICO
presidencia@acodres.com.co

TELÉFONO / CELULAR
3176680895

ENCARGADO DE COMUNICACIONES

NOMBRE COMPLETO

YANETH GUTIERREZ

IDENTIFICACIÓN

CÉDULA DE CIUDADANÍA · 51791282

CORREO ELECTRÓNICO

Proyectoacodres.sena@gmail.com

TELÉFONO / CELULAR

3183398036

Generalidades de la entidad proponente

OBJETO SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN

EL PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO DE FORMACIÓN ES ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, NIT 800.194.767–4, CON DOMICILIO EN LA CARRERA 33 NO. 47–44 LOCAL 229, BUCARAMANGA (SANTANDER), QUIEN ACTÚA EN REPRESENTACIÓN DE LA ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA – ACODRÉS A NIVEL NACIONAL, EN VIRTUD DE LA DELEGACIÓN EXPRESA OTORGADA POR EL REPRESENTANTE LEGAL NACIONAL DEL GREMIO, CONFORME A LO ESTABLECIDO EN EL PLIEGO DE CONDICIONES DE LA CONVOCATORIA DSNFT-0001–FCE-2026, QUE FACULTA A LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO PARA DELEGAR EN UN CAPÍTULO, REGIONAL O SECCIONAL LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO A NOMBRE DEL GREMIO A NIVEL NACIONAL, SIEMPRE QUE ESTE NO PRESENTE NINGÚN OTRO PROYECTO A NIVEL NACIONAL, REGIONAL O SECCIONAL. DICHA DELEGACIÓN CONSTA EN EL PODER EXPRESO CONFERIDO POR EL REPRESENTANTE LEGAL NACIONAL DE ACODRES, MEDIANTE EL CUAL SE IDENTIFICA PLENAMENTE QUE ACODRES CAPÍTULO SANTANDER CUENTA CON LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO PARA LA PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA Y LA EVENTUAL EJECUCIÓN DEL CONVENIO.
ACODRES – ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA ES EL GREMIO QUE REPRESENTA LOS INTERESES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA COLOMBIANA. SECTOR: COMERCIO Y SERVICIOS. SUBSECTOR: COMERCIO Y SERVICIOS. TAMAÑO: MICROEMPRESA. SU NATURALEZA COMO GREMIO ES REPRESENTAR Y DEFENDER LOS INTERESES DEL SECTOR DE RESTAURANTES DEL PAÍS. EL GREMIO TIENE 923 RAZONES SOCIALES AFILIADAS, QUE CONGREGAN A MÁS DE 9.700 ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS EN COLOMBIA, DE LOS CUALES 889 SON MIPYMES. EN ESTE SENTIDO, SE GARANTIZARÁ QUE LA PARTICIPACIÓN EN LAS ACCIONES DE FORMACIÓN ESTÉ FOCALIZADA PRINCIPALMENTE A LA ATENCIÓN DE MIPYMES. EL ACCIONAR DEL GREMIO ESTÁ ORIENTADO COMPLETAMENTE AL BENEFICIO DE SUS AFILIADOS.
LA ASOCIACIÓN ESTÁ ORGANIZADA COMO UNA FEDERACIÓN EN LA CUAL CADA CAPÍTULO PROPENDE POR LOS INTERESES LOCALES Y POR EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE SU REGIÓN. A NIVEL NACIONAL CUENTA CON UNA PRESIDENCIA EJECUTIVA ENCARGADA DE EJECUTAR LAS POLÍTICAS TRAZADAS POR LA ASAMBLEA GENERAL DE DELEGADOS Y POR LA JUNTA DIRECTIVA NACIONAL, EN BENEFICIO DE LA TOTALIDAD DE AFILIADOS DEL PAÍS. LOS EMPRESARIOS DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA CUENTAN CON CAPÍTULOS REGIONALES EN TODO EL PAÍS, ENTRE ELLOS ATLÁNTICO, BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA, BARRANCABERMEJA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CAUCA, LA GUAJIRA, MAGDALENA, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER, QUINDÍO, TOLIMA Y VALLE, QUE LIDERAN A ESCALA REGIONAL LA GESTIÓN DE ACODRES.
HISTORIA: EL ANTECEDENTE DE LA ASOCIACIÓN DATA DE 1956, CUANDO SE DA ORIGEN A LA ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE GRILLES, RESTAURANTES Y AFINES, ACOGRÁN. EL 26 DE OCTUBRE DE 1957, MEDIANTE RESOLUCIÓN 2934 DEL MINISTERIO DE JUSTICIA, SE CONSOLIDÓ ESTA AGREMIACIÓN COMO EL ENTE QUE

REUNÍA A LOS RESTAURANTEROS. A FINALES DE 1988 SE MODIFICÓ EL NOMBRE DE LA ASOCIACIÓN ADOPTANDO EL DE ACODRÉS "ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE RESTAURANTES Y SIMILARES", Y FINALMENTE, EN 1993, SE ADOPTÓ EL NOMBRE ACTUAL DE ACODRÉS "ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA", UNA ASOCIACIÓN CIVIL DE CARÁCTER FEDERAL Y SIN ÁNIMO DE LUCRO, CONFORMADA POR CAPÍTULOS QUE SE CONVIERTEN EN PUNTOS DE REFERENCIA EN LAS CIUDADES EN LAS QUE LA AGREMIACIÓN TIENE PRESENCIA. CON MÁS DE 70 AÑOS DE TRAYECTORIA, ACODRES ES EL ÚNICO GREMIO ESPECIALIZADO EN GASTRONOMÍA EN COLOMBIA, CON REPRESENTACIÓN NACIONAL.
OBJETO SOCIAL: LA ASOCIACIÓN TIENE LOS SIGUIENTES OBJETIVOS:
- ORIENTAR, COORDINAR, DEFENDER Y REPRESENTAR LOS INTERESES DE SUS ASOCIADOS ANTE AUTORIDADES, INSTITUCIONES, EMPRESAS O CUALQUIER PERSONA, MANTENIENDO Y FOMENTANDO LAS RELACIONES CON PERSONAS O INSTITUCIONES AFINES PARA INTEGRAR LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA A NIVEL NACIONAL.
- AGRUPAR EN CAPÍTULOS LOS ESTABLECIMIENTOS Y LAS ASOCIACIONES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA, LAS INSTITUCIONES DE FORMACIÓN Y PROVEEDORES RELACIONADOS CON ESA INDUSTRIA, Y FOMENTAR LA PRESENCIA E IMAGEN DE LA ASOCIACIÓN EN TODA LA REPÚBLICA DE COLOMBIA Y EN EL EXTERIOR.
- ELABORAR, PROMOVER Y DIFUNDIR ESTUDIOS E INVESTIGACIONES QUE PERMITAN CONOCER LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA DENTRO DEL ENTORNO SOCIOECONÓMICO Y TURÍSTICO DEL PAÍS.
- ATENDER LAS NECESIDADES DE SERVICIOS, INFORMACIÓN, ASESORÍA Y GESTIÓN QUE REQUIERAN SUS MIEMBROS.
- GENERAR ACUERDOS Y ALIANZAS CON PERSONAS PÚBLICAS Y PRIVADAS, NACIONALES E INTERNACIONALES, QUE PERMITAN BENEFICIOS DIRECTOS A SUS AFILIADOS.
- REALIZAR ESTUDIOS ECONÓMICOS, JURÍDICOS Y TRIBUTARIOS QUE SIRVAN DE BASE PARA OBTENER MEJORES CONDICIONES PARA LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA.
- ADELANTAR PROYECTOS COMO EVENTOS GASTRONÓMICOS, CULINARIOS, DEMOSTRACIONES Y CONGRESOS QUE POSICIONEN NACIONAL E INTERNACIONALMENTE A LA AGREMIACIÓN Y A LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA, EN BENEFICIO DE LOS AFILIADOS Y DEL SECTOR.
- EJECUTAR PROYECTOS DE CAPACITACIÓN, FORMACIÓN EDUCATIVA Y EDUCACIÓN FORMAL Y NO FORMAL, A QUIENES ESTÉN VINCULADOS CON LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA, DE ACUERDO CON EL SISTEMA NACIONAL DE EDUCACIÓN, MEDIANTE SEMINARIOS, CONFERENCIAS, CURSOS, ESCUELAS DE FORMACIÓN Y CONGRESOS, ENCAMINADOS A MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR, EN CONCORDANCIA CON LAS NORMAS SECTORIALES VIGENTES.
COHERENCIA ENTRE EL OBJETO SOCIAL Y LA FORMACIÓN PROPUESTA: LA CORRELACIÓN SE ENMARCA DENTRO DEL ÚLTIMO ALCANCE DEL OBJETO SOCIAL REFERENCIADO. LA FORMACIÓN PROPUESTA PARA LA VIGENCIA 2026 PERMITE AVANZAR EN EL CIERRE DE BRECHAS INDISPENSABLES PARA MEJORAR LAS CAPACIDADES Y COMPETENCIAS DEL TALENTO HUMANO DEL SECTOR, Y ASEGURAR MEJORES CONDICIONES Y ESCENARIOS PARA LA SOSTENIBILIDAD DE LOS NEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES.

PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFRECIDOS Y MERCADO

LA ASOCIACIÓN TIENE LAS SIGUIENTES LÍNEAS DE SERVICIO: REPRESENTACIÓN Y GESTIÓN INSTITUCIONAL ANTE AUTORIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS, MEDIANTE LA CUAL ACODRES ACTÚA COMO VOCERO DEL SECTOR FRENTE A DECISIONES NORMATIVAS, TRIBUTARIAS Y LABORALES QUE AFECTAN A SUS AFILIADOS; SERVICIOS DE ASESORÍA Y CONSULTORÍA ESPECIALIZADA, DENTRO DE LOS QUE SE ENCUENTRAN COMO PRODUCTOS LA SOSTENIBILIDAD Y EL SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO (SG-SST), EL CONTROL Y COSTEO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, Y EL ACOMPAÑAMIENTO EN DERECHO LABORAL Y COMERCIAL PARA EL SECTOR; UNA LÍNEA DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN CONTINUA ORIENTADA AL CIERRE DE BRECHAS DE

CAPITAL HUMANO; UNA LÍNEA DE CHARLAS, PREMIACIONES Y EVENTOS GASTRONÓMICOS DE PROYECCIÓN NACIONAL (COMO LOS PREMIOS "RECETA DORADA" Y EL CONGRESO NACIONAL DE RESTAURANTES); Y UNA LÍNEA ASOCIADA A LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS A TRAVÉS DE CONVENIOS Y ALIANZAS CON ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS, ENTRE ELLAS EL SENA, ALCALDÍAS, GOBERNACIONES, CÁMARAS DE COMERCIO Y EMPRESAS DE SERVICIOS PÚBLICOS.

MERCADO: POR LA NATURALEZA MISMA DE SU OBJETO SOCIAL, EL MERCADO AL QUE SE ORIENTAN LOS SERVICIOS DE LA ASOCIACIÓN CORRESPONDE A LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA DEL PAÍS: RESTAURANTES, BARES, CAFETERÍAS Y DEMÁS ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, TANTO FORMALES COMO EN PROCESO DE FORMALIZACIÓN, CON ESPECIAL ÉNFASIS EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE REPRESENTAN MÁS DEL 96% DE LA BASE AFILIADA. AL TRATARSE DE UN SECTOR ESTRECHAMENTE LIGADO CON EL SECTOR TURISMO, SE INCLUYE EL SECTOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) COMO PARTE DEL MERCADO QUE ATIENDE EL GREMIO, ASÍ COMO LOS ESLABONES DE SU CADENA PRODUCTIVA: PROVEEDORES AGROALIMENTARIOS, DISTRIBUIDORES MAYORISTAS Y DE CADENA CORTA, DOTACIÓN DE COCINA, EMPAQUES Y ENVASES, Y SERVICIOS PROFESIONALES DE SOPORTE (CONTABILIDAD, TECNOLOGÍA, AMBIENTACIÓN, ENTRE OTROS).

LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO GREMIAL RESPONDE TAMBIÉN A CRITERIOS TERRITORIALES, DADO QUE ACODRES OPERA MEDIANTE UNA ESTRUCTURA DE CAPÍTULOS REGIONALES QUE LE PERMITEN ATENDER DE MANERA DIFERENCIADA LAS PARTICULARIDADES PRODUCTIVAS, CULTURALES Y DE INFRAESTRUCTURA DE CADA REGIÓN DEL PAÍS, DESDE GRANDES CENTROS URBANOS (BOGOTÁ, MEDELLÍN, BARRANQUILLA) HASTA CIUDADES INTERMEDIAS CON ALTA INFORMALIDAD RELATIVA (COMO VALLEDUPAR O BUCARAMANGA), DONDE LA NECESIDAD DE FORTALECIMIENTO TÉCNICO ES AÚN MÁS APREMIANTE.

ALINEADAS CON LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE CONSTITUYEN EL ALCANCE DE OPERACIÓN DEL GREMIO, LAS ACCIONES DE FORMACIÓN SE CONSOLIDAN COMO UN EJEMPLO CLARO DE EJECUCIÓN DE PROCESOS DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN DESARROLLADOS A PARTIR DE LA POSTULACIÓN DE PROYECTOS ANTE CONVOCATORIAS PÚBLICAS, QUE BUSCAN EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES Y EL IMPULSO AL CIERRE DE BRECHAS DEL SECTOR. SE TRATA DE PROCESOS DE FORMACIÓN ENFOCADOS EXCLUSIVAMENTE AL SECTOR GASTRONÓMICO, DISEÑADOS A LA MEDIDA DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, ATENDIENDO LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS EN EL DIAGNÓSTICO LEVANTADO POR ACODRES EN LOS ÚLTIMOS MESES MEDIANTE ENCUESTAS Y ESPACIOS DE ARTICULACIÓN GREMIAL. EN ESTA MEDIDA, EL PROYECTO DE FORMACIÓN 2026 ATIENDE DE MANERA DIRECTA AL MERCADO ESPECÍFICO SOBRE EL QUE SE SOPORTA LA MISIONALIDAD DEL GREMIO: LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, ASÍ COMO LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS VINCULADOS.

EN EL ESCENARIO ACTUAL, DONDE EL COSTO DE LOS ALIMENTOS Y BEBIDAS HA PASADO DE REPRESENTAR ENTRE EL 30% Y EL 40% DE LOS INGRESOS A NIVELES CERCANOS AL 33%-44% (SEGÚN CIFRAS DE ACODRES BOGOTÁ REGIÓN PARA 2026), Y DONDE LA NÓMINA FORMAL SE HA ENCARECIDO ENTRE 3,5 Y 4 PUNTOS PORCENTUALES POR EL AJUSTE DEL SALARIO MÍNIMO, LA PERTINENCIA DE MANTENER LÍNEAS DE SERVICIO DE ASESORÍA TÉCNICA, FORMACIÓN ESPECIALIZADA Y REPRESENTACIÓN GREMIAL SE HACE AÚN MÁS ESTRATÉGICA: SON ESTAS LÍNEAS LAS QUE PERMITEN A LOS AFILIADOS SOSTENER LA OPERACIÓN FORMAL FRENTE A UN MERCADO CADA VEZ MÁS EXIGENTE EN MATERIA DE RENTABILIDAD, EFICIENCIA OPERATIVA Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO, Y LAS QUE FUNDAMENTAN LA PERTINENCIA DE PROYECTOS COMO EL PRESENTADO ANTE EL SENA.

COMO PROYECCIÓN DE MERCADO, ACODRES IDENTIFICA UNA OPORTUNIDAD ESTRATÉGICA EN LA PROFESIONALIZACIÓN DE SEGMENTOS EMERGENTES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA —COMO LOS FORMATOS DE COCINAS OCULTAS, FOOD TRUCKS Y MODELOS DE COMERCIALIZACIÓN DIRECTA POR CANALES DIGITALES— QUE, AUNQUE AÚN REPRESENTAN UNA PORCIÓN MENOR DEL MERCADO FORMAL, MUESTRAN UNA TENDENCIA DE CRECIMIENTO SOSTENIDO Y UNA ALTA SENSIBILIDAD A LA ADOPCIÓN DE

HERRAMIENTAS DE GESTIÓN, TECNOLOGÍA Y ANALÍTICA DE DATOS. ATENDER ESTE MERCADO EMERGENTE, SIN DESATENDER AL SEGMENTO TRADICIONAL DE RESTAURANTES DE SERVICIO A LA MESA, ES UNO DE LOS RETOS DE PROYECCIÓN QUE ORIENTA LA OFERTA DE SERVICIOS Y DE FORMACIÓN DEL GREMIO HACIA EL MEDIANO PLAZO.

SITUACIÓN ACTUAL Y PROYECCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

DE ACUERDO CON EL ALCANCE DE SUS ACTIVIDADES Y SU PARTICIPACIÓN EN ESPACIOS DE ARTICULACIÓN Y REPRESENTACIÓN DEL SECTOR, ACODRES ENFRENTA EN 2026 UNA COYUNTURA ECONÓMICA PARTICULARMENTE EXIGENTE, QUE SE RESUME EN LOS SIGUIENTES ASPECTOS:
- UN ESTUDIO DE ACODRES BOGOTÁ REGIÓN REVELÓ QUE LA ESTRUCTURA DE COSTOS OPERATIVOS DE LOS RESTAURANTES FORMALES DE LA CAPITAL PASÓ DEL 87% DE LOS INGRESOS EN 2025 A UN ESTIMADO DEL 109% EN 2026, LO QUE DEJA AL SECTOR EN UN MARGEN OPERATIVO NEGATIVO CERCANO AL -9%, INCLUSO ANTES DE DESCONTAR ARRIENDOS, SERVICIOS PÚBLICOS, SEGURIDAD, ADMINISTRACIÓN, PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS E IMPUESTOS LOCALES. FUENTE: HTTPS://WWW.COLOMBIA.COM/GASTRONOMIA/NOTICIAS/ACODRES-COMPARTE-CIFRAS-DE-IMPACTO-TRAS-AUMENTO-DE-IMPUESTOS-EN-COLOMBIA-561282
- A NIVEL NACIONAL, ACODRES REPORTÓ EL CIERRE DE MÁS DE 2.000 RESTAURANTES DURANTE EL ÚLTIMO AÑO, CON SANTANDER (PARTICULARMENTE BUCARAMANGA) ENTRE LOS DEPARTAMENTOS MÁS AFECTADOS, ADEMÁS DE BOGOTÁ Y BARRANQUILLA. EL DIRECTOR EJECUTIVO DEL GREMIO CALIFICÓ 2026 COMO UN AÑO DE "AGUANTE", EN EL QUE LOS EMPRESARIOS DEBEN REPLANTEAR SUS NEGOCIOS Y FORTALECER SU ESTRUCTURA FINANCIERA. FUENTE: HTTPS://WWW.ELTIEMPO.COM/COLOMBIA/SANTANDER/EN-UN-ANO-MAS-DE-DOS-MIL-RESTAURANTES-CERRARON-EN-COLOMBIA-DICE-ACODRES-EN-JAQUE-ESTA-EL-SECTOR-GASTRONOMICO-QUE-PIDE-SALVARSE-AL-GOBIERNO-3526642
- SEGÚN CIFRAS DE ACODRES BOGOTÁ REGIÓN, LOS PRECIOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS AUMENTARON EN PROMEDIO CERCA DEL 10% DURANTE EL ÚLTIMO AÑO, ELEVANDO EL PESO DE ESTE RUBRO DENTRO DE LA ESTRUCTURA DE INGRESOS DE UN RANGO HISTÓRICO DE 30%-40% A NIVELES DE 33%-44%, SEGÚN EL TIPO DE ESTABLECIMIENTO. ADICIONALMENTE, EL AJUSTE DEL SALARIO MÍNIMO DE 2026 INCREMENTÓ EL COSTO DE NÓMINA FORMAL ENTRE 3,5 Y 4 PUNTOS PORCENTUALES, LLEVÁNDOLO A UN RANGO DE 28,5%-29% DE LOS INGRESOS, SIN INCLUIR RECARGOS, DOMINICALES NI APORTES A SEGURIDAD SOCIAL. FUENTE: HTTPS://WWW.ELTIEMPO.COM/CULTURA/RESTAURANTES/ACODRES-BOGOTA-PROPONE-REVISAR-CARGAS-ECONOMICAS-QUE-INCIDEN-EN-EL-SECTOR-GASTRONOMICO-FORMAL-3524198
- EL COMPONENTE DE RESTAURANTES Y SERVICIOS DE COMIDA DENTRO DEL IPC SE UBICÓ POR ENCIMA DEL PROMEDIO NACIONAL DE INFLACIÓN: MIENTRAS LA INFLACIÓN GENERAL SE SITUÓ ALREDEDOR DEL 7,9%, EL SECTOR GASTRONÓMICO ENFRENTÓ UNA INFLACIÓN REAL CERCANA AL 10,6%, EXPLICADA POR EL COMPORTAMIENTO DE ALIMENTOS, BEBIDAS, SERVICIOS PÚBLICOS, ARRIENDOS COMERCIALES Y COSTOS LOGÍSTICOS. FUENTE: HTTPS://LADOB.INFO/ACODRES-BOGOTA-REGION-PIDE-ALIVIOS-PARA-SECTOR-GASTRONOMICO/
- A ESTE PANORAMA SE SUMAN NUEVAS CARGAS TRIBUTARIAS VIGENTES EN 2026, ENTRE ELLAS EL IMPUESTO A LAS TERRAZAS EN BOGOTÁ, QUE AFECTA ESPECIALMENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS QUE INVIRTIERON EN EL APROVECHAMIENTO DEL ESPACIO EXTERIOR COMO ESTRATEGIA DE REACTIVACIÓN POSPANDEMIA.
OTROS INDICADORES RECIENTES DEL SECTOR CONFIRMAN ESTA TENDENCIA: EL PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SUBSECTOR DE ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA CRECIÓ APENAS 0,5% EN 2025, MUY POR DEBAJO DEL 2,6% DE CRECIMIENTO DEL PIB NACIONAL, EVIDENCIANDO UN REZAGO ESTRUCTURAL FRENTE AL RESTO DE LA ECONOMÍA. EN CONTRASTE, LOS ESTABLECIMIENTOS QUE HAN LOGRADO INCORPORAR HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS Y DE AUTOMATIZACIÓN REPORTAN MEJORAS MEDIBLES: CERCA DEL 67% DE LOS RESTAURANTES QUE INTEGRARON ALGÚN TIPO DE TECNOLOGÍA REGISTRARON INCREMENTOS DE HASTA

20% EN LA SATISFACCIÓN DE SUS CLIENTES, LO QUE REFUERZA LA PERTINENCIA ESTRATÉGICA DE ORIENTAR PARTE DE LA OFERTA FORMATIVA DEL GREMIO HACIA LA ADOPCIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, ANALÍTICA DE DATOS Y HERRAMIENTAS DIGITALES DE GESTIÓN, COMO PALANCA CONCRETA PARA MITIGAR EL DETERIORO DE LOS MÁRGENES OPERATIVOS DESCRITO ANTERIORMENTE. FUENTE: HTTPS://BLOG.PRESIK.COM/GASTRONOMIA/ALGUNOS-DATOS-DEL-SECTOR-GASTRONOMICO-EN-COLOMBIA-2025-2026/
FRENTE A ESTA SITUACIÓN, LA PROYECCIÓN DE ACODRES PARA 2026 SE ORIENTA A CONSOLIDARSE COMO ARTICULADOR DE SOLUCIONES FORMATIVAS, TÉCNICAS Y DE REPRESENTACIÓN GREMIAL QUE PERMITAN A SUS AFILIADOS TRANSITAR DE UNA GESTIÓN EMPÍRICA HACIA MODELOS DE GESTIÓN PROFESIONALIZADOS, BASADOS EN DATOS, EFICIENCIA OPERATIVA Y DIVERSIFICACIÓN DE CANALES COMERCIALES, CONDICIÓN INDISPENSABLE PARA SOSTENER LA FORMALIDAD EMPRESARIAL Y EL EMPLEO DEL SECTOR FRENTE A LA ACTUAL PRESIÓN DE COSTOS.

PAPEL DE LA ORGANIZACIÓN EN EL SECTOR Y/O REGIÓN

1. ACODRES HA ASUMIDO EN 2026 UN ROL DE VOCERÍA TÉCNICA FRENTE AL GOBIERNO NACIONAL Y LAS AUTORIDADES DISTRITALES, SOLICITANDO MEDIDAS DE ALIVIO, GRADUALIDAD Y REVISIÓN DE CARGAS TRIBUTARIAS Y LABORALES QUE PERMITAN GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD DEL SECTOR GASTRONÓMICO FORMAL, CLAVE PARA LA GENERACIÓN DE EMPLEO Y EL RECAUDO TRIBUTARIO EN CIUDADES COMO BOGOTÁ. FUENTE: HTTPS://WWW.PORTAFOLIO.CO/NEGOCIOS/COMERCIO/ACODRES-PIDE-MEDIDAS-DE-ALIVIO-ANTE-EL-IMPACTO-INFLACIONARIO-Y-TRIBUTARIO-SOBRE-EL-SECTOR-GASTRONOMICO-EN-BOGOTA-486016
2. EL GREMIO HA DOCUMENTADO Y VISIBILIZADO TÉCNICAMENTE EL IMPACTO DE LAS DECISIONES DE POLÍTICA PÚBLICA SOBRE EL SECTOR, MEDIANTE ESTUDIOS PROPIOS QUE EVIDENCIAN EL TRÁNSITO DE UN MARGEN OPERATIVO POSITIVO A UNO NEGATIVO EN 2026, POSICIONANDO A ACODRES COMO UNA FUENTE DE INFORMACIÓN CONFIABLE PARA EL DISEÑO DE POLÍTICA SECTORIAL. FUENTE: HTTPS://WWW.ECOSDELCOMBEIMA.COM/ECONOMIA/NOTA-181127-ACODRES-BOGOTA-REGION-ADVIERTE-QUE-LA-ESTRUCTURA-DE-COSTOS-DE-LOS-RESTAURANTES
3. A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES, ACODRES MANTIENE UNA AGENDA ACTIVA DE ARTICULACIÓN INTERINSTITUCIONAL EN LOS TERRITORIOS. EN EL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA, POR EJEMPLO, EL CAPÍTULO REGIONAL PARTICIPÓ DURANTE EL PRIMER MES DE 2026 EN MESAS DE TRABAJO CON LA ALCALDÍA DISTRITAL DE SANTA MARTA, LA SECRETARÍA DE GOBIERNO, FENALCO, CORPAMAG Y EL CENTRO DE VIDA MARINA, ABORDANDO TEMAS DE SANEAMIENTO BÁSICO, SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y PROTECCIÓN DE ECOSISTEMAS MARINOS (PROGRAMA DE CONTROL DEL PEZ LEÓN), EVIDENCIANDO EL ROL DEL GREMIO COMO ARTICULADOR DE AGENDAS AMBIENTALES Y TERRITORIALES DEL SECTOR. FUENTE: HTTPS://WWW.ACODRESMAGDALENA.COM/ACODRES-MAGDALENA-INICIO-EL-2026-CON-UNA-AGENDA-ACTIVA-EN-DEFENSA-DEL-SECTOR-GASTRONOMICO-Y-EL-DESARROLLO-DE-LA-CIUDAD/
4. ACODRES LIDERÓ EN 2026 EL LANZAMIENTO DE "LA RECETA DORADA", UNA PREMIACIÓN CON MÁS DE 20 CATEGORÍAS Y NOMINADOS DE 17 DEPARTAMENTOS, QUE RECONOCE LA INNOVACIÓN, LA TRADICIÓN Y EL LIDERAZGO CULINARIO DEL PAÍS, CONSOLIDANDO A LA GASTRONOMÍA COMO MOTOR CULTURAL, TURÍSTICO Y ECONÓMICO Y VISIBILIZANDO EL PAPEL DEL GREMIO EN LA PROMOCIÓN DEL TALENTO REGIONAL. FUENTE: HTTPS://WWW.ELTIEMPO.COM/COLOMBIA/OTRAS-CIUDADES/ACODRES-LANZA-LA-RECETA-DORADA-2026-PREMIOS-QUE-BUSCAN-CONSOLIDAR-A-LA-GASTRONOMIA-COMO-MOTOR-CULTURAL-TURISTICO-Y-ECONOMICO-DEL-PAIS-3545879
5. EL GREMIO MANTIENE ALIANZAS ESTRATÉGICAS DE LARGO PLAZO CON ACTORES DEL SECTOR PRODUCTIVO REGIONAL; EN EL CASO DE MAGDALENA, LA RELACIÓN CON GASES DEL CARIBE SUPERA LOS 17 AÑOS DE TRABAJO CONJUNTO EN BENEFICIO DEL DESARROLLO DEL SECTOR GASTRONÓMICO LOCAL,

EVIDENCIANDO LA CAPACIDAD DE ACODRES PARA SOSTENER RELACIONAMIENTOS INSTITUCIONALES ESTABLES MÁS ALLÁ DE LA COYUNTURA.
6. A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS, ACODRES PARTICIPA ACTIVAMENTE EN LA PROMOCIÓN TURÍSTICA DE LOS TERRITORIOS QUE REPRESENTA, COMO SU VINCULACIÓN CON LA VITRINA TURÍSTICA ANATO 2026 Y EL DESARROLLO, JUNTO CON INDETUR, DE LA GUÍA GASTRONÓMICA OFICIAL DE SANTA MARTA, HERRAMIENTA QUE VISIBILIZA LA OFERTA GASTRONÓMICA LOCAL ANTE EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL.
7. COMO ÚNICO GREMIO ESPECIALIZADO EN GASTRONOMÍA EN COLOMBIA, CON MÁS DE 70 AÑOS DE TRAYECTORIA Y REPRESENTACIÓN NACIONAL, ACODRES CONTINÚA SIENDO EL INTERLOCUTOR LEGÍTIMO DEL SECTOR ANTE EL GOBIERNO NACIONAL EN DISCUSIONES NORMATIVAS DE ALTO IMPACTO, COMO EL AJUSTE DEL SALARIO MÍNIMO Y SU EFECTO SOBRE LA ESTRUCTURA DE COSTOS LABORALES DE LOS ESTABLECIMIENTOS FORMALES, DEFENDIENDO CONDICIONES DIFERENCIADAS PARA UN SECTOR CON ALTA SENSIBILIDAD A LOS RECARGOS Y JORNADAS NOCTURNAS.

RETOS ESTRATÉGICOS VINCULADOS A LA FORMACIÓN

LAS DIEZ ACCIONES DE FORMACIÓN PROPUESTAS PARA LA VIGENCIA 2026 RESPONDEN DIRECTAMENTE A LOS RETOS QUE ACODRES, COMO GREMIO LÍDER DEL SECTOR GASTRONÓMICO, SE HA TRAZADO EN TÉRMINOS DE FORTALECIMIENTO DE SUS AFILIADOS FRENTE A LA ACTUAL COYUNTURA DE PRESIÓN DE COSTOS, TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y SOSTENIBILIDAD. EL PRINCIPAL DESAFÍO DE ACODRES ES ASEGURAR LA CONTINUIDAD OPERATIVA, LA RENTABILIDAD Y LA COMPETITIVIDAD DE SUS MIEMBROS EN UN ENTORNO DE MERCADO CADA VEZ MÁS EXIGENTE, CARACTERIZADO POR EL DETERIORO DE LOS MÁRGENES OPERATIVOS Y LA NECESIDAD DE DIVERSIFICAR CANALES E INGRESOS.
FORMACIONES COMO "ESTRATEGIAS DE VENTA DIRECTA Y RENTABILIDAD DIGITAL" E "INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL CRECIMIENTO COMERCIAL DE NEGOCIOS GASTRONÓMICOS" ATACAN DE MANERA DIRECTA EL RETO DE LA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS DIGITALES Y LA BAJA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA PARA LA TOMA DE DECISIONES COMERCIALES, DOTANDO A LOS NEGOCIOS DE HERRAMIENTAS PARA RECUPERAR MARGEN Y COMPETIR CON ACTORES MÁS DIGITALIZADOS. EN LA MISMA LÍNEA, "OPTIMIZACIÓN OPERATIVA Y COMERCIAL DE FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES" Y "LABORATORIO DE PRODUCTIVIDAD GASTRONÓMICA: OPTIMIZACIÓN Y SIMULACIÓN DE PROCESOS GASTRONÓMICOS MEDIANTE IA" RESPONDEN AL RETO DE LA BAJA RESILIENCIA FRENTE A MODELOS DE NEGOCIO DISRUPTIVOS, INCORPORANDO METODOLOGÍAS DE INNOVACIÓN ESTRUCTURADA (BOOTCAMP) Y REALIDAD AUMENTADA, ÚNICA EN EL PROYECTO.
POR OTRA PARTE, "HERRAMIENTAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO GASTRONÓMICO" Y "HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN SOSTENIBLE Y EFICIENTE DEL RECURSO HÍDRICO EN UNIDADES PRODUCTIVAS GASTRONÓMICAS" ATIENDEN LOS RETOS DE ARTICULACIÓN TERRITORIAL CON LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR, Y DE RESILIENCIA AMBIENTAL FRENTE A LOS CRECIENTES ESCENARIOS DE SEQUÍA Y ESTRÉS HÍDRICO QUE YA AFECTAN A DEPARTAMENTOS COMO EL CÉSAR. "EL NEGOCIO DETRÁS DEL NEGOCIO: TRANSFORMACIÓN DE RESIDUOS GASTRONÓMICOS EN OPORTUNIDADES DE VALOR" COMPLEMENTA ESTE FRENTE DE SOSTENIBILIDAD, ABORDANDO LA ECONOMÍA CIRCULAR COMO FUENTE DE INGRESOS ADICIONALES Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO AMBIENTAL.
FINALMENTE, "HERRAMIENTAS PARA LA VALORIZACIÓN DE NEGOCIOS GASTRONÓMICOS LIDERADOS POR MUJERES", "PRÁCTICAS PARA ACTIVAR NEGOCIOS GASTRONÓMICOS EN TEMPORADAS DE FESTIVALES Y FERIAS" Y "PATRIMONIO CULINARIO COMO MOTOR DE INNOVACIÓN: TENDENCIAS GLOBALES PARA LA COMPETITIVIDAD GASTRONÓMICA" RESPONDEN AL RETO DE LA DESCONEXIÓN ENTRE LA IDENTIDAD TERRITORIAL, LOS SABERES ANCESTRALES Y EL MERCADO, CAPACITANDO A LOS AFILIADOS PARA DIFERENCIARSE, ACCEDER A SEGMENTOS DE MAYOR VALOR Y PROYECTAR EL PATRIMONIO GASTRONÓMICO COLOMBIANO COMO ACTIVO ESTRATÉGICO DE COMPETITIVIDAD.

EN CONJUNTO, LAS DIEZ ACCIONES DE FORMACIÓN PERMITEN A ACODRES CUMPLIR SU PROMESA DE VALOR DE PROFESIONALIZAR Y FORTALECER INTEGRALMENTE A SU BASE DE AFILIADOS, RESPONDIENDO DE MANERA ARTICULADA A LOS RETOS DE RENTABILIDAD, SOSTENIBILIDAD, INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y EQUIDAD DE GÉNERO QUE HOY ENFRENTA EL SECTOR GASTRONÓMICO COLOMBIANO.

EXPERIENCIA EN ACTIVIDADES FORMATIVAS

ACODRES TIENE AMPLIA EXPERIENCIA EN EL DESARROLLO DE PROCESOS DE CAPACITACIÓN, EN ALIANZA CON DIFERENTES ENTIDADES ACADÉMICAS ESPECIALIZADAS EN EL MUNDO GASTRONÓMICO. DENTRO DE LAS LÍNEAS DE SERVICIO ASOCIADAS A LA FORMACIÓN SE ENCUENTRAN:
- CURSOS EN MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS (BPM), CATAS DE VINO, ESPÍRITU DE SERVICIO, LIDERAZGO, COMUNICACIÓN ORAL, ANÁLISIS FINANCIERO EN ALIMENTOS Y BEBIDAS (A&B), MANEJO DE SITUACIONES DIFÍCILES CON CLIENTES, COSTOS Y VENTAS EN A&B, PROTOCOLO Y ETIQUETA, Y SERVICIO AL CLIENTE, ENTRE OTROS.
- DIPLOMADOS EN ADMINISTRACIÓN DE RESTAURANTES, CON 9 MÓDULOS: DISEÑO DE INSTALACIONES, PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, MERCADEO Y VENTAS, ADMINISTRACIÓN Y LIDERAZGO, SEGURIDAD Y MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS, PLANEACIÓN CONTROL Y FINANZAS, GESTIÓN EN TALENTO HUMANO, SERVICIO EN A&B, Y SEGURIDAD INDUSTRIAL Y OCUPACIONAL.
- SEMINARIOS EN EL MANEJO Y CONSERVACIÓN DE PESCADOS Y MARISCOS, PRODUCCIÓN Y PREPARACIÓN DE CARNES ROJAS, Y MANIPULACIÓN DE POLLO Y CERDO.
- CAPACITACIÓN AL PERSONAL OPERATIVO EN BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (BPM).
DE MANERA ESPECÍFICA, Y EN LO QUE SE REFIERE AL PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA DEL SENA, EN LAS ÚLTIMAS VIGENCIAS (2023, 2024 Y 2025) EL GREMIO HA SIDO EJECUTOR DE PROYECTOS CON PARTICIPACIÓN DE MILES DE TRABAJADORES Y COBERTURA EN UNA PARTE SIGNIFICATIVA DE LOS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, ABORDANDO TEMÁTICAS COMO ESTRATEGIAS COMERCIALES DIGITALES, OPTIMIZACIÓN DE COSTOS E INVENTARIOS, GESTIÓN DE RESIDUOS, TECNOLOGÍAS EMERGENTES APLICADAS A LA EXPERIENCIA GASTRONÓMICA, E INGENIERÍA DE MENÚ, ENTRE OTRAS, SIEMPRE CUIDANDO QUE LAS NUEVAS PROPUESTAS NO REPLIQUEN TEXTUALMENTE LOS CONTENIDOS YA EJECUTADOS, SINO QUE PROFUNDICEN O AMPLÍEN DICHAS TEMÁTICAS DESDE ENFOQUES Y CONTENIDOS DIFERENTES.
ADICIONALMENTE, ALREDEDOR DEL MEJORAMIENTO DE PRÁCTICAS EN EL MANEJO DE RESIDUOS SÓLIDOS, COMO MEDIDA QUE ACERCA AL SECTOR A LA SOSTENIBILIDAD, SE DESARROLLÓ UN PROCESO DE CAPACITACIÓN EN ALIANZA CON LA UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE SERVICIOS PÚBLICOS (UAESP) DE CALI, QUE IMPACTÓ A MÁS DE 50 COLABORADORES GASTRONÓMICOS EN GESTIÓN DE RESIDUOS SÓLIDOS, FORTALECIENDO EL SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS SÓLIDOS (SGIRS) Y LA ECONOMÍA CIRCULAR LOCAL. FUENTE:
HTTPS://WWW.CALI.GOV.CO/SERVICIOSPUBLICOS/PUBLICACIONES/184645/ALIANZA-ENTRE-ALCALDIA-DE-CALI-Y-ACODRES-PARA-QUE-EL-SECTOR-GASTRONOMICO-MEJORE-LAS-PRACTICAS-EN-MANEJO-DE-RESIDUOS-SOLIDOS/
ESTA TRAYECTORIA FORMATIVA, SUMADA A LA EXPERIENCIA DE ACODRES COMO EJECUTOR RECURRENTE DEL PFCE DEL SENA, RESPALDA LA CAPACIDAD TÉCNICA Y OPERATIVA DEL GREMIO PARA EJECUTAR EXITOSAMENTE EL PROYECTO DE FORMACIÓN 2026, GARANTIZANDO LA CALIDAD ACADÉMICA Y LA PERTINENCIA SECTORIAL DE LAS DIEZ ACCIONES DE FORMACIÓN PROPUESTAS.
ADICIONAL, EL GREMIO HA SIDO EJECUTOR DE PROYECTOS BAJO LA CONVOCATORIA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.

SECTOR AL QUE PERTENECE LA ENTIDAD

SERVICIOS

SECTOR(ES) QUE REPRESENTA

SUBSECTOR AL QUE PERTENECE LA ENTIDAD

SERVICIOS

SERVICIOS

SUBSECTOR(ES) QUE REPRESENTA

SERVICIOS HOTELERIA Y TURISMO

ESLABONES DE LA CADENA PRODUCTIVA

LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR REPRESENTADO POR ACODRES ESTÁ CONFORMADA POR EL SECTOR AGROALIMENTARIO, EL SECTOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SECTOR TURÍSTICO, E INCLUYE EMPRESAS DEDICADAS A LA PRODUCCIÓN Y PROVEEDURÍA DE MATERIAS PRIMAS TALES COMO ACEITES, GRASAS Y MARGARINAS; BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS; CAFÉ; CARNES Y CARNES PROCESADAS; CONDIMENTOS Y ESPECIAS; CONGELADOS, CONSERVAS Y ENLATADOS; ENDULZANTES; FRUTAS, VERDURAS Y PULPAS; GRANOS Y ABARROTES; LÁCTEOS, QUESOS Y DERIVADOS; PANIFICACIÓN, REPOSTERÍA Y CHOCOLATES; PASTAS; PESCADOS Y MARISCOS; PRECOCIDOS Y CONGELADOS; SALSAS, ADEREZOS Y FONDOS; VINOS, CERVEZAS Y LICORES; ASÍ COMO DECORACIÓN, FLORES Y PLANTAS; CRISTALERÍA; DOTACIÓN DE COCINA; MANTELERÍA, LENCERÍA Y UNIFORMES; EMPAQUES, ENVASES Y DESECHABLES; AMBIENTACIÓN, SONIDO E ILUMINACIÓN; Y ASESORÍAS Y SERVICIOS PROFESIONALES, ENTRE MUCHAS OTRAS CATEGORÍAS EXISTENTES DENTRO DEL ECOSISTEMA GASTRONÓMICO.
ESTA CADENA SÍ CONTEMPLA LA PARTICIPACIÓN DE ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y DE LA ECONOMÍA POPULAR, PARTICULARMENTE EN EL ESLABÓN DE PROVEEDURÍA DE MATERIAS PRIMAS AGROALIMENTARIAS: PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES RURALES QUE ABASTECEN FRUTAS, VERDURAS, LÁCTEOS Y OTROS INSUMOS FRESCOS A LOS ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS, ASÍ COMO MICRONEGOCIOS DE BARRIO, COOPERATIVAS Y DOMICILIARIOS LOCALES QUE PARTICIPAN EN ESQUEMAS DE DISTRIBUCIÓN DE ÚLTIMA MILLA. VARIAS DE LAS ACCIONES DE FORMACIÓN DEL PRESENTE PROYECTO (ENTRE ELLAS “OPTIMIZACIÓN OPERATIVA Y COMERCIAL DE FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES: COCINAS OCULTAS, FOOD TRUCKS Y CALLES GASTRONÓMICAS”Y "HERRAMIENTAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO GASTRONÓMICO") INCORPORAN DE MANERA EXPLÍCITA UNIDADES TEMÁTICAS ORIENTADAS A FORTALECER LA ARTICULACIÓN ENTRE LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS Y ESTOS ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR, MEDIANTE LA IDENTIFICACIÓN DE ALIADOS TERRITORIALES, EL DISEÑO DE CRITERIOS DE NEGOCIACIÓN DIRECTA Y LA CONSTRUCCIÓN DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS DE CADENA CORTA, CON EL PROPÓSITO DE REDUCIR LA INTERMEDIACIÓN, MEJORAR LA TRAZABILIDAD DE LOS INSUMOS Y FORTALECER EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS TERRITORIOS DONDE OPERA EL GREMIO.
EL ROL DE ACODRES DENTRO DE ESTA CADENA PRODUCTIVA ES EL DE ARTICULADOR Y REPRESENTANTE DEL ESLABÓN DE TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN FINAL (LOS ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS), ACTUANDO COMO PUENTE ENTRE LA OFERTA DE INSUMOS DEL SECTOR AGROALIMENTARIO Y CAMPESINO, Y LA DEMANDA FINAL DE LOS CONSUMIDORES, A TRAVÉS DE SUS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS AFILIADOS A NIVEL NACIONAL.

INTERACCIONES CON OTROS ACTORES

ACODRES MANTIENE INTERACCIONES ACTIVAS CON DIVERSOS ACTORES INSTITUCIONALES, ACADÉMICOS Y EMPRESARIALES, TANTO A NIVEL NACIONAL COMO EN SUS CAPÍTULOS REGIONALES. ENTRE LAS RELACIONES DOCUMENTADAS PARA 2026 SE ENCUENTRAN:
- EL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA), A TRAVÉS DE LA MESA SECTORIAL DE TURISMO, EN LA CUAL ACODRES PARTICIPA DE MANERA ACTIVA PARA MANTENER ACTUALIZADA SU OFERTA FORMATIVA, Y MEDIANTE LA EJECUCIÓN CONTINUA DE PROYECTOS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA (PFCE)

EN LAS VIGENCIAS 2023, 2024, 2025 Y 2026.
- ALCALDÍAS MUNICIPALES Y DISTRITALES, COMO LA ALCALDÍA DISTRITAL DE SANTA MARTA (A TRAVÉS DE SU SECRETARÍA DE GOBIERNO) Y LA ALCALDÍA DE CALI, CON LA QUE SE DESARROLLÓ UN PROCESO DE CAPACITACIÓN EN GESTIÓN DE RESIDUOS SÓLIDOS EN ALIANZA CON LA UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE SERVICIOS PÚBLICOS (UAESP).
- CORPORACIONES AUTÓNOMAS REGIONALES Y CENTROS DE INVESTIGACIÓN AMBIENTAL, COMO CORPAMAG Y EL CENTRO DE VIDA MARINA (CIM), CON QUIENES ACODRES MAGDALENA PARTICIPA EN PROGRAMAS DE SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL E INOCUIDAD ALIMENTARIA, INCLUYENDO EL CONTROL DE ESPECIES INVASORAS COMO EL PEZ LEÓN.
- GREMIOS ALIADOS, COMO FENALCO, CON QUIENES SE ARTICULAN ESTRATEGIAS CONJUNTAS DE CIUDAD, COMPETITIVIDAD Y SEGURIDAD EN LOS TERRITORIOS DONDE AMBOS GREMIOS TIENEN PRESENCIA.
- EMPRESAS DE SERVICIOS PÚBLICOS, COMO GASES DEL CARIBE, ALIADO ESTRATÉGICO DE ACODRES MAGDALENA DESDE HACE MÁS DE 17 AÑOS.
- ENTIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA, COMO INDETUR, CON QUIEN ACODRES DESARROLLÓ LA GUÍA GASTRONÓMICA OFICIAL DE SANTA MARTA, Y LA VITRINA TURÍSTICA ANATO, EN LA CUAL EL GREMIO PARTICIPA ANUALMENTE.
NOTA: EL LISTADO ANTERIOR CORRESPONDE A LAS INTERACCIONES INSTITUCIONALES IDENTIFICADAS Y DOCUMENTADAS A LA FECHA DE ELABORACIÓN DEL PRESENTE DOCUMENTO. ACODRES SE ENCUENTRA EN PROCESO DE CONSOLIDAR EL LISTADO ACTUALIZADO Y COMPLETO DE UNIVERSIDADES, CENTROS DE INVESTIGACIÓN Y DEMÁS ALIADOS ESTRATÉGICOS CON LOS QUE MANTIENE RELACIÓN ACTIVA A NIVEL NACIONAL, EL CUAL SERÁ INCORPORADO A LA VERSIÓN FINAL DEL PROYECTO UNA VEZ EL GREMIO LO ENTREGUE DE MANERA CONSOLIDADA.

Diagnóstico de necesidades de formación

1 diagnóstico(s)

Diagnóstico 1 Fecha: 03/10/2026

¿HERRAMIENTA DE CREACIÓN PROPIA?

SI

¿CUENTA CON PLAN DE CAPACITACIÓN?

SI

OTRO TIPO DE HERRAMIENTA

ENTREVISTAS CON LÍDERES DEL SECTOR

HERRAMIENTA / METODOLOGÍA	MUESTRA POBLACIONAL
ENCUESTAS	320

DESCRIPCIÓN DE LAS HERRAMIENTAS UTILIZADAS

AL IGUAL QUE EN VIGENCIAS ANTERIORES, ACODRES APLICÓ SU METODOLOGÍA HABITUAL DE DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE FORMACIÓN, PERFILANDO Y MEJORANDO EL CONTENIDO DEL FORMULARIO A PARTIR DE LA EXPERIENCIA ACUMULADA EN CONVOCATORIAS PREVIAS. EL INSTRUMENTO FUE DISEÑADO COMO UNA ENCUESTA CERRADA, DE OPCIÓN MÚLTIPLE, ESTRUCTURADA POR LOS LÍDERES DEL GREMIO A NIVEL NACIONAL Y REGIONAL CON BASE EN SU EXPERIENCIA, EN LA APROPIACIÓN DE CONTENIDOS DE FORMACIONES PREVIAS Y EN LOS INTERESES MANIFESTADOS POR LOS CAPÍTULOS REGIONALES. SE TRATA DE UN FORMULARIO EN LÍNEA REMITIDO A LA BASE DE DATOS DE

AFILIADOS DEL GREMIO POR CORREO ELECTRÓNICO Y POR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN DIGITAL HABILITADOS POR ACODRES (REDES SOCIALES Y CAPÍTULOS REGIONALES), EL CUAL FUE DILIGENCIADO POR 320 ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS DURANTE MARZO DE 2026.
ESTE EJERCICIO SE COMPLEMENTÓ CON ENTREVISTAS DIRECTAS A LÍDERES DEL SECTOR Y CON LA REVISIÓN DE LAS DIFERENTES RELACIONES INTERINSTITUCIONALES CON LAS QUE EL GREMIO DESARROLLA SUS INICIATIVAS DE INCIDENCIA EN POLÍTICA PÚBLICA, ENCUENTROS GREMIALES Y EMPRESARIALES, INCORPORANDO ESTADÍSTICAS PROPIAS DEL GREMIO Y LA IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO PRIORIZADAS EN LOS ESPACIOS DE ARTICULACIÓN DE LOS CAPÍTULOS REGIONALES. LAS BRECHAS IDENTIFICADAS SE CATEGORIZARON POR ESPECIALIDAD Y ENFOQUE, DE MANERA QUE EL FORMULARIO PERMITIERA AGRUPAR LOS RESULTADOS EN POSIBLES ACCIONES DE FORMACIÓN Y FACILITAR SU POSTERIOR PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS.
ADICIONALMENTE, PARA LA VIGENCIA 2026 SE REALIZÓ UN EJERCICIO DE PERFILAMIENTO MÁS RIGUROSO DE LOS CONTENIDOS RECOGIDOS EN EL DIAGNÓSTICO, CONTRASTANDO LAS RESPUESTAS DE LOS AFILIADOS CON LOS RESULTADOS DE FORMACIONES EJECUTADAS POR EL GREMIO EN CONVOCATORIAS ANTERIORES (2023, 2024 Y 2025), CON EL FIN DE ASEGURAR QUE LAS TEMÁTICAS PRIORIZADAS PARA LAS NUEVAS ACCIONES DE FORMACIÓN NO REPLIQUEN TEXTUALMENTE CONTENIDOS YA ABORDADOS, SINO QUE RESPONDAN A NECESIDADES DIFERENCIADAS O PROFUNDICEN DICHAS TEMÁTICAS DESDE ENFOQUES, TECNOLOGÍAS O PROBLEMÁTICAS DISTINTAS.
ESTE EJERCICIO DE CONTRASTE HISTÓRICO PERMITIÓ DEPURAR EL LISTADO INICIAL DE NECESIDADES IDENTIFICADAS Y PRIORIZAR AQUELLAS CON MAYOR PERTINENCIA, ESPECIALIZACIÓN Y POTENCIAL DE IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES.
EL FORMULARIO APLICADO BRINDÓ CATEGORÍAS DE RESPUESTA ORGANIZADAS SEGÚN PROCESOS PRODUCTIVOS Y COMERCIALES DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO (VENTAS Y CANALES COMERCIALES, COSTOS E INVENTARIOS, SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL, INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL), LO QUE FACILITÓ LA AGRUPACIÓN DE NECESIDADES AFINES Y EL PROCESAMIENTO SISTEMÁTICO DE LOS DATOS RECOLECTADOS PARA LA FORMULACIÓN DE LAS DIEZ ACCIONES DE FORMACIÓN DEL PRESENTE PROYECTO.

RESUMEN DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS

EL SECTOR GASTRONÓMICO REPRESENTADO POR ACODRES ENFRENTA EN 2026 UN MOMENTO CRÍTICO, EN EL QUE LA SUPERVIVENCIA Y EL CRECIMIENTO DE SUS AFILIADOS DEPENDEN DE UNA PROFESIONALIZACIÓN INTEGRAL Y ESTRATÉGICA DE SU GESTIÓN COMERCIAL, OPERATIVA, TECNOLÓGICA Y TERRITORIAL. EL DIAGNÓSTICO REALIZADO EVIDENCIÓ UNA SERIE DE BRECHAS TRANSVERSALES QUE LIMITAN LA RENTABILIDAD, LA PRODUCTIVIDAD Y LA SOSTENIBILIDAD DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS, Y QUE SE MANIFIESTAN TANTO EN PERCEPCIONES CUALITATIVAS RECURRENTES COMO EN ESTIMACIONES CUANTITATIVAS PROPIAS DEL GREMIO.
DATOS CUALITATIVOS: DE MANERA TRANSVERSAL, LOS AFILIADOS MANIFIESTAN UNA SENSACIÓN DE "PÉRDIDA DE SOBERANÍA COMERCIAL" FRENTE A LA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS Y AGREGADORES DIGITALES, QUE DEBILITA LA RELACIÓN DIRECTA CON EL CLIENTE FINAL. EXISTE TAMBIÉN UNA MARCADA "DESORIENTACIÓN ESTRATÉGICA" AL MOMENTO DE TRANSITAR HACIA MODELOS DE NEGOCIO EMERGENTES (COCINAS OCULTAS, PLATAFORMAS DIGITALES, NUEVOS FORMATOS COMERCIALES), ASÍ COMO UN DESCONOCIMIENTO GENERALIZADO SOBRE CÓMO EMPLEAR HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y SIMULACIÓN TECNOLÓGICA MÁS ALLÁ DE USOS OPERATIVOS BÁSICOS. EN EL FRENTE TERRITORIAL Y AMBIENTAL, EL GREMIO PERCIBE UN

DESCONOCIMIENTO ESTRUCTURAL DE LOS PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS DE CADA REGIÓN, ASÍ COMO UNA AUSENCIA DE PROTOCOLOS FORMALES FRENTE A RIESGOS CRECIENTES COMO EL RACIONAMIENTO HÍDRICO. FINALMENTE, SE IDENTIFICA UNA "FRUSTRACIÓN CREATIVA" EN LOS NEGOCIOS LIDERADOS POR MUJERES Y EN AQUELLOS CON FUERTE IDENTIDAD TERRITORIAL, QUE PERCIBEN SU PATRIMONIO CULINARIO COMO UN ACTIVO DE ALTA CALIDAD CULTURAL, PERO SUBVALORADO COMERCIALMENTE FRENTE A UNA OFERTA DE MERCADO ESTANDARIZADA.
DATOS CUANTITATIVOS: LOS EJERCICIOS DE PERCEPCIÓN GREMIAL ESTIMAN QUE, PARA EL 70% DE LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR, LAS COMISIONES DE LOS AGREGADORES DIGITALES SUPERAN EL 25% POR PEDIDO, Y QUE EL 65% DE LOS ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS PERCIBE UNA REDUCCIÓN DE SUS MÁRGENES OPERATIVOS ASOCIADA A LA FALTA DE HERRAMIENTAS DE ESTANDARIZACIÓN Y CONTROL DE COSTOS. EN EL FRENTE TECNOLÓGICO, SE ESTIMA QUE MENOS DEL 15% DE LOS ESTABLECIMIENTOS HA UTILIZADO ALGUNA HERRAMIENTA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL O SIMULACIÓN PARA EL DIAGNÓSTICO O PROTOTIPADO DE MEJORAS PRODUCTIVAS, MIENTRAS QUE MÁS DEL 60% NO HA IMPLEMENTADO MEDIDAS FORMALES DE GESTIÓN HÍDRICA. EN EL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR EN PARTICULAR, MÁS DEL 70% DE LOS ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS ADQUIERE INSUMOS A TRAVÉS DE INTERMEDIARIOS MAYORISTAS, SIN RELACIÓN COMERCIAL DIRECTA CON PRODUCTORES LOCALES O CAMPESINOS. ADICIONALMENTE, SE ESTIMA QUE LA INEFICIENTE GESTIÓN DE COSTOS, INVENTARIOS Y DESPERDICIOS PUEDE REPRESENTAR HASTA UN 10%-20% DE PÉRDIDAS SOBRE EL COSTO DE LA MATERIA PRIMA, Y QUE LA ALTA ROTACIÓN DE PERSONAL (SUPERIOR AL 40%-70% ANUAL EN MUCHOS ESTABLECIMIENTOS) IMPLICA COSTOS RECURRENTES DE RECLUTAMIENTO Y PÉRDIDA DE CONOCIMIENTO OPERATIVO.
IDENTIFICACIÓN DE LOS PROBLEMAS O NECESIDADES ESPECÍFICAS PUNTUALES: EN CONJUNTO, ESTOS HALLAZGOS PERMITEN IDENTIFICAR CINCO GRANDES PROBLEMÁTICAS QUE AFECTAN A LA EMPRESA, AL GREMIO Y A LOS DISTINTOS ESLABONES DE LA CADENA PRODUCTIVA: (I) DEPENDENCIA EXCESIVA DE INTERMEDIARIOS COMERCIALES Y LOGÍSTICOS, QUE EROSIONA EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN; (II) BAJA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y SIMULACIÓN PARA LA OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS PRODUCTIVOS Y COMERCIALES; (III) DESARTICULACIÓN CON LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DEL TERRITORIO, QUE LIMITA LA TRAZABILIDAD Y EL DESARROLLO DE CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO; (IV) ALTA VULNERABILIDAD AMBIENTAL Y OPERATIVA FRENTE A RIESGOS COMO EL ESTRÉS HÍDRICO Y EL DESPERDICIO DE ALIMENTOS; Y (V) SUBUTILIZACIÓN COMERCIAL DE LA IDENTIDAD TERRITORIAL, LOS SABERES ANCESTRALES Y EL PATRIMONIO CULINARIO COMO FUENTES DE DIFERENCIACIÓN Y COMPETITIVIDAD, PARTICULARMENTE EN LOS NEGOCIOS LIDERADOS POR MUJERES. ESTAS PROBLEMÁTICAS CONSTITUYEN EL SUSTENTO DIRECTO DE LAS DIEZ ACCIONES DE FORMACIÓN PRIORIZADAS EN EL PRESENTE PROYECTO.

Necesidades o problemas puntuales detectados

10 necesidad(es)

N.º	NECESIDAD / PROBLEMA DETECTADO	BENEFICIARIOS
1	AF1 - LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS Y ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS, PADECEN UNA VULNERABILIDAD FINANCIERA Y OPERATIVA CRÍTICA DEBIDO A LA DEPENDENCIA DE AGREGADORES DIGITALES, LA CUAL EROSIONA SUS MÁRGENES DE CONTRIBUCIÓN, IMPIDE LA CAPTURA DE DATOS DEL CLIENTE Y GENERA CUELLOS DE BOTELLA LOGÍSTICOS.	2.000
2	AF2 - LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES PRESENTAN BAJA ADOPCIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN SU GESTIÓN COMERCIAL, CON USO INCIPIENTE DE SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, AUTOMATIZACIÓN DE ATENCIÓN Y PRONÓSTICO DE DEMANDA. ESTA BRECHA IMPIDE TRADUCIR LOS DATOS DE VENTAS, RESERVAS Y RESEÑAS EN DECISIONES	2.000

N.º	NECESIDAD / PROBLEMA DETECTADO	BENEFICIARIOS
	COMERCIALES OPORTUNAS, RESTRINGIENDO SU CAPACIDAD DE INCREMENTAR EL TICKET PROMEDIO Y COMPETIR FRENTE A ACTORES DIGITALES MÁS SOFISTICADOS DEL SECTOR HORECA.	
3	AF3 - LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR GASTRONÓMICO COLOMBIANO ENFRENTAN UNA BAJA CAPACIDAD DE RESILIENCIA Y ADAPTABILIDAD FRENTE A LA TRANSFORMACIÓN ACELERADA DE LOS MODELOS DE MERCADO. ESTA PROBLEMÁTICA SE MANIFIESTA EN LA ALTA MORTALIDAD EMPRESARIAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS TRADICIONALES INCLUYENDO AQUELLOS QUE HACEN PARTE DE LA ECONOMÍA POPULAR, ANTE LA IRRUPCIÓN DE FORMATOS DISRUPTIVOS Y LA DESCONEXIÓN CON LAS NUEVAS DEMANDAS DE CONSUMO.	2.000
4	AF4 - LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS Y UNIDADES PRODUCTIVAS GASTRONÓMICAS LIDERADOS POR MUJERES Y REPRESENTADOS POR ACODRES PRESENTAN CRÍTICAS DEFICIENCIAS TÉCNICAS PARA VALORIZAR COMERCIALMENTE SUS SABERES ANCESTRALES Y PRODUCTOS LOCALES: CARECEN DE HERRAMIENTAS PARA ESTRUCTURAR OFERTAS CON IDENTIDAD TERRITORIAL, DE MATRICES DE COSTEO PARA RECETAS TRADICIONALES (LO QUE EROSIONA SUS MÁRGENES) Y DE CRITERIOS PARA SELECCIONAR CANALES DE COMERCIALIZACIÓN CORTOS O DIGITALES EFICIENTES.	100
5	AF5 - LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES PRESENTAN ALTA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS EN EL ABASTECIMIENTO, SIN SABER IDENTIFICAR, SELECCIONAR NI NEGOCIAR CON PROVEEDORES LOCALES Y DE ECONOMÍA CAMPESINA. ESTA DESARTICULACIÓN CON EL TERRITORIO LIMITA LA TRAZABILIDAD DE LOS INSUMOS, INCREMENTA COSTOS LOGÍSTICOS Y DESAPROVECHA EL POTENCIAL DE LAS CADENAS CORTAS PARA FORTALECER LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO Y LA ECONOMÍA LOCAL.	100
6	AF6 -LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS AFILIADOS A ACODRES ENFRENTAN INEFICIENCIA OPERATIVA Y COMERCIAL AL PARTICIPAR EN FERIAS Y FESTIVALES MASIVOS: CARECEN DE METODOLOGÍA PARA CARACTERIZAR LA DEMANDA, DE INGENIERÍA DE COSTOS PARA PRODUCTOS ESTACIONALES Y DE NARRATIVAS COMERCIALES CON IDENTIDAD TERRITORIAL, LO QUE GENERA SOBRECOSTOS, NULO APROVECHAMIENTO COMERCIAL Y OBSTRUYE SU ARTICULACIÓN CON LA ECONOMÍA CAMPESINA Y PROVEEDORES LOCALES.	100
7	AF7 - LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS AFILIADAS A ACODRES Y SU CADENA PRODUCTIVA ENFRENTAN INEFICIENCIA OPERATIVA Y FINANCIERA POR DESCONOCIMIENTO TÉCNICO EN LA GESTIÓN, CLASIFICACIÓN Y VALORIZACIÓN DE RESIDUOS Y SUBPRODUCTOS ALIMENTARIOS: COSTOS OCULTOS EN EL FOOD COST, AUSENCIA DE PROTOCOLOS DE SEPARACIÓN EN LA FUENTE, RIESGO DE SANCIONES AMBIENTALES Y PÉRDIDA DE INGRESOS POR MATERIALES VALORIZABLES NO COMERCIALIZADOS.	100
8	AF8 - LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES NO CUENTAN CON HERRAMIENTAS PARA DIAGNOSTICAR Y GESTIONAR EFICIENTEMENTE SU CONSUMO DE AGUA, LO QUE GENERA USO INEFICIENTE DEL RECURSO, MAYORES COSTOS OPERATIVOS Y ALTA VULNERABILIDAD ANTE RACIONAMIENTO, ESTRÉS HÍDRICO O SEQUÍA EN DEPARTAMENTOS COMO EL CÉSAR, COMPROMETIENDO SU CONTINUIDAD OPERATIVA Y SU CAPACIDAD DE RESPUESTA FRENTE A LA PRESIÓN CLIMÁTICA SOBRE EL AGUA.	100
9	AF9 -LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES GENERAN DATOS OPERATIVOS (VENTAS, RECETAS, INVENTARIOS, MERMAS) QUE NO LOGRAN TRADUCIR EN SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD, POR DESCONOCIMIENTO DE IA Y SIMULACIÓN TECNOLÓGICA PARA DIAGNOSTICAR, EXPLORAR Y PROTOTIPAR MEJORAS ANTES DE IMPLEMENTARLAS, INCURRIENDO EN ALTOS COSTOS Y RIESGOS AL INNOVAR SIN VALIDACIÓN PREVIA.	100
10	AF10 - LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS AFILIADAS A ACODRES ENFRENTAN UNA BRECHA DE COMPETITIVIDAD AL SUBUTILIZAR SU PATRIMONIO CULINARIO COMO ELEMENTO CULTURAL AISLADO Y NO COMO ACTIVO ESTRATÉGICO, LO QUE DERIVA EN UNA OFERTA GENÉRICA, BAJA DIFERENCIACIÓN FRENTE A COMPETIDORES GLOBALES E INCAPACIDAD PARA CONVERTIR LA IDENTIDAD TERRITORIAL EN RENTABILIDAD, DEBILITANDO LA CONEXIÓN CON EL CONSUMIDOR Y EL ACCESO A MERCADOS DE VALOR PREMIUM.	2.000

Objetivo general del proyecto

OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

UNA VEZ FINALIZADO EL PROYECTO DE FORMACIÓN, SE ESPERA QUE LOS TRABAJADORES APLIQUEN EN SU PUESTO DE TRABAJO HERRAMIENTAS TÉCNICAS, COMERCIALES Y TECNOLÓGICAS QUE LES PERMITAN TOMAR DECISIONES MÁS INFORMADAS, EFICIENTES Y SOSTENIBLES DENTRO DE SU NEGOCIO. ASIMISMO, SE ESPERA QUE LAS EMPRESAS, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES MEJOREN SU RENTABILIDAD Y SU EFICIENCIA OPERATIVA, FORTALEZCAN SU ARTICULACIÓN CON LOS TERRITORIOS Y LA CADENA PRODUCTIVA, Y CONSOLIDEN UNA MAYOR CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN E INNOVACIÓN FRENTE A LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO. EL OBJETIVO ES ALCANZABLE Y RESPONDE DIRECTAMENTE A LAS NECESIDADES DE FORMACIÓN IDENTIFICADAS POR EL GREMIO.

Plan operativo del proyecto de formación
Resumen de las acciones de formación

AF	ACCIÓN DE FORMACIÓN	MODALIDAD	EVENTO	GRUPOS	HORAS	BENEF.	COFIN. SENA	ESPECIE	DINERO	VALOR TOTAL AF	VALOR H×BENEF.
1	ESTRATEGIAS DE VENTA DIRECTA Y RENTABILIDAD DIGITAL: DISEÑO DE CANALES PROPIOS Y MENÚ PARA DELIVERY	VIRTUAL	CURSO	20	20	900	$ 458.865.000	$ 0	$ 114.738.228	**$ 573.603.228**	$ 31.390
2	INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL CRECIMIENTO COMERCIAL DE NEGOCIOS GASTRONÓMICOS	VIRTUAL	CURSO	20	20	900	$ 458.865.000	$ 0	$ 114.738.228	**$ 573.603.228**	$ 31.390
3	OPTIMIZACIÓN OPERATIVA Y COMERCIAL DE FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES: COCINAS OCULTAS, FOOD TRUCKS Y CALLES GASTRONÓMICAS	VIRTUAL	CURSO	20	40	900	$ 879.759.415	$ 0	$ 220.209.785	**$ 1.099.969.200**	$ 30.097
4	HERRAMIENTAS PARA LA VALORIZACIÓN DE NEGOCIOS GASTRONÓMICOS LIDERADOS POR MUJERES BASADOS EN SABERES ANCESTRALES Y PRODUCTOS LOCALES	PRESENCIAL	TALLER	1	6	20	$ 6.238.400	$ 0	$ 1.560.773	**$ 7.799.173**	$ 64.020
5	HERRAMIENTAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO GASTRONÓMICO: DEL TERRITORIO AL PLATO	PRESENCIAL	TALLER	1	6	20	$ 6.238.400	$ 0	$ 1.560.773	**$ 7.799.173**	$ 64.020
6	PRÁCTICAS PARA ACTIVAR NEGOCIOS GASTRONÓMICOS EN TEMPORADAS DE FESTIVALES Y FERIAS	PRESENCIAL	TALLER	1	6	20	$ 6.238.400	$ 0	$ 1.560.773	**$ 7.799.173**	$ 64.020
7	EL NEGOCIO DETRÁS DEL NEGOCIO: TRANSFORMACIÓN DE RESIDUOS GASTRONÓMICOS EN OPORTUNIDADES DE VALOR	PRESENCIAL	TALLER	1	6	20	$ 6.238.400	$ 0	$ 1.560.773	**$ 7.799.173**	$ 64.020
8	HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN SOSTENIBLE Y EFICIENTE DEL RECURSO HÍDRICO EN UNIDADES PRODUCTIVAS GASTRONÓMICAS	PRESENCIAL	TALLER	1	6	20	$ 6.238.400	$ 0	$ 1.560.773	**$ 7.799.173**	$ 64.020
9	LABORATORIO DE PRODUCTIVIDAD GASTRONÓMICA: OPTIMIZACIÓN Y SIMULACIÓN DE PROCESOS GASTRONÓMICOS MEDIANTE IA	PRESENCIAL	TALLER-BOOTCAMP	1	16	10	$ 17.679.100	$ 0	$ 4.421.906	**$ 22.101.006**	$ 136.063
10	PATRIMONIO CULINARIO COMO MOTOR DE INNOVACIÓN: TENDENCIAS GLOBALES PARA LA COMPETITIVIDAD GASTRONÓMICA	PAT	CONFERENCIA	2	2	500	$ 3.639.485	$ 0	$ 912.988	**$ 4.552.473**	$ 4.482
Totales				**68**		**3.310**	**$ 1.850.000.000**	**$ 0**	**$ 462.825.000**	**$ 2.312.825.000**	

Las columnas de valor incluyen Acción de Formación + Gastos de Operación + Transferencia. Valor hora × beneficiario = (Valor AF + G.O.) / (N.º beneficiarios × horas por grupo). En puesto de trabajo real se usan 8 horas.

Ir a una acción de formación

1 ESTRATEGIAS DE VENTA DIRECTA Y R…

2 INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA…

3 OPTIMIZACIÓN OPERATIVA Y COME…

4 HERRAMIENTAS PARA LA VALORIZA…

5 HERRAMIENTAS PARA LA CONSTRU…
6 PRÁCTICAS PARA ACTIVAR NEGOCI…
7 EL NEGOCIO DETRÁS DEL NEGOCIO…
8 HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN S…
9 LABORATORIO DE PRODUCTIVIDAD …
10 PATRIMONIO CULINARIO COMO MO…

Acciones de formación — detalle completo

1

ACCIÓN DE FORMACIÓN 1 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

ESTRATEGIAS DE VENTA DIRECTA Y RENTABILIDAD DIGITAL: DISEÑO DE CANALES PROPIOS Y MENÚ PARA DELIVERY

CURSO | VIRTUAL | 20 grupo(s) | 900 beneficiarios

Valor total AF
$ 573.603.228

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
1

NECESIDAD ASOCIADA (N.°)
1

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.°)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN PARA MIPYMES

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

AF1 - LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS Y ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS, PADECEN UNA VULNERABILIDAD FINANCIERA Y OPERATIVA CRÍTICA DEBIDO A LA DEPENDENCIA DE AGREGADORES DIGITALES, LA CUAL EROSIONA SUS MÁRGENES DE CONTRIBUCIÓN, IMPIDE LA CAPTURA DE DATOS DEL CLIENTE Y GENERA CUELLOS DE BOTELLA LOGÍSTICOS.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

ESTA FORMACIÓN ES INDISPENSABLE PARA LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DEL ECOSISTEMA ACODRES, PUES PROFESIONALIZA LA GESTIÓN DEL CANAL DE DELIVERY, TRANSFORMANDO UN MODELO REACTIVO Y EXTRACTIVO EN UNO ESTRATÉGICO Y RENTABLE. LA TECNIFICACIÓN EN INGENIERÍA DE MENÚ Y EL DISEÑO DE CANALES PROPIOS PERMITE A LOS ESTABLECIMIENTOS Y A SU CADENA DE VALOR RECUPERAR LA SOBERANÍA COMERCIAL Y OPTIMIZAR EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN MEDIANTE LA CAPTURA DE DATOS Y LA AUTOMATIZACIÓN OPERATIVA. ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN ATIENDE LA NECESIDAD DE MANERA PARCIAL, YA QUE, AUNQUE DOTA DE CAPACIDADES TÉCNICAS TOTALES AL TALENTO HUMANO PARA LIDERAR ESTA TRANSFORMACIÓN, LA RENTABILIDAD FINAL DEL SECTOR ESTÁ SUPEDITADA A VARIABLES MACROECONÓMICAS Y NORMATIVAS EXÓGENAS QUE ESCAPAN AL ÁMBITO ACADÉMICO, PERO GARANTIZA LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA MITIGAR LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN EL ENTORNO GASTRONÓMICO ACTUAL.

DATOS INTERNOS

DATO CUALITATIVO: EL EMPRESARIADO GASTRONÓMICO AFILIADO A ACODRES MANIFIESTA UNA SENSACIÓN DE "PÉRDIDA DE IDENTIDAD Y SOBERANÍA COMERCIAL", AL RECONOCER QUE EL CLIENTE FINAL ASOCIA LA CALIDAD DEL SERVICIO EXCLUSIVAMENTE CON LA PLATAFORMA DE TERCEROS (AGREGADOR) Y NO CON EL ESTABLECIMIENTO, LO CUAL DEBILITA EL VÍNCULO DE LEALTAD Y LA POSIBILIDAD DE GESTIONAR UNA RELACIÓN DIRECTA.
DATO CUANTITATIVO: A PARTIR DE LOS SONDEOS DE ACODRES, SE ESTIMA QUE, PARA EL 70% DE LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR, LAS COMISIONES DE LOS AGREGADORES SUPERAN EL 25% POR PEDIDO. ESTE COSTO NO ES TRASLADADO EFECTIVAMENTE AL CONSUMIDOR, LO QUE REDUCE EL MARGEN BRUTO DEL PLATO EN PROMEDIO UN 15%, LIMITANDO SEVERAMENTE LA REINVERSIÓN Y SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LOS ESTABLECIMIENTOS.
DATOS EXTERNOS
DATO CUALITATIVO: LA DEPENDENCIA TECNOLÓGICA DE PLATAFORMAS DE TERCEROS GENERA UNA BRECHA EN LA INTELIGENCIA COMERCIAL DE LOS NEGOCIOS. SEGÚN LA CÁMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO, LAS EMPRESAS QUE NO CONSOLIDAN CANALES PROPIOS PIERDEN LA CAPACIDAD DE "GESTIONAR LA RELACIÓN CON EL CLIENTE Y OBTENER DATOS DE PRIMERA MANO", LO QUE LAS RELEGA A UNA POSICIÓN DE SUBORDINACIÓN FRENTE A LOS ALGORITMOS DE LAS PLATAFORMAS.
HTTPS://CCCE.ORG.CO/NOTICIAS/INFORME-DE-CIERRE-DEL-COMPORTAMIENTO-DEL-COMERCIO-ELECTRONICO-EN-COLOMBIA-DURANTE-2024/.
HTTPS://EFAIDNBMNNNIBPCAJPCGLCLEFINDMKAJ/HTTPS://CCCE.ORG.CO/WP-CONTENT/UPLOADS/2017/06/INFORME-DE-CIERRE-2024–VERSION-PUBLICA-APR.PDF
DATO CUANTITATIVO: EL COSTO DE LA INTERMEDIACIÓN DIGITAL ASFIXIA FINANCIERAMENTE A LAS MIPYMES. EN UN ANÁLISIS DEL MERCADO GASTRONÓMICO COLOMBIANO PUBLICADO POR LA REPÚBLICA, SE ESTABLECIÓ ESTADÍSTICAMENTE QUE EL "90% DE ESTOS [RESTAURANTES] NO SE SENTÍA CONFORME CON LAS PLATAFORMAS Y APPS DE DELIVERY, DEBIDO A SUS ALTAS COMISIONES –SE QUEDAN HASTA CON 30% DEL VALOR DE UN PEDIDO–". ESTA MÉTRICA ES LA PRUEBA REINA PARA EL SENA DE QUE DESARROLLAR CANALES PROPIOS SIGNIFICA UNA RECUPERACIÓN DIRECTA DEL 30% DEL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN.
HTTPS://WWW.LAREPUBLICA.CO/EMPRESAS/CLUVI-LA-STARTUP-QUE-DURANTE-LA-PANDEMIA-HA-DIGITALIZADO-A-MAS-DE-600–RESTAURANTES-3210525

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

≣ ASIMETRÍA FINANCIERA POR INTERMEDIACIÓN DIGITAL: LAS MIPYMES Y ESTABLECIMIENTOS DEL GREMIO CARECEN DE MODELOS DE COSTEO TÉCNICO QUE INTEGREN LOS COSTOS OCULTOS (COMISIONES DE AGREGADORES, PACKAGING TÉCNICO Y LOGÍSTICA), DERIVANDO EN UNA EROSIÓN DEL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN.
≣ DEPENDENCIA TECNOLÓGICA Y PÉRDIDA DE DATOS: LA OPERATIVIDAD BASADA EXCLUSIVAMENTE EN PLATAFORMAS EXTERNAS IMPIDE A LOS EMPRESARIOS CAPTURAR Y GESTIONAR LA DATA TRANSACCIONAL (CRM), ANULANDO LA POSIBILIDAD DE GENERAR ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN (LTV) AUTÓNOMAS.

≣ BRECHAS EN EL CUSTOMER JOURNEY DIGITAL: LA FALTA DE ESTANDARIZACIÓN EN LA ARQUITECTURA OPERATIVA (FLUJOS SILO-BREAKER) ENTRE EL SALÓN Y EL DESPACHO DIGITAL GENERA INEFICIENCIAS QUE DEGRADAN LA EXPERIENCIA DEL USUARIO Y DISMINUYEN LA TASA DE RECOMPRA.
≣ DESACTUALIZACIÓN DEL PORTAFOLIO DIGITAL: LA OFERTA GASTRONÓMICA NO ESTÁ DISEÑADA BAJO CRITERIOS DE INGENIERÍA DE MENÚ, DESCONOCIENDO LA RESISTENCIA FÍSICA DE LOS INSUMOS AL TRANSPORTE Y LA RENTABILIDAD NETA POR CANAL.
LA INTERVENCIÓN TÉCNICA PROPUESTA, A TRAVÉS DE ESTA FORMACIÓN, PERMITIRÁ A LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DE ACODRES TRASCENDER LA GESTIÓN EMPÍRICA Y ASUMIR UN ROL PROTAGÓNICO EN SU

ECOSISTEMA DIGITAL. AL PROFESIONALIZAR EL COSTEO, SISTEMATIZAR LA CAPTURA DE DATOS Y OPTIMIZAR LOS FLUJOS OPERATIVOS, LOS ESTABLECIMIENTOS NO SOLO MITIGAN LA DEPENDENCIA EXTRACTIVA DE LOS INTERMEDIARIOS, SINO QUE BLINDAN SU VIABILIDAD FINANCIERA. ESTA FORMACIÓN NO ES UNA SIMPLE CAPACITACIÓN DIGITAL, ES UNA TRANSFERENCIA DE HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS QUE ELEVA LA COMPETITIVIDAD DEL TEJIDO EMPRESARIAL GASTRONÓMICO, PROTEGIENDO SUS MÁRGENES Y GARANTIZANDO SU SUPERVIVENCIA EN UN MERCADO QUE EXIGE, MÁS QUE NUNCA, SOBERANÍA COMERCIAL Y EFICIENCIA BASADA EN DATOS.

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

≣ DESCAPITALIZACIÓN OPERATIVA ESTRUCTURAL: LA PERSISTENCIA DE COSTOS OCULTOS NO GESTIONADOS Y ALTAS COMISIONES DE INTERMEDIACIÓN CONTINUARÁ DRENANDO LA UTILIDAD NETA, IMPIDIENDO LA REINVERSIÓN EN TECNIFICACIÓN Y CRECIMIENTO DEL NEGOCIO.
≣ INANICIÓN DE ACTIVOS DE INFORMACIÓN: LA AUSENCIA DE CANALES PROPIOS MANTENDRÁ A LOS ESTABLECIMIENTOS EN UN ESTADO DE "CEGUERA COMERCIAL", AL NO PODER SEGMENTAR A SU CLIENTELA NI REALIZAR ACCIONES DE FIDELIZACIÓN AUTÓNOMAS, DEJANDO LA LEALTAD DEL CLIENTE EN MANOS DE TERCEROS.
≣ REDUCCIÓN SISTEMÁTICA DE LA COMPETITIVIDAD: SIN UNA INGENIERÍA DE MENÚ ADAPTADA AL ENTORNO DIGITAL, LA OFERTA GASTRONÓMICA PERDERÁ ATRACTIVO FRENTE A COMPETIDORES QUE OPTIMIZAN PRECIOS Y CALIDAD BASÁNDOSE EN ANALÍTICA DE DATOS, ACELERANDO LA PÉRDIDA DE CUOTA DE MERCADO.
≣ COLAPSO LOGÍSTICO EN EL SERVICIO MULTICANAL: LA FALTA DE PROTOCOLOS SILO-BREAKER SEGUIRÁ GENERANDO FRICCIÓN ENTRE EL CONSUMO PRESENCIAL Y EL DELIVERY, PROVOCANDO UNA DEGRADACIÓN DE LA REPUTACIÓN DE MARCA POR TIEMPOS DE ENTREGA INESTABLES Y ERRORES EN EL DESPACHO.
LA INACCIÓN FRENTE A ESTA PROBLEMÁTICA CONDENA AL GREMIO GASTRONÓMICO A UNA ESPIRAL DE DEPENDENCIA TECNOLÓGICA QUE COMPROMETE LA VIABILIDAD A LARGO PLAZO DE MILES DE MICRONEGOCIOS. SI NO SE EJECUTAN LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS AQUÍ PLANTEADAS, LAS MIPYMES DE ACODRES Y SU CADENA DE VALOR SEGUIRÁN OPERANDO BAJO ESQUEMAS EXTRACTIVOS QUE AGOTAN SUS RECURSOS Y ANULAN SU POTENCIAL DE INNOVACIÓN. ESTA FORMACIÓN ES EL MECANISMO DE DEFENSA TÉCNICO NECESARIO PARA REVERTIR DICHA TENDENCIA; DE NO REALIZARSE, EL TEJIDO EMPRESARIAL DEL SECTOR CONTINUARÁ SIENDO VULNERABLE A LA VOLATILIDAD DEL MERCADO DIGITAL, PERDIENDO SISTEMÁTICAMENTE LA OPORTUNIDAD DE CONSOLIDAR UNA OPERACIÓN EFICIENTE, AUTÓNOMA Y, ANTE TODO, RENTABLE, NECESARIA PARA ASEGURAR SU PERMANENCIA Y RELEVANCIA EN LA ECONOMÍA GASTRONÓMICA NACIONAL.

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

DESARROLLAR COMPETENCIAS AVANZADAS EN LOS TRABAJADORES DE LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS REPRESENTADOS POR ACODRES PARA DISEÑAR ECOSISTEMAS DE VENTA DIRECTA Y OPTIMIZAR LA INGENIERÍA DE MENÚ. AL FINALIZAR, EL TRABAJADOR LOGRARÁ IMPLEMENTAR CANALES DIGITALES AUTÓNOMOS QUE REDUZCAN LA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS Y MEJOREN LA RENTABILIDAD OPERATIVA. ESTE OBJETIVO IMPACTA DIRECTAMENTE LA PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR GASTRONÓMICO, GARANTIZANDO UNA OPERACIÓN COMPETITIVA, EFICIENTE Y BASADA EN DATOS.

PARA QUÉ
AL ABORDAR ESTA BRECHA DE CONOCIMIENTO Y COMPETENCIA MEDIANTE UNA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, SE CONTRIBUYE DE MANERA DIRECTA A:

PARA LOS TRABAJADORES:
≣ ADQUIRIR DESTREZAS EN INGENIERÍA DE MENÚ Y ARQUITECTURA DIGITAL PARA GESTIONAR PROCESOS CON ALTA PRECISIÓN TÉCNICA.
≣ DESARROLLAR CAPACIDADES ANALÍTICAS PARA INTERPRETAR DATOS TRANSACCIONALES Y OPTIMIZAR LA TOMA DE DECISIONES.
≣ LIDERAR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL NEGOCIO MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE FLUJOS LOGÍSTICOS EFICIENTES Y MULTICANAL.
PARA LAS EMPRESAS, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR:
≣ INCREMENTAR EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN AL MITIGAR LA DEPENDENCIA EXTRACTIVA DE LOS AGREGADORES DE TERCEROS.
≣ CAPTURAR Y MONETIZAR LA DATA TRANSACCIONAL PARA FORTALECER ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN Y REDUCIR COSTOS DE ADQUISICIÓN.
≣ ESTANDARIZAR PROCESOS MEDIANTE LA ARQUITECTURA SILO-BREAKER, GARANTIZANDO LA CALIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO DIGITAL.
EL OBJETIVO DEFINIDO ESTÁ ALINEADO CON LA SOLUCIÓN A LA PROBLEMÁTICA IDENTIFICADA, YA QUE ATACA DIRECTAMENTE LAS CAUSAS DE LA VULNERABILIDAD FINANCIERA Y OPERATIVA DEL SECTOR. AL TRANSITAR HACIA LA PROFESIONALIZACIÓN Y EL CONTROL DE LOS ACTIVOS DIGITALES, SE ASEGURA UNA MITIGACIÓN DE LOS EFECTOS NEGATIVOS DETECTADOS. DADA LA ESTRUCTURA TÉCNICA DE LA FORMACIÓN, EL OBJETIVO ES ALCANZABLE, PERMITIENDO QUE ACODRES LOGRE UNA OPERATIVIDAD AUTÓNOMA, RENTABLE Y RESILIENTE ANTE LA DINÁMICA DEL MERCADO NACIONAL.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
CURSO

MODALIDAD DE FORMACIÓN
VIRTUAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.° DE HORAS POR GRUPO
20

N.° DE GRUPOS
20

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
0

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
45

TOTAL DE HORAS DE LA AF
400

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
900

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

PRODUCCIÓN | FINANZAS | MARKETING | TECNOLOGÍA | VENTAS

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LA PARTICIPACIÓN DEL PERSONAL EN LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN, FINANZAS, MARKETING, TECNOLOGÍA Y VENTAS ES EL PILAR PARA TRANSFORMAR EL MODELO OPERATIVO DE LAS MIPYMES, UNIDADES Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS DE ACODRES. LA FORMACIÓN ES NECESARIA PORQUE LOS TRABAJADORES DEBEN PASAR DE UNA EJECUCIÓN EMPÍRICA A UNA GESTIÓN BASADA EN LA EVIDENCIA TÉCNICA, MITIGANDO LA VULNERABILIDAD QUE IMPONE LA INTERMEDIACIÓN DIGITAL ACTUAL.
A CONTINUACIÓN, LA JUSTIFICACIÓN DE ESTA NECESIDAD POR ÁREA:
• PRODUCCIÓN: EL PERSONAL DE COCINA Y OPERACIONES DEBE DOMINAR LA INGENIERÍA DE MENÚ PARA CONVERTIR SUS RECETAS EN PRODUCTOS RENTABLES QUE RESISTAN LA LOGÍSTICA DE ENTREGA. SIN ESTE CONOCIMIENTO, LOS DESPERDICIOS Y LAS INEFICIENCIAS INTERNAS (CUELLOS DE BOTELLA) ABSORBEN LA UTILIDAD DEL NEGOCIO.
• FINANZAS: LOS RESPONSABLES DE ESTA ÁREA REQUIEREN COMPRENDER EL IMPACTO REAL DE LAS COMISIONES DE LOS AGREGADORES EN EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN. LA FORMACIÓN LES PERMITE ESTRUCTURAR MODELOS DE COSTOS PRECISOS QUE ASEGUREN LA VIABILIDAD FINANCIERA FRENTE A LOS MODELOS EXTRACTIVOS DE LAS PLATAFORMAS EXTERNAS.
• MARKETING: EL EQUIPO DE MARKETING DEBE MIGRAR DE LA PUBLICIDAD TRADICIONAL A LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DE MARCA. ES IMPERATIVO QUE APRENDAN A CONVERTIR EL TRÁFICO DIGITAL EN RELACIONES DIRECTAS, CREANDO ECOSISTEMAS DE FIDELIZACIÓN QUE REDUZCAN EL COSTO DE ADQUISICIÓN DE CLIENTES Y FORTALEZCAN LA SOBERANÍA DE LA MARCA.
• TECNOLOGÍA: ESTE PERSONAL REQUIERE COMPETENCIAS PARA INTEGRAR Y GESTIONAR HERRAMIENTAS DIGITALES PROPIAS. SU PARTICIPACIÓN GARANTIZA QUE EL ESTABLECIMIENTO DEJE DE SER UN ESPECTADOR DE LOS ALGORITMOS DE TERCEROS Y PASE A SER DUEÑO DE SU PROPIA INFRAESTRUCTURA DIGITAL Y DE LA DATA GENERADA POR CADA TRANSACCIÓN.
• VENTAS: QUIENES OCUPAN CARGOS EN VENTAS SON LA CARA DEL MODELO DE DELIVERY. REQUIEREN FORMACIÓN PARA GESTIONAR EL FLUJO MULTICANAL, GARANTIZANDO QUE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE SEA CONSISTENTE Y QUE LA ESTRATEGIA DE VENTA DIRECTA SE EJECUTE CON EFICIENCIA EN CADA PUNTO DE CONTACTO, AUMENTANDO LA TASA DE CONVERSIÓN Y RECOMPRA.
EN CONCLUSIÓN, LA PARTICIPACIÓN INTEGRAL DE ESTAS ÁREAS FUNCIONALES GARANTIZA QUE LA TRANSFORMACIÓN SEA SISTÉMICA. SI SOLO UN ÁREA RECIBE LA FORMACIÓN, EL MODELO DE NEGOCIO SEGUIRÁ FRAGMENTADO; POR EL CONTRARIO, ESTA SINERGIA INTERDEPARTAMENTAL PERMITE AL PROPONENTE Y AL GREMIO CERRAR LA BRECHA TÉCNICA, OPTIMIZAR SU COMPETITIVIDAD Y CONSOLIDAR UN MODELO GASTRONÓMICO AUTÓNOMO Y FINANCIERAMENTE RESILIENTE.

NIVELES OCUPACIONALES

ALTA DIRECCIÓN | MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

LA PARTICIPACIÓN INTEGRAL DE LOS NIVELES ALTA DIRECCIÓN, MEDIO Y OPERATIVO ES INDISPENSABLE PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR GASTRONÓMICO DE ACODRES. LA FORMACIÓN GARANTIZA QUE LA ESTRATEGIA DE SOBERANÍA COMERCIAL SE TRADUZCA EN RESULTADOS TANGIBLES MEDIANTE LA ALINEACIÓN TÉCNICA DE TODA LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.
• ALTA DIRECCIÓN: SU PARTICIPACIÓN ES EL MOTOR DE LA TRANSFORMACIÓN.
O PERFIL: PROPIETARIOS Y GERENTES GENERALES.
O RELACIÓN CON LA FORMACIÓN: REQUIEREN COMPRENDER EL IMPACTO FINANCIERO DE LA DEPENDENCIA DE AGREGADORES Y LA IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DE CAPTURAR DATOS PROPIOS PARA GARANTIZAR LA VIABILIDAD DEL NEGOCIO. SIN SU RESPALDO, LA RECONFIGURACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO HACIA LA

VENTA DIRECTA ES INVIABLE.
• NIVEL MEDIO: ESTE GRUPO ACTÚA COMO EL EJE ARTICULADOR ENTRE LA ESTRATEGIA Y LA TÁCTICA.
O PERFIL: JEFES DE COCINA, COORDINADORES DE OPERACIONES Y RESPONSABLES DE MARKETING O TECNOLOGÍA.
O RELACIÓN CON LA FORMACIÓN: SU ROL ES EJECUTAR LA INGENIERÍA DE MENÚ Y ESTANDARIZAR LOS PROCESOS DE DESPACHO PARA ASEGURAR LA RENTABILIDAD. SU FORMACIÓN PERMITE CONVERTIR LAS DECISIONES GERENCIALES EN FLUJOS DE TRABAJO EFICIENTES, APLICANDO ANALÍTICA DE DATOS PARA OPTIMIZAR LOS RESULTADOS DEL DELIVERY.
• NIVEL OPERATIVO: ES EL PUNTO CRÍTICO DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y LA EJECUCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO.
O PERFIL: PERSONAL DE COCINA, EMPAQUE, ATENCIÓN AL CLIENTE Y AUXILIARES DE DESPACHO.
O RELACIÓN CON LA FORMACIÓN: SU CAPACITACIÓN ES VITAL PARA IMPLEMENTAR LOS PROTOCOLOS DE ARQUITECTURA DIGITAL Y FLUJOS DE DESPACHO (ARQUITECTURA SILO-BREAKER). AL FORMARSE, EL PERSONAL OPERATIVO OPTIMIZA LA CALIDAD DEL SERVICIO, REDUCIENDO ERRORES EN PEDIDOS Y ERRORES LOGÍSTICOS QUE IMPACTAN EL MARGEN DE UTILIDAD. SU PARTICIPACIÓN ASEGURA QUE LA ESTRATEGIA DE VENTA DIRECTA SE MATERIALICE EFECTIVAMENTE EN CADA PUNTO DE CONTACTO, FOMENTANDO LA RECOMPRA AUTÓNOMA Y ELEVANDO LA COMPETITIVIDAD GLOBAL DE LA MIPYME.
ESTA ARTICULACIÓN GARANTIZA QUE LA EMPRESA FUNCIONE COMO UN SISTEMA RESILIENTE DONDE LA VISIÓN DIRECTIVA, LA ESTRUCTURA TÁCTICA DE LOS MANDOS MEDIOS Y LA EXCELENCIA OPERATIVA SE INTEGREN PARA BLINDAR LA RENTABILIDAD FRENTE A LAS CONDICIONES DEL MERCADO ACTUAL.

OCUPACIONES CUOC

11200 - DIRECTORES Y GERENTES GENERALES | 12211 - DIRECTORES Y GERENTES DE VENTAS Y MERCADEO | 14120 - GERENTES Y ADMINISTRADORES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y RESTAURANTES | 52220 - SUPERVISORES DE TIENDAS Y ALMACENES | 34340 - CHEFS | 51310 - MESEROS Y CAPITANES DE MESEROS | 51321 - BARTENDERS | 51322 - BARISTAS | 94110 - COCINEROS DE COMIDAS RÁPIDAS | 94120 - AYUDANTES DE COCINA | 51201 - COCINEROS

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
100

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.° DE EMPRESAS MIPYMES
10

N.° DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
100

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA FOCALIZACIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN LAS MIPYMES ES DE CARÁCTER TÉCNICO Y ESTRUCTURALMENTE PRIORITARIA PARA ACODRES NACIONAL. DE LAS 923 RAZONES SOCIALES AFILIADAS AL GREMIO; LAS CUALES CONGREGAN A MÁS DE 9.700 ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS EN EL PAÍS, UN TOTAL DE 889 CORRESPONDEN A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ESTE SEGMENTO REPRESENTA

EL 96,3% DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA AGREMIACIÓN, CONSOLIDÁNDOSE COMO SU MOTOR OPERATIVO Y EL MAYOR GENERADOR DE EMPLEO SECTORIAL, PERO TAMBIÉN COMO EL ESLABÓN CON MAYOR EXPOSICIÓN AL RIESGO DE MORTALIDAD EMPRESARIAL.
LA PERTINENCIA DE ORIENTAR ESTE PROGRAMA HACIA LAS MIPYMES SE JUSTIFICA BAJO LOS SIGUIENTES MOTIVOS ESTRATÉGICOS:
• VULNERABILIDAD ESTRUCTURAL FRENTE A LA ECONOMÍA DIGITAL: AL REPRESENTAR LA GRAN MAYORÍA DE LA BASE GREMIAL, LAS MIPYMES ENFRENTAN LAS MAYORES BRECHAS EN LA ADOPCIÓN TECNOLÓGICA. LA FORMACIÓN ES PERTINENTE PORQUE LES PROPORCIONA LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA TRANSITAR DE UNA OPERACIÓN EMPÍRICA A UNA GESTIÓN TECNIFICADA, MITIGANDO SU VULNERABILIDAD ANTE LA DEPENDENCIA EXTRACTIVA DE PLATAFORMAS DE TERCEROS.
• EFECTO MULTIPLICADOR EN LA COMPETITIVIDAD SECTORIAL: DADO QUE LAS MIPYMES SON EL MOTOR DE ACCIÓN DE ACODRES, FORTALECER SU RENTABILIDAD Y OPERATIVIDAD TIENE UN IMPACTO DIRECTO EN LA RESILIENCIA DE TODA LA CADENA DE VALOR GASTRONÓMICA NACIONAL. CAPACITAR A ESTOS ACTORES PERMITE ESTANDARIZAR PROCESOS Y MEJORAR LOS NIVELES DE SERVICIO, LO CUAL ELEVA EL ESTÁNDAR COMPETITIVO DE TODO EL SECTOR, GARANTIZANDO SU SOSTENIBILIDAD A LARGO PLAZO.
• OPTIMIZACIÓN DE ACTIVOS Y SOBERANÍA COMERCIAL: PARA EL MICRONEGOCIO, CADA PUNTO PORCENTUAL DE MARGEN DE CONTRIBUCIÓN ES CRÍTICO PARA SU SUPERVIVENCIA. LA FORMACIÓN ES PERTINENTE AL DOTAR A ESTAS EMPRESAS DE CAPACIDADES DE INGENIERÍA DE COSTOS Y GESTIÓN DE CANALES PROPIOS, LO CUAL LES PERMITE RECUPERAR MÁRGENES DE UTILIDAD ACTUALMENTE ABSORBIDOS POR COMISIONES, TRANSFORMANDO SU MODELO DE NEGOCIO EN UNO AUTÓNOMO, EFICIENTE Y BASADO EN LA CAPTURA ESTRATÉGICA DE DATOS.

EN CONCLUSIÓN, LA FOCALIZACIÓN EN LAS MIPYMES NO SOLO ES UNA RESPUESTA A LA NATURALEZA DE LA AGREMIACIÓN, SINO UNA ESTRATEGIA TÉCNICA INDISPENSABLE PARA BLINDAR FINANCIERAMENTE AL TEJIDO EMPRESARIAL MÁS NUMEROSO Y DINÁMICO DEL SECTOR, ASEGURANDO QUE LOS RESULTADOS DE LA FORMACIÓN SE TRADUZCAN EN UNA MEJORA REAL DE LA PRODUCTIVIDAD GASTRONÓMICA DEL PAÍS.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA
10

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA
100

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR ES LA SIGUIENTE: ESTA ES LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR: SECTOR AGROALIMENTARIO, EL SECTOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SECTOR TURÍSTICO; INCLUYENDO EN ESE SENTIDO EMPRESAS DEDICADAS A LA PRODUCCIÓN Y PROVEEDURÍA ENTRE OTROS DE MATERIAS PRIMAS TALES COMO ACEITES, GRASAS Y MARGARINAS, BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS, CAFÉ, CARNES, CARNES PROCESADAS, CONDIMENTOS Y ESPECIAS, CONGELADOS, CONSERVAS Y ENLATADOS, ENDULZANTES, FRUTAS, VERDURAS Y PULPAS, GRANOS Y ABARROTES, LÁCTEOS QUESOS Y DERIVADOS, PANIFICACIÓN, REPOSTERÍA Y CHOCOLATES, PASTAS, PESCADOS Y MARISCOS, PRECOCIDOS Y CONGELADOS, SALSAS, ADEREZOS Y FONDOS, VINOS, CERVEZAS Y LICORES, DECORACIÓN, FLORES Y PLANTAS, CRISTALERÍA, DOTACIÓN DE COCINA, MANTELERÍA, LENCERÍA Y UNIFORMES, EMPAQUES, ENVASES Y DESECHABLES, AMBIENTACIÓN, SONIDO E ILUMINACIÓN Y ASESORÍAS Y SERVICIOS PROFESIONALES; ENTRE MUCHAS DE LAS CATEGORÍAS EXISTENTES.
LA PARTICIPACIÓN INTEGRAL DE LA CADENA PRODUCTIVA ES VITAL PARA LA COMPETITIVIDAD DEL GREMIO. LA FORMACIÓN PERMITE ALINEAR A LOS PROVEEDORES DE INSUMOS (DESDE MATERIAS PRIMAS HASTA

DOTACIÓN Y SERVICIOS PROFESIONALES) CON LAS NECESIDADES DE UN SECTOR GASTRONÓMICO DIGITALIZADO.
ESTA ARTICULACIÓN ES NECESARIA PORQUE:
• SINCRONIZA LA LOGÍSTICA DE INSUMOS CRÍTICOS CON FLUJOS OPERATIVOS EFICIENTES, REDUCIENDO DESPERDICIOS EN TODA LA CADENA.
• PERMITE QUE PROVEEDORES Y ESTABLECIMIENTOS DOMINEN LA INGENIERÍA DE COSTOS, MAXIMIZANDO LA RENTABILIDAD AL ADAPTAR INSUMOS A LA REALIDAD DEL DELIVERY.
• ESTANDARIZA LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE FINAL AL INTEGRAR AMBIENTACIÓN, TECNOLOGÍA Y CALIDAD EN EL SERVICIO BAJO UN LENGUAJE DE DATOS COMÚN.
INVOLUCRAR A TODA LA RED ASEGURA UNA TRANSFORMACIÓN SISTÉMICA: SI PROVEEDORES Y PRESTADORES DE SERVICIOS SE TECNIFICAN SIMULTÁNEAMENTE, EL SECTOR CONSOLIDA UNA OPERACIÓN ROBUSTA, AUTÓNOMA Y RESILIENTE FRENTE A LOS RETOS DEL MERCADO ACTUAL, GARANTIZANDO LA SUPERVIVENCIA Y EL CRECIMIENTO DE TODO EL TEJIDO EMPRESARIAL GASTRONÓMICO.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

10

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR (MICRONEGOCIOS, UNIDADES PRODUCTIVAS FAMILIARES Y VENDEDORES INFORMALES DEL SECTOR GASTRONÓMICO) ES UN IMPERATIVO DE EQUIDAD Y DESARROLLO. SU VINCULACIÓN A ESTA FORMACIÓN ES FUNDAMENTAL POR LAS SIGUIENTES RAZONES:
• INCLUSIÓN EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL: LA ECONOMÍA POPULAR OPERA FRECUENTEMENTE CON PROCESOS EMPÍRICOS; LA FORMACIÓN LES PERMITE INTEGRAR HERRAMIENTAS DIGITALES PROPIAS PARA SUPERAR LA EXCLUSIÓN TECNOLÓGICA Y ACCEDER A MERCADOS MÁS AMPLIOS, ELIMINANDO BRECHAS DE COMPETITIVIDAD.
• BLINDAJE FINANCIERO Y AUTONOMÍA: ESTOS TRABAJADORES SUELEN SER LOS MÁS AFECTADOS POR LAS ALTAS COMISIONES DE INTERMEDIARIOS. APRENDER TÉCNICAS DE COSTEO Y GESTIÓN DE CANALES PROPIOS LES PERMITE RETENER MAYOR VALOR DE SU TRABAJO Y ESTABILIZAR SUS INGRESOS FRENTE A LA VOLATILIDAD DEL MERCADO.
• PROFESIONALIZACIÓN Y FORMALIZACIÓN: LA FORMACIÓN ACTÚA COMO UN VEHÍCULO PARA LA DIGNIFICACIÓN DE SU LABOR. AL DOMINAR LA INGENIERÍA DE MENÚ Y PROTOCOLOS DE SERVICIO, ELEVAN SU PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD, FORTALECIENDO SUS UNIDADES PRODUCTIVAS Y FACILITANDO PROCESOS DE FORMALIZACIÓN QUE ASEGUREN SU PERMANENCIA EN EL SECTOR HORECA Y TURÍSTICO.
CAPACITAR A LA ECONOMÍA POPULAR TRANSFORMA UN SECTOR DE ALTA INFORMALIDAD EN UN TEJIDO RESILIENTE Y TECNIFICADO, SIENDO CLAVE PARA EL FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DEL PAÍS.

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

SERVICIOS | COMERCIO

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

SERVICIOS | COMERCIO | HOTELERÍA Y TURISMO

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

HOTELERÍA Y TURISMO

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

EL TEJIDO EMPRESARIAL ADSCRITO A ACODRES, REPRESENTADO A NIVEL NACIONAL POR SU CAPÍTULO SANTANDER, CONSTITUIDO ROBUSTAMENTE TANTO POR PERSONAS JURÍDICAS COMO POR PERSONAS NATURALES CON ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO FORMALIZADOS, REPRESENTA EL NÚCLEO DINAMIZADOR DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN COLOMBIA. ESTE SECTOR NO OPERA DE MANERA AISLADA; POR EL CONTRARIO, SE ERIGE COMO UN ESLABÓN ESTRATÉGICO Y CENTRAL DENTRO DE LA CADENA DE VALOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SUBSECTOR DE HOTELERÍA Y TURISMO. EN EL ESCENARIO ECONÓMICO ACTUAL, LA GASTRONOMÍA HA DEJADO DE SER UN SERVICIO COMPLEMENTARIO PARA TRANSFORMARSE EN UN ACTIVO VITAL PARA EL DISEÑO DE PRODUCTOS TURÍSTICOS DE ALTO VALOR PERCIBIDO, CAPACES DE RESPONDER A LAS SOFISTICADAS EXIGENCIAS DEL CONSUMIDOR GLOBAL Y DE CONSOLIDAR EL POSICIONAMIENTO DEL PAÍS COMO UN DESTINO TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO DE PRIMER NIVEL.

BAJO ESTA PERSPECTIVA SISTÉMICA, EL ENFOQUE DE ESTE PROYECTO FORMATIVO POSEE UN CARÁCTER PROFUNDAMENTE TRANSVERSAL Y UN EFECTO MULTIPLICADOR. AL INTERVENIR AL TALENTO HUMANO EN COMPETENCIAS DE VANGUARDIA ASOCIADAS A LA CALIDAD, LA EFICIENCIA Y LA RENTABILIDAD, LA FORMACIÓN TRASCIENDE LAS FRONTERAS DEL ESTABLECIMIENTO GASTRONÓMICO PARA IMPULSAR LA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE SOSTENIBILIDAD INTEGRAL A LO LARGO DE TODA LA CADENA PRODUCTIVA. DE ESTE MODO, LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO TÉCNICO GENERA BENEFICIOS DIRECTOS EN MÚLTIPLES SECTORES CONEXOS DEL DESARROLLO NACIONAL, TALES COMO LA PROVEEDURÍA RURAL Y AGROALIMENTARIA DE INSUMOS, LAS REDES LOGÍSTICAS Y EMPRESAS DE TRANSPORTE, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EMPAQUES Y ENVASES SOSTENIBLES, Y LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE SOPORTE. ASÍ, CADA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CONSOLIDA COMO UNA HERRAMIENTA DE RECONVERSIÓN LABORAL Y RESILIENCIA SECTORIAL, INDISPENSABLE PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA Y ASEGURAR UN CRECIMIENTO ECONÓMICO EQUITATIVO Y RESPONSABLE CON EL ENTORNO.
LA FORMACIÓN ES PERTINENTE PARA LOS SECTORES DE SERVICIOS, COMERCIO Y TURISMO, JUNTO A SUS SUBSECTORES DE HOTELERÍA Y GASTRONOMÍA, DEBIDO A QUE SON LOS MOTORES DE LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA Y LOS MÁS VULNERABLES ANTE LA DISRUPCIÓN DIGITAL. ESTOS SECTORES REQUIEREN UNA INTERVENCIÓN TÉCNICA URGENTE PARA MITIGAR LA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS Y OPTIMIZAR SU RENTABILIDAD MEDIANTE CANALES PROPIOS. LA TECNIFICACIÓN PROPUESTA ES TRANSVERSAL: EL SECTOR COMERCIO MEJORA SU EFICIENCIA OPERATIVA; EL TURISMO FORTALECE LA CALIDAD DE SU OFERTA MEDIANTE

UNA GESTIÓN INTEGRADA DE SERVICIOS; Y LA HOTELERÍA OPTIMIZA LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE A TRAVÉS DE UNA ARQUITECTURA DIGITAL RESILIENTE. AL PRIORIZAR ESTOS SUBSECTORES, LA FORMACIÓN GARANTIZA EL FORTALECIMIENTO DE LA CADENA DE VALOR COMPLETA, BLINDANDO EL TEJIDO EMPRESARIAL FRENTE A LA VOLATILIDAD DEL MERCADO Y ASEGURANDO SU COMPETITIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD EN LA ECONOMÍA MODERNA.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (4)

UT N.º 1 — ECOSISTEMA DIGITAL Y ECONOMÍA DEL DOMICILIO

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	4	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. RECONFIGURACIÓN DE LOS CANALES DE VENTA: DEL MARKETPLACE A LA AUTONOMÍA

≣ EL DOMICILIO COMO CANAL ESTRATÉGICO: ANÁLISIS DEL MODELO HÍBRIDO (AGREGADORES VS. CANAL PROPIO) Y SU IMPACTO EN LA VISIBILIDAD DE MARCA Y LA PROPIEDAD DE LA DATA DEL CLIENTE.

≣ COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DIGITAL: PSICOLOGÍA DEL PEDIDO ONLINE: EXPECTATIVAS DE UX (EXPERIENCIA DE USUARIO), INMEDIATEZ, TRANSPARENCIA EN EL SEGUIMIENTO Y FRICCIÓN DE PAGO.

≣ MAPA DE COMPETENCIA Y CANIBALIZACIÓN: CÓMO EVITAR QUE LOS CANALES DIGITALES AFECTEN EL TRÁFICO DEL SALÓN FÍSICO Y CÓMO DIFERENCIARSE EN UN ENTORNO SATURADO DE PLATAFORMAS.

2. UNIT ECONOMICS Y RENTABILIDAD CONTRIBUTIVA

≣ ESTRUCTURA DE COSTOS DEL CANAL DIGITAL: IDENTIFICACIÓN TÉCNICA DE LOS COSTOS OCULTOS (COMISIONES, PACKAGING TÉCNICO, DESCUENTOS, FREE SHIPPING, MERMAS LOGÍSTICAS, PERSONAL DE STAGING).

≣ CÁLCULO DEL MARGEN REAL POR CANAL: APLICACIÓN DE FÓRMULAS PARA DETERMINAR LA UTILIDAD NETA DESPUÉS DE COSTOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS POR CANAL.

≣ MATRIZ DE PORTAFOLIO RENTABLE: METODOLOGÍA PARA DECIDIR QUÉ PLATOS ENTRAN EN EL MENÚ DIGITAL BASÁNDOSE EN EL FOOD COST Y LA RESISTENCIA LOGÍSTICA AL TRANSPORTE.

3. ARQUITECTURA OPERATIVA DEL CANAL DIGITAL

≣ DISEÑO DEL CUSTOMER JOURNEY: MAPEO DE LA PROMESA DE VALOR: DESDE LA RECEPCIÓN DEL

PEDIDO HASTA LA ENTREGA EN MANOS DEL CLIENTE.

≣ INTEGRACIÓN OPERATIVA (SILO-BREAKER): PROTOCOLOS PARA QUE LA COCINA INTEGRE LOS FLUJOS DE PEDIDOS (PRESENCIALES VS. DIGITALES) SIN GENERAR CUELLOS DE BOTELLA.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "REDISEÑAR MODELOS DE OPERACIÓN PARA CANALES DIGITALES EN ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS, MEDIANTE LA OPTIMIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS Y LA RECONFIGURACIÓN DE FLUJOS OPERATIVOS, PARA GARANTIZAR LA AUTONOMÍA COMERCIAL Y LA RENTABILIDAD CONTRIBUTIVA DEL NEGOCIO."

A. ACCIÓN: REDISEÑAR MODELOS DE OPERACIÓN Y FLUJOS DE TRABAJO ORIENTADOS A LA VENTA DIGITAL, MEDIANTE EL ANÁLISIS TÉCNICO DE LOS COSTOS OCULTOS, LA REESTRUCTURACIÓN DE LA ARQUITECTURA DE DESPACHO (MODELO SILO-BREAKER) Y LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LA CAPTURA Y GESTIÓN AUTÓNOMA DE DATOS DEL CLIENTE, BUSCANDO MITIGAR LA DEPENDENCIA DE AGREGADORES EXTERNOS.

B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: ECONOMÍA DEL DELIVERY Y ANÁLISIS COMPARATIVO DE MODELOS DE NEGOCIO (MARKETPLACE VS. CANAL PROPIO); METODOLOGÍA DE UNIT ECONOMICS APLICADA A LA GASTRONOMÍA (COSTOS OCULTOS, MERMAS LOGÍSTICAS, PACKAGING TÉCNICO Y CÁLCULO DE MARGEN REAL POR CANAL); ARQUITECTURA OPERATIVA DE COCINA (DISEÑO DE CUSTOMER JOURNEY Y PROTOCOLOS DE FLUJO PARA INTEGRACIÓN DE PEDIDOS PRESENCIALES Y DIGITALES); Y PRINCIPIOS DE PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR DIGITAL APLICADOS A LA TRANSPARENCIA Y EXPERIENCIA DE USUARIO (UX).

C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE APLICA EN EL ENTORNO REAL DE LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS Y ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES O QUE HACEN PARTE DE SUS GRUPOS DE INTERÉS. SE EJECUTA MEDIANTE EL DIAGNÓSTICO CRÍTICO Y LA SIMULACIÓN TÉCNICA DE FLUJOS OPERATIVOS DENTRO DEL PUESTO DE TRABAJO, SIENDO FUNDAMENTAL PARA GERENTES, PROPIETARIOS Y LÍDERES DE COCINA QUE GESTIONAN OPERACIONES HÍBRIDAS (SALÓN Y DELIVERY) Y BUSCAN FORTALECER LA SOBERANÍA COMERCIAL Y LA RENTABILIDAD FINANCIERA EN ENTORNOS DE ALTA COMPETITIVIDAD DIGITAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS | ESTUDIO DE CASO | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — ARQUITECTURA DE CANALES PROPIOS Y OPERACIÓN LOGÍSTICA DIGITAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	4	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. ARQUITECTURA DE CANALES Y DISEÑO DE EXPERIENCIA

≣ ESTRATEGIA OMNICANAL: SELECCIÓN Y CONFIGURACIÓN DEL STACK TECNOLÓGICO ADECUADO SEGÚN EL TAMAÑO DEL RESTAURANTE (WHATSAPP BUSINESS API, WEB DE PEDIDOS, APP PROPIA, SISTEMAS DE GESTIÓN DE PEDIDOS - OMS).

≣ DISEÑO DEL CUSTOMER JOURNEY DIGITAL: MAPEO DEL FLUJO DE PEDIDO: OPTIMIZACIÓN DE LA FRICCIÓN DESDE LA CONSULTA DEL MENÚ HASTA LA CONFIRMACIÓN DE PAGO Y COMUNICACIÓN DE ESTADO.

≣ PROTOCOLOS DE COMUNICACIÓN ASISTIDA: ESTANDARIZACIÓN DE GUIONES DE ATENCIÓN AL CLIENTE (CHATBOTS Y RESPUESTAS RÁPIDAS) BAJO ESTÁNDARES DE CALIDAD PARA MAXIMIZAR LA TASA DE CONVERSIÓN.

2. INGENIERÍA DE PROCESOS PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL CANAL

≣ SINCRONIZACIÓN OPERATIVA (COCINA - EMPAQUE - DESPACHO): DEFINICIÓN DE ROLES CRÍTICOS, TAKT TIME (TIEMPO DE PRODUCCIÓN) Y ESTACIONES DE TRABAJO DISEÑADAS EXCLUSIVAMENTE PARA DELIVERY, EVITANDO EL COLAPSO CON EL SALÓN FÍSICO.

≣ INGENIERÍA DE PACKAGING: SELECCIÓN TÉCNICA DE EMPAQUES BASADA EN LA INTEGRIDAD DEL PRODUCTO (TEMPERATURA, TEXTURA, PRESENTACIÓN, SEGURIDAD ALIMENTARIA) Y SU IMPACTO EN EL COSTO VARIABLE.

≣ SISTEMAS DE REGISTRO Y TRAZABILIDAD: IMPLEMENTACIÓN DE HERRAMIENTAS DE CONTROL PARA EL SEGUIMIENTO DE PEDIDOS, GESTIÓN DE PAGOS, ALERTAS DE NOVEDADES Y TRAZABILIDAD DE ZONAS DE ENTREGA.

3. ESTRATEGIAS DE ACTIVACIÓN, PERFORMANCE Y MEJORA CONTINUA

≣ ESTRATEGIA DE MIGRACIÓN (GROWTH): DISEÑO DE TÁCTICAS DE "FUGA" DEL MARKETPLACE: CÓMO INCENTIVAR TÉCNICAMENTE AL CLIENTE PARA QUE MIGRE DEL INTERMEDIARIO AL CANAL PROPIO (QR, INCENTIVOS EN EL EMPAQUE, BASES DE DATOS).

≣ ANALÍTICA OPERATIVA Y COMERCIAL: DEFINICIÓN DE KPIS PARA MEDIR EL DESEMPEÑO DEL CANAL: TIEMPO DE ENTREGA, TASA DE RECOMPRA, TICKET PROMEDIO POR CANAL, ÍNDICE DE QUEJAS Y RENTABILIDAD NETA.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "ESTANDARIZAR PROCESOS LOGÍSTICOS Y OPERATIVOS PARA LA GESTIÓN DE CANALES PROPIOS DE VENTA, MEDIANTE LA OPTIMIZACIÓN DE LA ARQUITECTURA TECNOLÓGICA Y EL DISEÑO DE PROTOCOLOS DE DESPACHO, PARA MAXIMIZAR LA EFICIENCIA Y LA RENTABILIDAD DEL MODELO DIGITAL."

A. ACCIÓN: ESTANDARIZAR PROCESOS, HERRAMIENTAS Y PROTOCOLOS DE ATENCIÓN DIGITAL, MEDIANTE LA CONFIGURACIÓN TÉCNICA DEL STACK TECNOLÓGICO, EL DISEÑO DE FLUJOS DE TRABAJO (SILO-BREAKER) QUE OPTIMIZAN LA PRODUCCIÓN (COCINA Y DESPACHO) Y LA IMPLEMENTACIÓN DE TÁCTICAS DE ACTIVACIÓN PARA MIGRAR CLIENTES DESDE AGREGADORES HACIA CANALES DE PROPIEDAD DEL ESTABLECIMIENTO.

B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: ESTRATEGIA OMNICANAL Y SELECCIÓN DE STACK TECNOLÓGICO (OMS, WHATSAPP BUSINESS API); DISEÑO DE EXPERIENCIAS DE USUARIO (CUSTOMER JOURNEY DIGITAL); INGENIERÍA DE PROCESOS (TIEMPOS DE CICLO, ESTACIONES DE TRABAJO, GESTIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA); INGENIERÍA DE PACKAGING (COSTO VARIABLE VS. INTEGRIDAD DEL PRODUCTO); Y MÉTRICAS DE DESEMPEÑO OPERATIVO (KPIS DE ENTREGA, RECOMPRA Y CAC).

C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE APLICA EN EL ENTORNO REAL DE LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS Y ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES O QUE HACEN PARTE DE SUS GRUPOS DE INTERÉS. LA COMPETENCIA SE DESARROLLA MEDIANTE LA APLICACIÓN DIRECTA DE HERRAMIENTAS DE CONTROL DE DESPACHO, DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN Y AUDITORÍA DE LOS FLUJOS DE TRABAJO EN EL PUESTO DE TRABAJO, FUNDAMENTAL PARA GERENTES, PROPIETARIOS Y JEFES DE COCINA QUE OPERAN BAJO FORMATOS DE ATENCIÓN HÍBRIDA Y QUE REQUIEREN PROFESIONALIZAR SU CANAL DE DELIVERY PROPIO.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ESTUDIO INDIVIDUAL | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — LABORATORIO DE RENTABILIDAD DIGITAL: INGENIERÍA DE MENÚ Y RETENCIÓN DE CLIENTES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	1	3

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	3

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

≣ ARQUITECTURA DEL CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT): PROTOCOLOS PARA LA CAPTURA, LIMPIEZA Y SEGMENTACIÓN DE DATOS DEL CLIENTE COMO ACTIVO ESTRATÉGICO DE VENTA DIRECTA.

≣ CICLO DE VIDA DEL CLIENTE (LTV): MEDICIÓN DE LA LEALTAD Y FRECUENCIA DE CONSUMO PARA DIFERENCIAR CLIENTES OCASIONALES DE RECURRENTES.

≣ ESTRATEGIAS DE REMARKETING DIRECTO: IMPLEMENTACIÓN DE TÁCTICAS DE COMUNICACIÓN (VÍA WHATSAPP Y CANALES PROPIOS) PARA INCENTIVAR LA RECOMPRA Y REDUCIR EL COSTO DE ADQUISICIÓN (CAC).

3. CUADRO DE MANDO Y TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS

≣ AUDITORÍA FINANCIERA DE CANALES: COMPARATIVA DE DESEMPEÑO ENTRE EL CANAL PROPIO Y LOS AGREGADORES (PLATAFORMAS) PARA MONITOREAR LA SALUD FINANCIERA DEL RESTAURANTE.

≣ CONFIGURACIÓN DE INDICADORES CLAVE (KPIS): DEFINICIÓN Y LECTURA TÉCNICA DE MÉTRICAS FUNDAMENTALES: TICKET PROMEDIO, TASA DE CONVERSIÓN, CHURN RATE (DESERCIÓN) Y MARGEN NETO REAL.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "GESTIONAR LA RENTABILIDAD OPERATIVA Y EL CICLO DE VIDA DEL CLIENTE EN CANALES DIGITALES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE INGENIERÍA DE MENÚ Y ANALÍTICA DE DATOS, PARA OPTIMIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y FORTALECER LA AUTONOMÍA COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO."
A. ACCIÓN: GESTIONAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL DIGITAL, MEDIANTE EL ANÁLISIS TÉCNICO DEL FOOD COST MULTICANAL, EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN BASADAS EN EL VALOR DE VIDA DEL CLIENTE (LTV) Y LA EJECUCIÓN DE UN CUADRO DE MANDO QUE PERMITA MONITOREAR KPIS CRÍTICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES INFORMADAS.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: INGENIERÍA DE MENÚ DIGITAL (MATRIZ DE POPULARIDAD VS. RENTABILIDAD); METODOLOGÍA DE COSTEO REAL PARA DELIVERY; ARQUITECTURA Y SEGMENTACIÓN DE BASES DE DATOS DE CLIENTES (CRM); MÉTRICAS DE FIDELIZACIÓN Y ADQUISICIÓN (LTV, CAC, CHURN RATE); Y AUDITORÍA FINANCIERA DE PLATAFORMAS FRENTE A CANALES PROPIOS.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE APLICA EN EL ENTORNO REAL DE LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS Y ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES O QUE HACEN PARTE DE SUS GRUPOS DE INTERÉS, CENTRÁNDOSE EN EL ANÁLISIS DE DATOS REALES EXTRAÍDOS DE LAS OPERACIONES DIARIAS DE DELIVERY. ES VITAL PARA PROPIETARIOS, GERENTES Y RESPONSABLES DE FINANZAS QUE REQUIEREN TRANSITAR DE UN MODELO INTUITIVO A UNO BASADO EN DATOS PARA ASEGURAR LA SALUD FINANCIERA A LARGO PLAZO.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

BÚSQUEDA, ANÁLISIS Y SÍNTESIS DE INFORMACIÓN | SOLUCIÓN DE CASOS | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 4 — ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
0	1	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. CONTEXTO TERRITORIAL Y ECONOMÍA POPULAR EN LA GASTRONOMÍA
IDENTIFICACIÓN DE ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR (PEQUEÑOS PRODUCTORES, MICRONEGOCIOS DE BARRIO, COOPERATIVAS Y DOMICILIARIOS LOCALES) COMO ALIADOS ESTRATÉGICOS PARA LA OPERATIVIDAD DE LOS MODELOS GASTRONÓMICOS ACTUALES.

2, ESTRATEGIAS DE ENCADENAMIENTO Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL: DISEÑO DE REDES LOCALES DE ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN.
FOMENTO DE LA ASOCIATIVIDAD, LA FORMALIZACIÓN Y LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA MEDIANTE LA INTEGRACIÓN DE ESTOS ACTORES EN LA CADENA DE VALOR DEL RESTAURANTE (DESDE LA COMPRA DE INSUMOS HASTA LA ENTREGA DE ÚLTIMA MILLA).

3, COMPETITIVIDAD, VALOR AGREGADO Y ACCESO A MERCADOS: INTEGRACIÓN DE LA PROVEEDURÍA LOCAL EN LA PROPUESTA DE VALOR COMERCIAL.
USO DE HERRAMIENTAS DE GESTIÓN (OPERATIVAS, DIGITALES O TECNOLÓGICAS) PARA OPTIMIZAR LA RELACIÓN CON PROVEEDORES LOCALES, FORTALECIENDO LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO SOSTENIBLE DEL TERRITORIO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "ARTICULAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS ENTRE MIPYMES GASTRONÓMICAS Y ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR MEDIANTE LA INTEGRACIÓN DE CIRCUITOS CORTOS DE ABASTECIMIENTO Y MODELOS COLABORATIVOS, PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL Y LA SOSTENIBILIDAD DEL SECTOR GASTRONÓMICO REPRESENTADO POR ACODRES."

A. ACCIÓN: ARTICULAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y REDES DE COOPERACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE CIRCUITOS CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN, EL FORTALECIMIENTO DE LA PROVEEDURÍA LOCAL Y LA INTEGRACIÓN OPERATIVA DE ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR EN LA CADENA DE VALOR GASTRONÓMICA.

B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:

≣ IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA, POPULAR Y LOCAL COMO ALIADOS ESTRATÉGICOS.
≣ METODOLOGÍAS PARA EL DISEÑO DE REDES LOCALES DE ABASTECIMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA DE ÚLTIMA MILLA.
≣ ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD, FORMALIZACIÓN E INCLUSIÓN PRODUCTIVA EN EL SECTOR GASTRONÓMICO.
≣ HERRAMIENTAS DE GESTIÓN Y TECNOLOGÍA PARA LA OPTIMIZACIÓN DE RELACIONES COMERCIALES CON PROVEEDORES LOCALES.
≣ TÉCNICAS DE GENERACIÓN DE VALOR AGREGADO MEDIANTE LA INTEGRACIÓN DE PROVEEDURÍA LOCAL EN LA PROPUESTA COMERCIAL.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA EN EL ÁMBITO DE LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS Y ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES O QUE HACEN PARTE DE LA CADENA PRODUCTIVA O DE SUS GRUPOS DE INTERÉS, CON ALCANCE EN LOS TERRITORIOS DE OPERACIÓN DONDE CONVERGEN PRODUCTORES CAMPESINOS, DOMICILIARIOS LOCALES Y OTROS ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR. ES APLICABLE POR GERENTES, PROPIETARIOS Y RESPONSABLES DE COMPRAS O LOGÍSTICA QUE BUSCAN CONSOLIDAR MODELOS DE NEGOCIO CON ALTO IMPACTO SOCIAL, SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y RESILIENCIA TERRITORIAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

SOLUCIÓN DE CASOS | TAREAS INDIVIDUALES | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

DESARROLLO EMPRESARIAL, CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

CRECIMIENTO EMPRESARIAL

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA FORMACIÓN SE ALINEA ESPECÍFICAMENTE CON EL COMPONENTE DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL AL PROPORCIONAR LAS COMPETENCIAS NECESARIAS PARA PROFESIONALIZAR LA ESTRUCTURA DE LOS MICRONEGOCIOS, PERMITIÉNDOLES TRANSITAR DE UNA OPERACIÓN EMPÍRICA HACIA MODELOS DE GESTIÓN ESCALABLES Y RENTABLES.
LA ARTICULACIÓN DE LAS TEMÁTICAS CON ESTE RETO ES LA SIGUIENTE:
• INGENIERÍA DE COSTOS Y RENTABILIDAD: EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL ES INVIABLE SI NO SE CONOCE EL MARGEN REAL DE UTILIDAD. ESTA TEMÁTICA DOTA A LAS EMPRESAS DE HERRAMIENTAS PARA OPTIMIZAR SU ESTRUCTURA DE COSTOS Y REINVERTIR EFICIENTEMENTE, SIENDO UN MOTOR CLAVE PARA SU EXPANSIÓN.
• TRANSFORMACIÓN Y SOBERANÍA DIGITAL: AL IMPLEMENTAR CANALES DE VENTA PROPIOS Y GESTIONAR SU PROPIA DATA (CRM), LAS MIPYMES DEJAN DE DEPENDER DE PLATAFORMAS EXTRACTIVAS. ESTE CONTROL SOBRE SU INFRAESTRUCTURA ES EL PASO FUNDAMENTAL PARA PASAR DE SER PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS

A EMPRESAS CON UNA ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO AUTÓNOMA Y CAPACIDAD DE CAPTURAR MERCADO.
• EFICIENCIA OPERATIVA (SILO-BREAKER): EL CRECIMIENTO REQUIERE PROCESOS ESTANDARIZADOS. LA FORMACIÓN EN OPTIMIZACIÓN DE FLUJOS DE DESPACHO ASEGURA QUE, A MEDIDA QUE LA DEMANDA AUMENTE, EL NEGOCIO PUEDA RESPONDER CON CALIDAD, EVITANDO LA DEGRADACIÓN DE LA MARCA Y PERMITIENDO QUE LA ORGANIZACIÓN CREZCA DE FORMA ORDENADA Y COMPETITIVA.
EN CONCLUSIÓN, ESTE PROGRAMA NO ES UNA SIMPLE CAPACITACIÓN, SINO UN PROYECTO DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL QUE DOTA A LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DE ACODRES DE LA ROBUSTEZ NECESARIA PARA COMPETIR Y CONSOLIDARSE EN UN MERCADO EXIGENTE, CUMPLIENDO ASÍ CON EL RETO DE POTENCIAR LA COMPETITIVIDAD DEL TEJIDO EMPRESARIAL COLOMBIANO.
LA FORMACIÓN TAMBIÉN SE ARTICULA CON EL RETO DE TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD. ESTA ALINEACIÓN SE EVIDENCIA EN EL USO Y APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES PARA TRANSFORMAR LA OPERACIÓN DEL GREMIO. AL IMPLEMENTAR CANALES DE VENTA PROPIOS Y ANALÍTICA DE DATOS, LAS EMPRESAS DE ACODRES INICIAN UNA TRANSFORMACIÓN DIGITAL REAL, DEJANDO ATRÁS MODELOS EXTRACTIVOS Y ALCANZANDO NIVELES SUPERIORES DE PRODUCTIVIDAD MEDIANTE LA OPTIMIZACIÓN DE SUS FLUJOS OPERATIVOS. ADICIONAL SE ARTICULA CON EL RETO DE TURISMO SOSTENIBLE Y CULTURA POPULAR, MEDIANTE EL COMPONENTE DE ENCADENAMIENTOS ENTRE TURISMO CULTURAL Y PRODUCCIÓN REGIONAL. AL FORTALECER LA PROFESIONALIZACIÓN DE LA GASTRONOMÍA LOCAL, SE IMPULSA UNA OFERTA TURÍSTICA SOFISTICADA QUE EXALTA LA IDENTIDAD REGIONAL, INTEGRANDO A LOS MICRONEGOCIOS EN UNA CADENA DE VALOR COMPETITIVA QUE GARANTIZA LA SOSTENIBILIDAD DEL SECTOR Y POTENCIA EL PATRIMONIO CULTURAL GASTRONÓMICO.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN POSEE UN CARÁCTER ESPECIALIZADO, YA QUE SUS CONTENIDOS HAN SIDO DISEÑADOS ESPECÍFICAMENTE PARA RESOLVER LA PROBLEMÁTICA DE DEPENDENCIA TECNOLÓGICA Y BAJA RENTABILIDAD DETECTADA EN LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS DE ACODRES. ESTOS CONTENIDOS NO FORMAN PARTE DE LA OFERTA ACTUAL DEL SENA NI DE LA FORMACIÓN CONVENCIONAL DISPONIBLE EN EL MERCADO, LA CUAL SUELE ENFOCARSE EN PROCESOS OPERATIVOS BÁSICOS Y NO EN LA ARQUITECTURA COMPLEJA DE VENTA DIRECTA Y ANALÍTICA DE DATOS NECESARIA HOY.
LA ESPECIALIZACIÓN SE FUNDAMENTA EN LOS SIGUIENTES CRITERIOS:
• ALTO NIVEL DE CONOCIMIENTO: EL PROGRAMA TRASCIENDE LA FORMACIÓN GASTRONÓMICA TRADICIONAL AL INTEGRAR DISCIPLINAS DE NIVEL AVANZADO COMO LA INGENIERÍA DE MENÚ BASADA EN ANALÍTICA DE DATOS, LA ARQUITECTURA DIGITAL SILO-BREAKER PARA ENTORNOS MULTICANAL Y EL DISEÑO DE MODELOS DE SOBERANÍA COMERCIAL FRENTE A AGREGADORES.
• APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS: LA FORMACIÓN GARANTIZA UNA TRANSFERENCIA TÉCNICA DIRECTA Y PRÁCTICA AL PUESTO DE TRABAJO. LOS PARTICIPANTES NO SOLO ACCEDEN A CONCEPTOS, SINO QUE IMPLEMENTAN SOLUCIONES REALES, COMO LA ESTRUCTURACIÓN DE COSTOS TÉCNICOS POR PLATO Y LA CONFIGURACIÓN DE CANALES DE VENTA PROPIOS, ASEGURANDO UN IMPACTO MEDIBLE EN LA UTILIDAD NETA DE LA EMPRESA DESDE EL CIERRE DEL PROCESO.
• PERFIL DEL BENEFICIARIO: EL DISEÑO ESTÁ ESTRICTAMENTE DIRIGIDO A TRABAJADORES DE MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS, INCLUYENDO NIVELES DE ALTA DIRECCIÓN, MANDOS MEDIOS Y OPERATIVOS, QUIENES REQUIEREN UNA NIVELACIÓN TÉCNICA ESPECÍFICA PARA OPERAR EN UN ENTORNO DIGITAL VOLÁTIL. ESTE PERFIL FUE ANALIZADO PARA ASEGURAR QUE LAS COMPETENCIAS ADQUIRIDAS SEAN PERTINENTES A LA REALIDAD DE SU EJERCICIO PROFESIONAL EN EL SECTOR.
• ENFOQUE: LA PROPUESTA SE ALEJA DE LA FORMACIÓN MASIVA AL ADOPTAR UN ENFOQUE ALTAMENTE TÉCNICO Y ESTRATÉGICO. SU PRIORIDAD ES EL BLINDAJE FINANCIERO Y OPERATIVO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS, ENFOCÁNDOSE EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS ESTRUCTURALES QUE IMPIDEN EL

CRECIMIENTO DEL SECTOR, DOTANDO A LOS TRABAJADORES DE UNA CAPACIDAD ANALÍTICA NECESARIA PARA LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN EVIDENCIA EN TIEMPO REAL.
EN CONJUNTO, ESTOS ELEMENTOS CONFIRMAN QUE LA FORMACIÓN ES UNA RESPUESTA TÉCNICA, AVANZADA Y FOCALIZADA, DISEÑADA PARA TRANSFORMAR LA OPERACIÓN DEL GREMIO FRENTE A LOS DESAFÍOS DE LA ECONOMÍA ACTUAL.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. - EL TRABAJADOR OPTIMIZARÁ LA RENTABILIDAD OPERATIVA DEL ESTABLECIMIENTO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE LA INGENIERÍA DE MENÚ BASADA EN COSTOS TÉCNICOS, LOGRANDO UNA REDUCCIÓN MEDIBLE EN LOS DESPERDICIOS DE INSUMOS EN SU ÁREA DE TRABAJO.
2. - EL TRABAJADOR IMPLEMENTARÁ CANALES DE VENTA DIRECTA AUTÓNOMOS Y ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN DIGITAL, PERMITIENDO QUE LA EMPRESA CAPTURE Y GESTIONE SUS PROPIOS DATOS TRANSACCIONALES PARA REDUCIR LA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS EXTERNOS.
3. - EL TRABAJADOR APLICARÁ PROTOCOLOS DE ARQUITECTURA DE DESPACHO SILO-BREAKER, ESTANDARIZANDO LOS PROCESOS OPERATIVOS PARA ELEVAR LA EFICIENCIA LOGÍSTICA Y GARANTIZAR LA CALIDAD DEL PRODUCTO FINAL EN CADA PUNTO DE CONTACTO CON EL CLIENTE.
4. - EL TRABAJADOR UTILIZARÁ HERRAMIENTAS DE ANALÍTICA DE DATOS EN LA TOMA DE DECISIONES DIARIAS, TRANSFORMANDO LA EJECUCIÓN EMPÍRICA DE SUS FUNCIONES EN UNA GESTIÓN BASADA EN INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD Y CONVERSIÓN REAL.
5. - EL TRABAJADOR DISEÑARÁ PLANES DE ACCIÓN PARA LA GESTIÓN MULTICANAL DEL SERVICIO, INTEGRANDO LA AMBIENTACIÓN, LA DOTACIÓN Y LA OFERTA GASTRONÓMICA PARA ASEGURAR UNA EXPERIENCIA DE MARCA CONSISTENTE QUE INCREMENTE LA TASA DE RECOMPRA.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. - EL TRABAJADOR DISEÑARÁ PLANES DE ACCIÓN PARA LA GESTIÓN MULTICANAL DEL SERVICIO, INTEGRANDO LA AMBIENTACIÓN, LA DOTACIÓN Y LA OFERTA GASTRONÓMICA PARA ASEGURAR UNA EXPERIENCIA DE MARCA CONSISTENTE QUE INCREMENTE LA TASA DE RECOMPRA.
2. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR ESTANDARIZARÁ SUS PROCESOS DE ATENCIÓN Y DESPACHO A TRAVÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA ARQUITECTURA SILO-BREAKER, REDUCIENDO LOS ERRORES LOGÍSTICOS Y LOS TIEMPOS DE ENTREGA PARA ELEVAR LA CALIDAD PERCIBIDA Y LA TASA DE RECOMPRA.
3. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR CONSOLIDARÁ SU SOBERANÍA COMERCIAL MEDIANTE LA CAPTURA Y GESTIÓN PROPIA DE DATOS TRANSACCIONALES, UTILIZANDO LA ANALÍTICA PARA TOMAR DECISIONES ESTRATÉGICAS QUE MEJOREN LA CONVERSIÓN DE VENTAS Y LA COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO HORECA.
4. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR FORTALECERÁ SU POSICIONAMIENTO COMPETITIVO EN EL SECTOR GASTRONÓMICO MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARCA PROPIA Y FIDELIZACIÓN, LOGRANDO UNA MAYOR DIFERENCIACIÓN Y LEALTAD DEL CONSUMIDOR FRENTE A LOS MODELOS ESTANDARIZADOS DE LOS AGREGADORES.
5. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR MEJORARÁ SU AGILIDAD ORGANIZACIONAL Y CAPACIDAD DE RESPUESTA AL MERCADO MEDIANTE LA ADOPCIÓN DE

INFRAESTRUCTURAS TECNOLÓGICAS PROPIAS, PERMITIENDO UNA TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS QUE GARANTIZA LA ADAPTACIÓN CONTINUA A LAS DINÁMICAS CAMBIANTES DEL SECTOR HORECA Y TURÍSTICO.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (20 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 2

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN

DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 3

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 4

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOLÍVAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 5

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOLÍVAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA

GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 6

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOYACÁ	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 7

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOYACÁ	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL

OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 8

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CÓRDOBA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 9

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CÓRDOBA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 10

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CESAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA

GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 11

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CESAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 12

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CESAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL

OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 13

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
MAGDALENA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 14

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
MAGDALENA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 15

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
SANTANDER	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA

GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 16

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
SANTANDER	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 17

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
SANTANDER	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL

OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 18

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
TOLIMA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 19

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
TOLIMA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 20

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
TOLIMA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA

GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

AULA VIRTUAL

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

PODCAST

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

LA ADOPCIÓN DE UN MATERIAL DE FORMACIÓN EN FORMATO DIGITAL, DISTRIBUIDO A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO, HERRAMIENTAS EN LA NUBE O ENLACES DE DESCARGA DIRECTA, RESPONDE DE MANERA ESTRATÉGICA A LA NECESIDAD DE OPTIMIZAR Y MODERNIZAR LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN EL SECTOR GASTRONÓMICO ACTUAL. EL MATERIAL DE FORMACIÓN ESTÁ RIGUROSAMENTE ESTRUCTURADO BAJO UNA METODOLOGÍA PEDAGÓGICA QUE GARANTIZA LA COHERENCIA ABSOLUTA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, LOS CONTENIDOS TÉCNICOS Y LA ESTRATEGIA TEÓRICO-PRÁCTICA DEFINIDA PARA ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN. SU DISEÑO DIGITAL TIENE COMO PROPÓSITO CENTRAL FACILITAR LOS PROCESOS DE TRANSFERENCIA Y APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO, PERMITIENDO QUE LOS TRABAJADORES ACCEDAN A LOS RECURSOS DE MANERA ÁGIL, REMOTA Y PERMANENTE, ADAPTÁNDOSE A LAS DINÁMICAS OPERATIVAS DEL SECTOR GASTRONÓMICO.
LA PERTINENCIA DE ESTE MATERIAL DIGITAL SE JUSTIFICA BAJO LOS SIGUIENTES CRITERIOS:
• NECESIDAD Y PERFIL DEL BENEFICIARIO: DADA LA NATURALEZA DINÁMICA Y MULTICANAL DE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR HORECA, EL MATERIAL DIGITAL ELIMINA LAS BARRERAS DE TIEMPO Y ESPACIO, PERMITIENDO QUE PERSONAL DE LOS NIVELES DIRECTIVO, MEDIO Y OPERATIVO ACCEDA A GUÍAS DE CONSULTA RÁPIDA Y RECURSOS DE APRENDIZAJE AUTÓNOMO QUE SE AJUSTAN A SUS JORNADAS LABORALES CAMBIANTES.
• ARTICULACIÓN CON UNIDADES TEMÁTICAS: EL MATERIAL ESTÁ DISEÑADO PARA SOPORTAR DIRECTAMENTE LAS UNIDADES. CADA RECURSO DIGITAL ACTÚA COMO UNA HERRAMIENTA DE APOYO QUE PROFUNDIZA EN LA TEORÍA Y GUÍA LA APLICACIÓN PRÁCTICA DE ESTOS TEMAS.
• CONTENIDOS Y METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA: LA ESTRUCTURA DIGITAL FACILITA LA EJECUCIÓN DEL ENFOQUE TEÓRICO-PRÁCTICO, AL INCLUIR HERRAMIENTAS INTERACTIVAS, FORMATOS DE COSTEO TÉCNICO Y PLANTILLAS DE GESTIÓN DE DATOS QUE EL TRABAJADOR PUEDE APLICAR DE INMEDIATO EN SU PUESTO DE TRABAJO. ESTA INMEDIATEZ REFUERZA EL APRENDIZAJE POR HACER (LEARNING BY DOING), PERMITIENDO QUE LA TRANSICIÓN ENTRE LA TEORÍA RECIBIDA Y LA PRÁCTICA EMPRESARIAL SEA FLUIDA Y EFECTIVA.
• PROPIEDAD INTELECTUAL: EL MATERIAL DE FORMACIÓN CUMPLIRÁ ESTRICTAMENTE CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN CUANTO A PROPIEDAD INTELECTUAL, GARANTIZANDO EL RESPETO POR LOS DERECHOS DE AUTOR Y LAS LICENCIAS DE USO CORRESPONDIENTES.
• CONTENIDOS ESPECIALIZADOS: EL MATERIAL INCLUIRÁ CONTENIDOS DETALLADOS DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS, DISEÑADAS PARA FORTALECER LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LOS PARTICIPANTES:
CONTENIDOS TEMÁTICOS: SE INCLUIRÁN CONTENIDOS DE LAS SIGUIENTES UNIDADES TEMÁTICAS DEFINIDAS

PARA ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN: ECOSISTEMA DIGITAL Y ECONOMÍA DEL DOMICILIO, ARQUITECTURA DE CANALES PROPIOS Y OPERACIÓN LOGÍSTICA DIGITAL, LABORATORIO DE RENTABILIDAD DIGITAL: INGENIERÍA DE MENÚ Y RETENCIÓN DE CLIENTES Y ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.

EL MATERIAL NO SOLO ES UNA RESPUESTA EFICIENTE A LA NECESIDAD DE ACTUALIZACIÓN, SINO QUE ASEGURA QUE CADA PARTICIPANTE CUENTE CON UN REPOSITORIO DE CONSULTA TÉCNICA QUE BLINDE SU CONOCIMIENTO Y LE BRINDE AUTONOMÍA EN LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN EVIDENCIA.

INSUMOS	JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS
—	—

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R010.1 FORMACIÓN VIRTUAL - CURSO 20 HORAS R010.1 CURSO 20 HORAS. SE PRESUPUESTA DE MANERA GLOBAL POR PERSONA. INCLUYE TODOS LOS COSTOS DE VIRTUALIZACIÓN E IMPARTICIÓN (COSTOS DE PLATAFORMA, HONORARIOS DE CAPACITADORES NACIONALES O INTERNACIONALES, MATERIAL DE FORMACIÓN Y AYUDAS PROPIAS DE ESTA MODALIDAD)	CURSO VIRTUAL 20 HORAS	900	$ 570.000	$ 407.500.000	79.43%	$ 0	0.00%	$ 105.500.000	20.57%	**$ 513.000.000**
R012.4 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - EDICIÓN PODCAST (5 MINUTOS) EDICIÓN PODCAST 5 MINUTOS	EDICIÓN PODCAST 5 MINUTOS	1	$ 500.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 500.000	100.00%	**$ 500.000**
R013 PÓLIZAS DE SEGURO. GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO CON CARGO A LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	1	$ 150.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 150.000	100.00%	**$ 150.000**
Subtotal rubros AF				**$ 407.500.000**	**79.33%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 106.150.000**	**20.67%**	**$ 513.650.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 407.500.000	79.33%	$ 0	0.00%	$ 106.150.000	20.67%	**$ 513.650.000**
Gastos de operación	$ 51.365.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 51.365.000**
Transferencia — 63 benef. (7.00% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 8.588.228	100.00%	**$ 8.588.228**
Total de la acción de formación	**$ 458.865.000**	**80.00%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 114.738.228**	**20.00%**	**$ 573.603.228**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 513.650.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 51.365.000

TRANSFERENCIA
$ 8.588.228

VALOR TOTAL AF
$ 573.603.228

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 31.390**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 565.015.000 / (900 × 20)

2

ACCIÓN DE FORMACIÓN 2 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL CRECIMIENTO COMERCIAL DE NEGOCIOS GASTRONÓMICOS

Valor total AF
$ 573.603.228

CURSO | VIRTUAL | 20 grupo(s) | 900 beneficiarios

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
2

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
2

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

AF2 - LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES PRESENTAN BAJA ADOPCIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN SU GESTIÓN COMERCIAL, CON USO INCIPIENTE DE SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, AUTOMATIZACIÓN DE ATENCIÓN Y PRONÓSTICO DE DEMANDA. ESTA BRECHA IMPIDE TRADUCIR LOS DATOS DE VENTAS, RESERVAS Y RESEÑAS EN DECISIONES COMERCIALES OPORTUNAS, RESTRINGIENDO SU CAPACIDAD DE INCREMENTAR EL TICKET PROMEDIO Y COMPETIR FRENTE A ACTORES DIGITALES MÁS SOFISTICADOS DEL SECTOR HORECA.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

LA FORMACIÓN ES FUNDAMENTAL PORQUE LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL DEL SECTOR GASTRONÓMICO DEPENDE CADA VEZ MÁS DE LA CAPACIDAD DE CONVERTIR DATOS EN DECISIONES DE VENTA OPORTUNAS. SIN COMPETENCIAS EN IA APLICADA AL ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR, LA AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL Y EL PRONÓSTICO DE DEMANDA, LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS, SEGUIRÁN OPERANDO DE MANERA REACTIVA, PERDIENDO OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO

FRENTE A COMPETIDORES QUE YA DIGITALIZAN SUS PROCESOS COMERCIALES. ESTA FORMACIÓN ATIENDE LA NECESIDAD DE MANERA TOTAL, AL DOTAR A LOS TRABAJADORES DE HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE IA PARA EL ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR, LA CONVERSIÓN COMERCIAL, LA OPTIMIZACIÓN DE VENTAS Y LA CONSTRUCCIÓN DE UNA HOJA DE RUTA DE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA APLICABLE DE INMEDIATO EN SU NEGOCIO.

DATOS INTERNOS

DATO CUALITATIVO:
EL GREMIO PERCIBE QUE SUS AFILIADOS USAN LA TECNOLOGÍA PRINCIPALMENTE PARA FINES OPERATIVOS (POS, RESERVAS), PERO DESCONOCEN CÓMO EMPLEAR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA VENDER MÁS, DELEGANDO LAS DECISIONES COMERCIALES A LA INTUICIÓN DEL PROPIETARIO Y NO A UN ANÁLISIS TÉCNICO DE DATOS.
DATO CUANTITATIVO:
SEGÚN PERCEPCIÓN GREMIAL, MENOS DEL 20% DE LOS ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS A ACODRES EMPLEA ALGUNA HERRAMIENTA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL CON FINES COMERCIALES (SEGMENTACIÓN, CHATBOTS O PRONÓSTICO DE DEMANDA), MIENTRAS EL RESTO OPERA CON MÉTODOS MANUALES O TRADICIONALES DE VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE.
DATOS EXTERNOS
DATO CUALITATIVO:
UN ESTUDIO DE YOUGOV CITADO POR MEDIOS ESPECIALIZADOS SEÑALA QUE EL 81% DE LOS DIRECTIVOS DEL SECTOR ALIMENTARIO COLOMBIANO RECONOCE QUE INCORPORAR NUEVAS TECNOLOGÍAS ES CLAVE PARA MEJORAR EL SERVICIO Y REDUCIR COSTOS, AUNQUE SOLO EL 70% CONFÍA EN CONSOLIDAR ESA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL CORTO PLAZO, LO QUE EVIDENCIA UNA BRECHA ENTRE LA INTENCIÓN Y LA ADOPCIÓN REAL DE ESTAS HERRAMIENTAS. FUENTE: HTTPS://LANOTAECONOMICA.COM.CO/MOVIDAS-EMPRESARIAL/LA-INTELIGENCIA-ARTIFICIAL-REDEFINE-EL-FUTURO-DE-LA-INDUSTRIA-DE-ALIMENTOS-EN-COLOMBIA/
DATO CUANTITATIVO:
UN REPORTAJE DE LA REVISTA LA BARRA, CON REFERENCIA A ACODRES, DOCUMENTA QUE MÁS DE 80.000 RESTAURANTES EN COLOMBIA AÚN OPERAN CON PROCESOS MANUALES, SIN INTEGRACIÓN DE DATOS DE VENTAS, COSTOS E INVENTARIOS EN TIEMPO REAL, MIENTRAS LA INFLACIÓN DE ALIMENTOS ALCANZÓ 6,13% EN AGOSTO DE 2025, PRESIONANDO LOS MÁRGENES DEL SECTOR; LA DIGITALIZACIÓN DE ESTOS PROCESOS CON ANALÍTICA E IA PODRÍA ELEVAR LA RENTABILIDAD PROMEDIO EN AL MENOS 15%. FUENTE: HTTPS://WWW.REVISTALABARRA.COM/NOTICIAS/LA-PLATAFORMA-QUE-CONVIERTE-DATOS-EN-RENTABILIDAD-PARA-RESTAURANTES

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. DESCONOCIMIENTO DE HERRAMIENTAS DE IA COMERCIAL: LOS EQUIPOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN NO CONOCEN NI HAN SIDO CAPACITADOS EN EL USO DE IA PARA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, CHATBOTS O PRONÓSTICO DE DEMANDA, LO QUE LIMITA SU APLICACIÓN PRÁCTICA EN EL NEGOCIO.
2. AUSENCIA DE ESTRUCTURACIÓN Y APROVECHAMIENTO DE DATOS: LOS ESTABLECIMIENTOS GENERAN DATOS DE VENTAS, RESERVAS Y RESEÑAS, PERO NO CUENTAN CON PROCESOS NI CRITERIOS TÉCNICOS PARA CONVERTIRLOS EN INFORMACIÓN ÚTIL PARA LA TOMA DE DECISIONES COMERCIALES.
3. BAJA DIGITALIZACIÓN DE LOS CANALES DE ATENCIÓN Y VENTA: PERSISTE UNA ALTA DEPENDENCIA DE CANALES MANUALES DE ATENCIÓN AL CLIENTE, LO QUE LIMITA LA CAPACIDAD DE RESPUESTA Y DE CONVERSIÓN COMERCIAL FRENTE A LA COMPETENCIA DIGITAL.

4. FALTA DE UNA HOJA DE RUTA TECNOLÓGICA COMERCIAL: LOS PROPIETARIOS Y ADMINISTRADORES DE MIPYMES NO CUENTAN CON UN PLAN ESTRUCTURADO DE ADOPCIÓN DE IA QUE PRIORICE ACCIONES DE CORTO Y MEDIANO PLAZO CON ENFOQUE COMERCIAL, LO QUE DIFICULTA UNA IMPLEMENTACIÓN ORDENADA Y SOSTENIBLE.
ESTAS CAUSAS EVIDENCIAN QUE LA BRECHA NO ES TECNOLÓGICA SINO DE CONOCIMIENTO Y PLANEACIÓN: LOS DATOS EXISTEN, PERO NO SE TRANSFORMAN EN DECISIONES COMERCIALES POR FALTA DE COMPETENCIAS ESPECÍFICAS EN IA APLICADA. CERRAR ESTA BRECHA MEDIANTE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES INDISPENSABLE PARA QUE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS TRANSITEN DE UNA GESTIÓN COMERCIAL INTUITIVA HACIA UNA GESTIÓN BASADA EN DATOS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. PÉRDIDA DE OPORTUNIDADES DE VENTA: LA FALTA DE SEGMENTACIÓN Y PERSONALIZACIÓN COMERCIAL IMPEDIRÁ CAPTURAR EL POTENCIAL DE VENTAS CRUZADAS Y DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES, AFECTANDO EL TICKET PROMEDIO DE LOS ESTABLECIMIENTOS.
2. REZAGO FRENTE A COMPETIDORES DIGITALIZADOS: LOS NEGOCIOS QUE NO ADOPTEN IA COMERCIAL PERDERÁN PARTICIPACIÓN DE MERCADO FRENTE A PLATAFORMAS Y COMPETIDORES QUE YA USAN ESTAS HERRAMIENTAS PARA ATENDER, VENDER Y FIDELIZAR CLIENTES DE FORMA MÁS EFICIENTE.
3. DECISIONES COMERCIALES BASADAS EN INTUICIÓN: SIN HERRAMIENTAS DE PRONÓSTICO DE DEMANDA NI ANÁLISIS DE INDICADORES COMERCIALES, LAS MIPYMES SEGUIRÁN TOMANDO DECISIONES REACTIVAS, CON MAYOR RIESGO DE SOBRECOSTOS, DESABASTECIMIENTO O SOBREINVENTARIO.
4. ESTANCAMIENTO EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL COMERCIAL DEL GREMIO: LA AUSENCIA DE UNA HOJA DE RUTA CLARA DE ADOPCIÓN DE IA MANTENDRÁ DISPERSOS Y DESARTICULADOS LOS ESFUERZOS DE DIGITALIZACIÓN COMERCIAL DE LOS AFILIADOS, DEBILITANDO LA COMPETITIVIDAD CONJUNTA DEL SECTOR.
DE NO EJECUTARSE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS CONTINUARÁN REZAGADOS FRENTE A LA TRANSFORMACIÓN COMERCIAL IMPULSADA POR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL, PERDIENDO OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO Y EXPONIÉNDOSE A UNA MAYOR VULNERABILIDAD FINANCIERA FRENTE A COMPETIDORES MÁS DIGITALIZADOS.

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

DESARROLLAR EN LOS TRABAJADORES DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS COMPETENCIAS PARA APLICAR INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR, LA CONVERSIÓN COMERCIAL Y LA OPTIMIZACIÓN DE VENTAS, FORTALECIENDO SU CAPACIDAD DE TOMAR DECISIONES BASADAS EN DATOS Y CONSOLIDANDO LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL DEL SECTOR GASTRONÓMICO COLOMBIANO.

PARA QUÉ
AL ABORDAR ESTA BRECHA DE CONOCIMIENTO Y COMPETENCIA MEDIANTE UNA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, SE CONTRIBUYE DE MANERA DIRECTA A:
PARA LOS TRABAJADORES:
• ADQUIRIR COMPETENCIAS PRÁCTICAS EN IA PARA SEGMENTAR CLIENTES Y PERSONALIZAR LA OFERTA COMERCIAL.

• APRENDER A CONFIGURAR CANALES DIGITALES AUTOMATIZADOS (CHATBOTS, WHATSAPP BUSINESS) QUE FACILITEN LA CONVERSIÓN DE VENTAS.
• FORTALECER SU CAPACIDAD DE ANÁLISIS COMERCIAL MEDIANTE INDICADORES E IA DE PRONÓSTICO DE DEMANDA.

PARA LAS EMPRESAS, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR:
• INCREMENTAR EL TICKET PROMEDIO Y LAS VENTAS CRUZADAS MEDIANTE ESTRATEGIAS COMERCIALES APOYADAS EN IA.
• OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y COMPRAS A PARTIR DE PRONÓSTICOS DE DEMANDA MÁS PRECISOS.
• CONTAR CON UNA HOJA DE RUTA PROPIA DE ADOPCIÓN DE IA QUE ORIENTE SU TRANSFORMACIÓN COMERCIAL DE FORMA PROGRESIVA Y SOSTENIBLE.
EL OBJETIVO DEFINIDO ES ALCANZABLE, YA QUE ATACA DIRECTAMENTE LAS BRECHAS IDENTIFICADAS. EL OBJETIVO DEFINIDO ESTÁ ALINEADO CON LA SOLUCIÓN A LA PROBLEMÁTICA IDENTIFICADA Y ES ALCANZABLE, DADO QUE ATACA DIRECTAMENTE LA BRECHA DE CONOCIMIENTO EN IA COMERCIAL QUE LIMITA EL CRECIMIENTO DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
CURSO

MODALIDAD DE FORMACIÓN
VIRTUAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.° DE HORAS POR GRUPO
20

N.° DE GRUPOS
20

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
0

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
45

TOTAL DE HORAS DE LA AF
400

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
900

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

VENTAS | MARKETING | TECNOLOGÍA | DIRECCIÓN | SERVICIO AL CLIENTE

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES Y LÍDERES DE LAS ÁREAS FUNCIONALES SELECCIONADAS ES DETERMINANTE PARA QUE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS LOGREN TRADUCIR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN CRECIMIENTO COMERCIAL REAL:

• VENTAS: LOS EQUIPOS COMERCIALES REQUIEREN LA FORMACIÓN PARA APLICAR IA EN LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE CROSS-SELLING Y UP-SELLING, Y LA INTERPRETACIÓN DE INDICADORES DE TICKET PROMEDIO Y ROTACIÓN.

• MARKETING: LOS RESPONSABLES DE ESTA ÁREA NECESITAN DOMINAR LA CONSTRUCCIÓN DE PERFILES DE CONSUMIDOR (BUYER PERSONA) Y EL DISEÑO DE OFERTAS Y CONTENIDOS PERSONALIZADOS CON APOYO DE IA PARA MEJORAR LA CONVERSIÓN COMERCIAL.

• TECNOLOGÍA: ES INDISPENSABLE QUE EL PERSONAL DE ESTA ÁREA CONFIGURE Y MANTENGA LOS CANALES DIGITALES DE ATENCIÓN AUTOMATIZADA (CHATBOTS, WHATSAPP BUSINESS) QUE SOPORTAN LA ESTRATEGIA COMERCIAL DEL NEGOCIO.

• DIRECCIÓN: LA ALTA DIRECCIÓN REQUIERE ESTAS COMPETENCIAS PARA PRIORIZAR LA INVERSIÓN EN IA COMERCIAL Y LIDERAR LA CONSTRUCCIÓN DE LA HOJA DE RUTA DE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA DEL NEGOCIO.

• SERVICIO AL CLIENTE: EL PERSONAL DE ATENCIÓN DEBE COMPRENDER EL FUNCIONAMIENTO DE LOS CANALES AUTOMATIZADOS Y LA INTERPRETACIÓN DE RESEÑAS Y COMENTARIOS, PARA COMPLEMENTAR LA GESTIÓN DE IA CON UN TRATO CERCANO AL CONSUMIDOR.

EN CONJUNTO, ESTAS ÁREAS FUNCIONALES NO OPERAN DE FORMA AISLADA: LA FORMACIÓN ARTICULA SUS PROCESOS, PERMITIENDO QUE LAS DECISIONES COMERCIALES BASADAS EN DATOS SE TRADUZCAN EN UN CRECIMIENTO SOSTENIDO DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS

NIVELES OCUPACIONALES

ALTA DIRECCIÓN | MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRES NIVELES OCUPACIONALES ES INDISPENSABLE PARA QUE LA ADOPCIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL COMERCIAL SEA SISTÉMICA Y SOSTENIBLE EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS.

• ALTA DIRECCIÓN: INCLUYE PROPIETARIOS, GERENTES GENERALES Y REPRESENTANTES LEGALES. SU PARTICIPACIÓN ES CRÍTICA PARA PRIORIZAR LA INVERSIÓN EN IA COMERCIAL Y LIDERAR LA CONSTRUCCIÓN DE LA HOJA DE RUTA DE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA DEL NEGOCIO, CON VISIÓN DE MEDIANO Y LARGO PLAZO.

• NIVEL MEDIO: ABARCA ADMINISTRADORES, COORDINADORES COMERCIALES Y DE MARKETING. ESTE NIVEL TRADUCE LA ESTRATEGIA EN ACCIONES CONCRETAS: CONFIGURA LOS CANALES DIGITALES, DISEÑA LAS ESTRATEGIAS DE VENTA CRUZADA Y DA SEGUIMIENTO A LOS INDICADORES COMERCIALES APOYADOS EN IA.

• NIVEL OPERATIVO: INCLUYE PERSONAL DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y VENTAS EN PUNTO DE VENTA. SU VINCULACIÓN ES NECESARIA PORQUE SON QUIENES INTERACTÚAN DIRECTAMENTE CON LOS CANALES AUTOMATIZADOS Y CON EL CONSUMIDOR, SIENDO RESPONSABLES DE QUE LA PERSONALIZACIÓN Y LA CONVERSIÓN COMERCIAL SE EJECUTEN CORRECTAMENTE EN EL DÍA A DÍA.

ESTA SINERGIA ENTRE NIVELES ASEGURA QUE LA TRANSFORMACIÓN COMERCIAL IMPULSADA POR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL SEA INTEGRAL, DESDE LA DEFINICIÓN ESTRATÉGICA HASTA LA EJECUCIÓN

OPERATIVA EN CADA UNA DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS.

OCUPACIONES CUOC

11200 - DIRECTORES Y GERENTES GENERALES
12211 - DIRECTORES Y GERENTES DE VENTAS Y MERCADEO
12220 - DIRECTORES Y GERENTES DE PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS
14120 - GERENTES Y ADMINISTRADORES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y RESTAURANTES
13302 - DIRECTORES Y GERENTES DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS
33413 - SUPERVISORES Y COORDINADORES DE PROCESOS DE NEGOCIO, EMPLEADOS DE INFORMACIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE
33392 - ASISTENTES DE MERCADEO, PUBLICIDAD Y COMUNICACIONES
24340 - PROFESIONALES DE VENTAS DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES
24311 - PROFESIONALES EN MERCADEO Y PUBLICIDAD
33220 - REPRESENTANTES COMERCIALES
51310 - MESEROS Y CAPITANES DE MESEROS
51322 - BARISTAS
93340 - SURTIDORES DE ESTANTERÍAS

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
100

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
10

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
100

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA FOCALIZACIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN LAS MIPYMES ES DE CARÁCTER TÉCNICO Y ESTRUCTURALMENTE PRIORITARIA PARA ACODRES NACIONAL. DE LAS 923 RAZONES SOCIALES AFILIADAS AL GREMIO; LAS CUALES CONGREGAN A MÁS DE 9.700 ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS EN EL PAÍS, UN TOTAL DE 889 CORRESPONDEN A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ESTE SEGMENTO REPRESENTA EL 96,3% DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA AGREMIACIÓN, CONSOLIDÁNDOSE COMO SU MOTOR OPERATIVO Y EL MAYOR GENERADOR DE EMPLEO SECTORIAL, PERO TAMBIÉN COMO EL ESLABÓN CON MAYOR EXPOSICIÓN AL RIESGO DE MORTALIDAD EMPRESARIAL.

LA PERTINENCIA DE ORIENTAR ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN HACIA LAS MIPYMES SE JUSTIFICA BAJO TRES DIMENSIONES CRÍTICAS:
• IMPACTO SISTÉMICO: CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN IA COMERCIAL EN LAS MIPYMES GARANTIZA UNA MEJORA DIRECTA EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS; MULTIPLICANDO EL IMPACTO DE LA INVERSIÓN FORMATIVA.

• VULNERABILIDAD ESTRUCTURAL: LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS PRESENTAN LAS MAYORES BRECHAS EN DIGITALIZACIÓN COMERCIAL Y USO DE DATOS, POR LO QUE REQUIEREN CON MAYOR URGENCIA ESTA INTERVENCIÓN TÉCNICA PARA NO REZAGARSE FRENTE A LA COMPETENCIA DIGITAL.
• ESCALABILIDAD DEL CONOCIMIENTO: AL FORMAR DIRECTAMENTE A PROPIETARIOS Y EQUIPOS COMERCIALES DE MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, JUNTO CON LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS; SE ASEGURA QUE LAS HERRAMIENTAS DE IA SE IMPLEMENTEN DE MANERA INMEDIATA EN EL NEGOCIO, SIN DEPENDER DE INTERMEDIARIOS TECNOLÓGICOS EXTERNOS.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA
5

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA
50

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR ES LA SIGUIENTE: ESTA ES LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR: SECTOR AGROALIMENTARIO, EL SECTOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SECTOR TURÍSTICO; INCLUYENDO EN ESE SENTIDO EMPRESAS DEDICADAS A LA PRODUCCIÓN Y PROVEEDURÍA ENTRE OTROS DE MATERIAS PRIMAS TALES COMO ACEITES, GRASAS Y MARGARINAS, BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS, CAFÉ, CARNES, CARNES PROCESADAS, CONDIMENTOS Y ESPECIAS, CONGELADOS, CONSERVAS Y ENLATADOS, ENDULZANTES, FRUTAS, VERDURAS Y PULPAS, GRANOS Y ABARROTES, LÁCTEOS QUESOS Y DERIVADOS, PANIFICACIÓN, REPOSTERÍA Y CHOCOLATES, PASTAS, PESCADOS Y MARISCOS, PRECOCIDOS Y CONGELADOS, SALSAS, ADEREZOS Y FONDOS, VINOS, CERVEZAS Y LICORES, DECORACIÓN, FLORES Y PLANTAS, CRISTALERÍA, DOTACIÓN DE COCINA, MANTELERÍA, LENCERÍA Y UNIFORMES, EMPAQUES, ENVASES Y DESECHABLES, AMBIENTACIÓN, SONIDO E ILUMINACIÓN Y ASESORÍAS Y SERVICIOS PROFESIONALES; ENTRE MUCHAS DE LAS CATEGORÍAS EXISTENTES.

LA PARTICIPACIÓN DE PROVEEDORES DE TECNOLOGÍA, PLATAFORMAS DIGITALES Y SERVICIOS PROFESIONALES DE MERCADEO DENTRO DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR GASTRONÓMICO ES RELEVANTE PORQUE ESTOS ACTORES DEBEN ALINEAR SUS SOLUCIONES CON LAS NECESIDADES COMERCIALES DE LAS MIPYMES QUE FORMAN PARTE DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN. AL VINCULAR A ESTOS PROVEEDORES, SE FAVORECE QUE LAS HERRAMIENTAS DE IA DISPONIBLES EN EL MERCADO (CHATBOTS, PLATAFORMAS DE FIDELIZACIÓN, ANALÍTICA DE DATOS) RESPONDAN DE MANERA MÁS PERTINENTE A LA REALIDAD OPERATIVA Y COMERCIAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS AFILIADOS A ACODRES, FORTALECIENDO LA CADENA DE VALOR HORECA EN SU CONJUNTO.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA
NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | SERVICIOS

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | HOTELERÍA Y TURISMO | SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

HOTELERÍA Y TURISMO

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

EL TEJIDO EMPRESARIAL ADSCRITO A ACODRES, REPRESENTADO A NIVEL NACIONAL POR SU CAPÍTULO SANTANDER, CONSTITUIDO ROBUSTAMENTE TANTO POR PERSONAS JURÍDICAS COMO POR PERSONAS NATURALES CON ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO FORMALIZADOS, REPRESENTA EL NÚCLEO DINAMIZADOR DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN COLOMBIA. ESTE SECTOR NO OPERA DE MANERA AISLADA; POR EL CONTRARIO, SE ERIGE COMO UN ESLABÓN ESTRATÉGICO Y CENTRAL DENTRO DE LA CADENA DE VALOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SUBSECTOR DE HOTELERÍA Y TURISMO. EN EL ESCENARIO ECONÓMICO ACTUAL, LA GASTRONOMÍA HA DEJADO DE SER UN SERVICIO COMPLEMENTARIO PARA TRANSFORMARSE EN UN ACTIVO VITAL PARA EL DISEÑO DE PRODUCTOS TURÍSTICOS DE ALTO VALOR PERCIBIDO, CAPACES DE RESPONDER A LAS SOFISTICADAS EXIGENCIAS DEL CONSUMIDOR GLOBAL Y DE CONSOLIDAR EL POSICIONAMIENTO DEL PAÍS COMO UN DESTINO TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO DE PRIMER NIVEL.

BAJO ESTA PERSPECTIVA SISTÉMICA, EL ENFOQUE DE ESTE PROYECTO FORMATIVO POSEE UN CARÁCTER PROFUNDAMENTE TRANSVERSAL Y UN EFECTO MULTIPLICADOR. AL INTERVENIR AL TALENTO HUMANO EN COMPETENCIAS DE VANGUARDIA ASOCIADAS A LA CALIDAD, LA EFICIENCIA Y LA RENTABILIDAD, LA FORMACIÓN TRASCIENDE LAS FRONTERAS DEL ESTABLECIMIENTO GASTRONÓMICO PARA IMPULSAR LA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE SOSTENIBILIDAD INTEGRAL A LO LARGO DE TODA LA CADENA PRODUCTIVA. DE ESTE MODO, LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO TÉCNICO GENERA BENEFICIOS DIRECTOS EN MÚLTIPLES SECTORES CONEXOS DEL DESARROLLO NACIONAL, TALES COMO LA PROVEEDURÍA RURAL Y AGROALIMENTARIA DE INSUMOS, LAS REDES LOGÍSTICAS Y EMPRESAS DE TRANSPORTE, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EMPAQUES Y ENVASES SOSTENIBLES, Y LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE SOPORTE. ASÍ, CADA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CONSOLIDA COMO UNA HERRAMIENTA DE RECONVERSIÓN LABORAL Y RESILIENCIA SECTORIAL, INDISPENSABLE PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA Y ASEGURAR UN

CRECIMIENTO ECONÓMICO EQUITATIVO Y RESPONSABLE CON EL ENTORNO.

LA FOCALIZACIÓN EN LOS SECTORES DE SERVICIOS, COMERCIO Y TURISMO, Y SUS SUBSECTORES DE SERVICIOS, COMERCIO Y HOTELERÍA Y TURISMO, ES DETERMINANTE PORQUE CONSTITUYEN EL EJE DE LA TRANSFORMACIÓN COMERCIAL DIGITAL DEL GREMIO ACODRES. ESTOS SECTORES ENFRENTAN RETOS ESTRUCTURALES EN LA ADOPCIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA GESTIÓN COMERCIAL, LO QUE LIMITA SU COMPETITIVIDAD FRENTE A ACTORES MÁS DIGITALIZADOS DEL SECTOR HORECA. AL CENTRAR ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN ESTOS SECTORES, SE INTERVIENE DIRECTAMENTE SOBRE LA BASE DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE ACODRES, DOTANDO A SUS MIPYMES, UNIDADES DE NEGOCIO Y MICRONEGOCIOS DE CAPACIDADES DE ANÁLISIS DE DATOS, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL Y PRONÓSTICO DE DEMANDA QUE GARANTIZAN UNA RESPUESTA MÁS EFICIENTE A LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO GASTRONÓMICO Y TURÍSTICO ACTUAL.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (5)

UT N.º 1 — INTELIGENCIA DE DATOS DEL CONSUMIDOR GASTRONÓMICO MEDIANTE IA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	2	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. DIAGNÓSTICO DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR GASTRONÓMICO ACTUAL:
- IDENTIFICACIÓN DE TENDENCIAS DE CONSUMO Y SU RELACIÓN CON LA OFERTA DEL NEGOCIO.
- RECONOCIMIENTO DE LOS TIPOS DE DATOS DEL CLIENTE (TRANSACCIONALES, RESEÑAS, REDES SOCIALES) SUSCEPTIBLES DE ANÁLISIS CON IA.
2. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES Y CONSTRUCCIÓN DE PERFILES DE CONSUMIDOR CON IA
- APLICACIÓN DE UNA HERRAMIENTA DE IA PARA SEGMENTAR LA BASE DE CLIENTES SEGÚN HÁBITOS Y PREFERENCIAS.
- ELABORACIÓN DEL BUYER PERSONA DEL NEGOCIO A PARTIR DE DATOS REALES (VENTAS, RESERVAS, ENCUESTAS).
- INTERPRETACIÓN DE RESEÑAS Y COMENTARIOS MEDIANTE ANÁLISIS DE SENTIMIENTO PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES COMERCIALES.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "DIAGNOSTICAR Y SEGMENTAR EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR GASTRONÓMICO MEDIANTE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, PARA CONSTRUIR PERFILES DE CLIENTE QUE ORIENTEN DECISIONES COMERCIALES PERTINENTES EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES ASÍ COMO LOS

ACTORES QUE HACEN PARTE DE LA CADENA"
A. ACCIÓN: DIAGNOSTICAR Y SEGMENTAR EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR GASTRONÓMICO MEDIANTE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, APLICANDO TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS TRANSACCIONALES Y DE REPUTACIÓN DIGITAL PARA CONSTRUIR PERFILES DE CLIENTE (BUYER PERSONA) ÚTILES A LA TOMA DE DECISIONES COMERCIALES.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• TENDENCIAS ACTUALES DE CONSUMO EN EL SECTOR GASTRONÓMICO.
• TIPOS DE DATOS DEL CLIENTE (TRANSACCIONALES, RESEÑAS, REDES SOCIALES) SUSCEPTIBLES DE ANÁLISIS CON IA.
• HERRAMIENTAS DE IA PARA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES Y CONSTRUCCIÓN DE BUYER PERSONA.
• ANÁLISIS DE SENTIMIENTO APLICADO A RESEÑAS Y COMENTARIOS DE CLIENTES.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA SOBRE LAS BASES DE DATOS REALES DE VENTAS, RESERVAS, ENCUESTAS Y RESEÑAS DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES ASÍ COMO LOS ACTORES QUE HACEN PARTE DE LA CADENA, PERMITIENDO A PROPIETARIOS Y EQUIPOS COMERCIALES CONSTRUIR PERFILES DE CONSUMIDOR AJUSTADOS A SU PROPIO NEGOCIO Y TERRITORIO DE OPERACIÓN.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

BÚSQUEDA, ANÁLISIS Y SÍNTESIS DE INFORMACIÓN | ESTUDIO DE CASO | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — IA PARA CANALES DE CONVERSIÓN Y ATENCIÓN COMERCIAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
3	1	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES APOYADAS EN IA:
- RECONOCIMIENTO DEL POTENCIAL DE LA IA PARA GENERAR PROPUESTAS DE VALOR Y OFERTAS DIFERENCIADAS.
2. IMPLEMENTACIÓN DE CANALES DIGITALES DE CONVERSIÓN COMERCIAL CON IA:
- CONFIGURACIÓN DE UN CHATBOT O ASISTENTE DE WHATSAPP BUSINESS ORIENTADO AL CIERRE DE VENTAS (RESERVAS, PEDIDOS, PROMOCIONES)
- DISEÑO DE MENSAJES Y FLUJOS DE CONVERSACIÓN AUTOMATIZADOS QUE GUÍEN AL CLIENTE HACIA LA COMPRA
- ELABORACIÓN DE OFERTAS Y COMBOS PERSONALIZADOS CON IA SEGÚN EL PERFIL DE CONSUMIDOR CONSTRUIDO EN LA UNIDAD TEMÁTICA 1.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "IMPLEMENTAR CANALES DIGITALES DE CONVERSIÓN COMERCIAL MEDIANTE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, INTEGRANDO CHATBOTS Y FLUJOS DE ATENCIÓN AUTOMATIZADOS, PARA INCREMENTAR LA EFECTIVIDAD COMERCIAL DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES ASÍ COMO LOS ACTORES QUE HACEN PARTE DE LA CADENA "
A. ACCIÓN: IMPLEMENTAR CANALES DIGITALES DE CONVERSIÓN COMERCIAL MEDIANTE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, A TRAVÉS DE LA CONFIGURACIÓN DE CHATBOTS O ASISTENTES DE WHATSAPP BUSINESS Y EL DISEÑO DE FLUJOS CONVERSACIONALES AUTOMATIZADOS ORIENTADOS AL CIERRE DE VENTAS.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• GENERACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR Y OFERTAS DIFERENCIADAS MEDIANTE IA.
• CONFIGURACIÓN DE CHATBOTS O ASISTENTES DE WHATSAPP BUSINESS PARA RESERVAS, PEDIDOS Y PROMOCIONES.
• DISEÑO DE FLUJOS DE CONVERSACIÓN AUTOMATIZADOS ORIENTADOS AL CIERRE DE VENTA.
• PERSONALIZACIÓN DE OFERTAS Y COMBOS SEGÚN EL PERFIL DE CONSUMIDOR IDENTIFICADO.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA EN LOS CANALES DIGITALES DE ATENCIÓN Y VENTA DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES ASÍ COMO LOS ACTORES QUE HACEN PARTE DE LA CADENA, APLICABLE POR PROPIETARIOS, ADMINISTRADORES Y PERSONAL COMERCIAL QUE GESTIONAN RESERVAS, PEDIDOS Y PROMOCIONES A TRAVÉS DE CANALES COMO WHATSAPP BUSINESS Y REDES SOCIALES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

SOLUCIÓN DE CASOS | TAREAS INDIVIDUALES | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — IA PARA LA OPTIMIZACIÓN COMERCIAL DE VENTAS

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	3	7

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	7

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO COMERCIAL DEL NEGOCIO CON IA:
- INTERPRETACIÓN DE INDICADORES COMERCIALES CLAVE (TICKET PROMEDIO, PRODUCTOS MÁS VENDIDOS, ROTACIÓN) CON APOYO DE IA.
2. OPTIMIZACIÓN DEL TICKET PROMEDIO Y LAS VENTAS CRUZADAS:
- IDENTIFICACIÓN CON IA DE LOS PRODUCTOS MÁS RENTABLES Y DE MAYOR POTENCIAL DE VENTA CRUZADA

- DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE CROSS-SELLING Y UP-SELLING BASADAS EN EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DEL CLIENTE
- CÁLCULO DEL IMPACTO ESPERADO DE LAS ESTRATEGIAS DISEÑADAS SOBRE EL TICKET PROMEDIO.
3. APLICACIÓN DE IA PARA PRONOSTICAR DEMANDA Y PLANEAR ACCIONES COMERCIALES:
- USO DE UNA HERRAMIENTA DE IA PARA ESTIMAR DEMANDA DE PRODUCTOS/SERVICIOS EN PERIODOS DEFINIDOS.
- ELABORACIÓN DE UN PLAN DE ACCIÓN COMERCIAL (PROMOCIONES, COMBOS, CAMPAÑAS) APOYADO EN EL PRONÓSTICO DE DEMANDA.
- APLICACIÓN DE LO APRENDIDO A UN CASO PRÁCTICO DEL PROPIO NEGOCIO DEL PARTICIPANTE.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "OPTIMIZAR EL DESEMPEÑO COMERCIAL DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO MEDIANTE EL USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA EL PRONÓSTICO DE DEMANDA Y EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE VENTA CRUZADA, CON EL FIN DE INCREMENTAR EL TICKET PROMEDIO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES ASÍ COMO LOS ACTORES QUE HACEN PARTE DE LA CADENA"
A. ACCIÓN: OPTIMIZAR EL DESEMPEÑO COMERCIAL DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO MEDIANTE EL ANÁLISIS DE INDICADORES CLAVE, EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE VENTA CRUZADA (CROSS-SELLING Y UP-SELLING) Y LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA PARA EL PRONÓSTICO DE DEMANDA.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• INDICADORES COMERCIALES CLAVE (TICKET PROMEDIO, PRODUCTOS MÁS VENDIDOS, ROTACIÓN).
• TÉCNICAS DE CROSS-SELLING Y UP-SELLING BASADAS EN EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DEL CLIENTE.
• HERRAMIENTAS DE IA PARA EL PRONÓSTICO DE DEMANDA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.
• ELABORACIÓN DE PLANES DE ACCIÓN COMERCIAL (PROMOCIONES, COMBOS, CAMPAÑAS) A PARTIR DEL PRONÓSTICO DE DEMANDA.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA SOBRE LOS DATOS REALES DE VENTA E INVENTARIO DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES ASÍ COMO LOS ACTORES QUE HACEN PARTE DE LA CADENA, PERMITIENDO A PROPIETARIOS Y EQUIPOS COMERCIALES FIJAR METAS Y ACCIONES COMERCIALES DE CORTO PLAZO AJUSTADAS A SU PROPIO NEGOCIO.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS | TAREAS INDIVIDUALES | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 4 — ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
0	1	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. CONTEXTO TERRITORIAL Y ECONOMÍA POPULAR EN LA GASTRONOMÍA: IDENTIFICACIÓN DE ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR (PEQUEÑOS PRODUCTORES, MICRONEGOCIOS DE BARRIO, COOPERATIVAS Y DOMICILIARIOS LOCALES) COMO ALIADOS ESTRATÉGICOS PARA LA OPERATIVIDAD DE LOS MODELOS GASTRONÓMICOS ACTUALES.
2. ESTRATEGIAS DE ENCADENAMIENTO Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL: DISEÑO DE REDES LOCALES DE ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN; FOMENTO DE LA ASOCIATIVIDAD, LA FORMALIZACIÓN Y LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA MEDIANTE LA INTEGRACIÓN DE ESTOS ACTORES EN LA CADENA DE VALOR DEL RESTAURANTE.
3. COMPETITIVIDAD, VALOR AGREGADO Y ACCESO A MERCADOS: INTEGRACIÓN DE LA PROVEEDURÍA LOCAL EN LA PROPUESTA DE VALOR COMERCIAL; USO DE HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DIGITALES O TECNOLÓGICAS PARA OPTIMIZAR LA RELACIÓN CON PROVEEDORES LOCALES, FORTALECIENDO LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO SOSTENIBLE DEL TERRITORIO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "ARTICULAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS ENTRE LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS Y LOS ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y CAMPESINA, MEDIANTE LA INTEGRACIÓN DE PROVEEDURÍA LOCAL EN LA PROPUESTA COMERCIAL, PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL DEL SECTOR GASTRONÓMICO REPRESENTADO POR ACODRES."
A. ACCIÓN: ARTICULAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS CON ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y CAMPESINA, MEDIANTE EL DISEÑO DE REDES LOCALES DE ABASTECIMIENTO Y LA INTEGRACIÓN DE LA PROVEEDURÍA LOCAL EN LA PROPUESTA DE VALOR COMERCIAL DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• IDENTIFICACIÓN DE ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR COMO ALIADOS ESTRATÉGICOS.
• DISEÑO DE REDES LOCALES DE ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN.
• ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD, FORMALIZACIÓN E INCLUSIÓN PRODUCTIVA.
• HERRAMIENTAS DE GESTIÓN PARA OPTIMIZAR LA RELACIÓN CON PROVEEDORES LOCALES.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA EN LOS TERRITORIOS DONDE DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES ASÍ COMO LOS ACTORES QUE HACEN PARTE DE LA CADENA, INTEGRANDO A PRODUCTORES CAMPESINOS, COOPERATIVAS Y DOMICILIARIOS LOCALES EN LA CADENA DE ABASTECIMIENTO DEL NEGOCIO.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | TAREAS INDIVIDUALES | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 5 — HOJA DE RUTA DE IA PARA LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL GASTRONÓMICA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	2	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. EXPLORACIÓN DE TENDENCIAS EMERGENTES DE IA APLICADAS AL SECTOR:
- RECONOCIMIENTO DE APLICACIONES DE IA GENERATIVA Y AUTOMATIZACIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN RESTAURANTES.
- ANÁLISIS DE CASOS DE ÉXITO NACIONALES E INTERNACIONALES Y DE LOS RETOS ÉTICOS DE LA IA EN GASTRONOMÍA.
2. CONSTRUCCIÓN DE LA HOJA DE RUTA DE ADOPCIÓN DE IA COMERCIAL:
- DISEÑO DE UNA HOJA DE RUTA DE INCORPORACIÓN DE IA EN EL NEGOCIO PROPIO, PRIORIZANDO ACCIONES DE CORTO Y MEDIANO PLAZO CON FOCO COMERCIAL
- VISUALIZACIÓN DE UN PLAN DE SEGUIMIENTO E INDICADORES PARA MEDIR EL IMPACTO COMERCIAL DE LA IA IMPLEMENTADA.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "DISEÑAR UNA HOJA DE RUTA DE ADOPCIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL ORIENTADA AL CRECIMIENTO COMERCIAL DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO, A PARTIR DEL ANÁLISIS DE TENDENCIAS, CASOS DE ÉXITO Y CONSIDERACIONES ÉTICAS, PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES ASÍ COMO LOS ACTORES QUE HACEN PARTE DE LA CADENA "
A. ACCIÓN: DISEÑAR UNA HOJA DE RUTA DE ADOPCIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL ORIENTADA AL CRECIMIENTO COMERCIAL, PRIORIZANDO ACCIONES DE CORTO Y MEDIANO PLAZO Y DEFINIENDO INDICADORES DE SEGUIMIENTO DEL IMPACTO COMERCIAL.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• TENDENCIAS DE IA GENERATIVA Y AUTOMATIZACIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN RESTAURANTES.
• CASOS DE ÉXITO NACIONALES E INTERNACIONALES DE ADOPCIÓN DE IA COMERCIAL.
• RETOS ÉTICOS Y OPORTUNIDADES DE LA IA EN GASTRONOMÍA.
• CONSTRUCCIÓN DE PLANES DE SEGUIMIENTO E INDICADORES DE IMPACTO COMERCIAL.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA COMO EJERCICIO DE CIERRE APLICADO AL PLAN DE NEGOCIO PROPIO DE LAS MIPYMES UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES ASÍ COMO LOS ACTORES QUE HACEN PARTE DE LA CADENA DRES, COMO HOJA DE RUTA DE MEDIANO PLAZO PARA LA INCORPORACIÓN PROGRESIVA DE IA CON FOCO COMERCIAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ESTUDIO DE CASO | MÉTODO DE PROYECTOS | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

USO CONCRETO Y APLICABLE DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE ALINEA CON EL RETO NACIONAL "TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD", DEFINIDO EN LAS BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2022–2026 "COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA", A TRAVÉS DEL COMPONENTE ESTRATÉGICO "USO CONCRETO Y APLICABLE DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL". COLOMBIA ENFRENTA EL RETO DE ACELERAR LA ADOPCIÓN TECNOLÓGICA EN SECTORES TRADICIONALES COMO EL GASTRONÓMICO, DONDE LA DIGITALIZACIÓN COMERCIAL AÚN ES INCIPIENTE Y DONDE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PUEDE CONVERTIRSE EN UNA PALANCA CONCRETA DE PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL Y CIERRE DE BRECHAS FRENTE A COMPETIDORES QUE YA DIGITALIZAN SUS PROCESOS DE VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE, TAL COMO LO EVIDENCIAN ESTUDIOS RECIENTES SOBRE LA ADOPCIÓN TECNOLÓGICA EN EL SECTOR DE ALIMENTOS EN COLOMBIA.
LAS CINCO UNIDADES TEMÁTICAS DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN DESARROLLAN DE MANERA DIRECTA Y PROGRESIVA EL COMPONENTE ESTRATÉGICO SELECCIONADO. LA UNIDAD 1, INTELIGENCIA DE DATOS DEL CONSUMIDOR GASTRONÓMICO MEDIANTE IA, PERMITE A LOS PARTICIPANTES DIAGNOSTICAR EL COMPORTAMIENTO DE SUS CLIENTES Y CONSTRUIR PERFILES DE CONSUMIDOR (BUYER PERSONA) A PARTIR DE DATOS REALES DE VENTAS, RESERVAS Y RESEÑAS, APLICANDO ADEMÁS ANÁLISIS DE SENTIMIENTO SOBRE LOS COMENTARIOS RECIBIDOS. LA UNIDAD 2, IA PARA CANALES DE CONVERSIÓN Y ATENCIÓN COMERCIAL, TRADUCE ESE CONOCIMIENTO EN LA IMPLEMENTACIÓN DE CHATBOTS Y FLUJOS DE CONVERSACIÓN AUTOMATIZADOS ORIENTADOS AL CIERRE DE VENTAS, RESERVAS Y PROMOCIONES. LA UNIDAD 3, IA PARA LA OPTIMIZACIÓN COMERCIAL DE VENTAS, APLICA HERRAMIENTAS DE PRONÓSTICO DE DEMANDA Y ESTRATEGIAS DE VENTA CRUZADA Y UP-SELLING PARA INCREMENTAR EL TICKET PROMEDIO DEL NEGOCIO. LA UNIDAD 4 ARTICULA ESTOS AVANCES TECNOLÓGICOS CON ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y ECONOMÍA POPULAR, INCORPORANDO A PROVEEDORES LOCALES EN LA PROPUESTA COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO. FINALMENTE, LA UNIDAD 5, HOJA DE RUTA DE IA PARA LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL GASTRONÓMICA, CONSOLIDA ESTOS APRENDIZAJES EN UN PLAN DE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA CON INDICADORES PROPIOS DE SEGUIMIENTO DEL IMPACTO COMERCIAL.
DE ESTA MANERA, LA FORMACIÓN TRADUCE EL USO APLICABLE DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN HERRAMIENTAS DE USO INMEDIATO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, RESPONDIENDO DE FORMA PERTINENTE AL RETO NACIONAL Y AL COMPONENTE ESTRATÉGICO SELECCIONADOS, Y CONTRIBUYENDO A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR PRODUCTIVO COLOMBIANO, EN COHERENCIA CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DE DESARROLLAR COMPETENCIAS PARA APLICAR INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR, LA CONVERSIÓN COMERCIAL Y LA OPTIMIZACIÓN DE VENTAS DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CATALOGA COMO ESPECIALIZADA PORQUE SU ESTRUCTURA Y ALCANCE TÉCNICO SUPERAN LA OFERTA ACADÉMICA CONVENCIONAL DISPONIBLE. LOS CONTENIDOS PROPUESTOS NO FORMAN PARTE DEL CATÁLOGO ACTUAL DEL SENA NI DE OTROS PROGRAMAS DE FORMACIÓN ABIERTA, YA QUE HAN SIDO DISEÑADOS DE MANERA EXCLUSIVA PARA ATENDER LA BRECHA DE ADOPCIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL COMERCIAL IDENTIFICADA EN LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS DEL GREMIO.
LA ESPECIALIZACIÓN SE FUNDAMENTA EN LOS SIGUIENTES CRITERIOS:

• ALTO NIVEL DE CONOCIMIENTO: LA FORMACIÓN INTEGRA DOMINIOS AVANZADOS DE ANALÍTICA DE CONSUMIDOR, AUTOMATIZACIÓN CONVERSACIONAL Y PRONÓSTICO DE DEMANDA MEDIANTE IA, QUE SUPERAN LOS NIVELES DE FORMACIÓN TÉCNICA O TECNOLÓGICA BÁSICA.
• APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS: EL PROGRAMA ESTÁ DISEÑADO PARA SU IMPLEMENTACIÓN INMEDIATA EN EL NEGOCIO PROPIO DEL PARTICIPANTE, PERMITIENDO CONFIGURAR CHATBOTS, SEGMENTAR CLIENTES Y ELABORAR UNA HOJA DE RUTA COMERCIAL APLICABLE DESDE EL CIERRE DE LA FORMACIÓN.
• PERFIL DEL BENEFICIARIO: LA FORMACIÓN ESTÁ DIRIGIDA A UNA POBLACIÓN CON EXPERIENCIA PREVIA Y ROLES DE TOMA DE DECISIONES, DESDE LA ALTA DIRECCIÓN HASTA EL NIVEL OPERATIVO DE ATENCIÓN AL CLIENTE, LO QUE EXIGE UN ENFOQUE PRÁCTICO Y DE APLICACIÓN DIRECTA QUE LOS PROGRAMAS MASIVOS NO CUBREN.
• ENFOQUE: LA PROPUESTA ARTICULA ÁREAS FUNCIONALES DE VENTAS, MARKETING, TECNOLOGÍA, DIRECCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE EN TORNO A UN PROPÓSITO ESPECÍFICO: CONVERTIR DATOS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN CRECIMIENTO COMERCIAL MEDIBLE PARA LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS DE ACODRES.
ESTA NATURALEZA ESPECIALIZADA GARANTIZA QUE LA INTERVENCIÓN SEA UNA HERRAMIENTA DE TRANSFORMACIÓN COMERCIAL CONCRETA, ALINEADA CON EL RETO NACIONAL DE TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. EL TRABAJADOR DIAGNOSTICARÁ EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR GASTRONÓMICO Y CONSTRUIRÁ PERFILES DE CLIENTE (BUYER PERSONA) MEDIANTE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL.
2. EL TRABAJADOR CONFIGURARÁ CANALES DIGITALES DE CONVERSIÓN COMERCIAL (CHATBOT O WHATSAPP BUSINESS) PARA GESTIONAR RESERVAS, PEDIDOS Y PROMOCIONES DE MANERA AUTOMATIZADA.
3. EL TRABAJADOR OPTIMIZARÁ EL TICKET PROMEDIO DE SU NEGOCIO MEDIANTE ESTRATEGIAS DE VENTA CRUZADA Y UP-SELLING DISEÑADAS CON APOYO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL.
4. EL TRABAJADOR APLICARÁ HERRAMIENTAS DE IA PARA PRONOSTICAR LA DEMANDA Y ELABORAR PLANES DE ACCIÓN COMERCIAL AJUSTADOS A SU NEGOCIO.
5. EL TRABAJADOR DISEÑARÁ UNA HOJA DE RUTA DE ADOPCIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL ORIENTADA A LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL DE SU ESTABLECIMIENTO.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR OPTIMIZARÁ SU GESTIÓN COMERCIAL MEDIANTE EL USO DE DATOS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES Y LA PERSONALIZACIÓN DE LA OFERTA, INCREMENTANDO SU TICKET PROMEDIO.
2. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR REDUCIRÁ LA INCERTIDUMBRE EN SUS DECISIONES DE COMPRA E INVENTARIO AL INCORPORAR PRONÓSTICOS DE DEMANDA BASADOS EN IA, MEJORANDO SU EFICIENCIA OPERATIVA Y COMERCIAL.
3. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR AUTOMATIZARÁ PARTE DE SUS PROCESOS DE ATENCIÓN Y CONVERSIÓN COMERCIAL MEDIANTE CANALES DIGITALES, LIBERANDO TIEMPO DEL PERSONAL PARA TAREAS DE MAYOR VALOR AGREGADO.
4. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR FORTALECERÁ SU POSICIONAMIENTO FRENTE A COMPETIDORES DIGITALIZADOS DEL SECTOR HORECA AL ADOPTAR HERRAMIENTAS DE IA PARA LA GESTIÓN COMERCIAL, MEJORANDO SU CAPACIDAD DE RESPUESTA AL MERCADO.
5. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR CONTARÁ CON UNA HOJA DE RUTA PROPIA DE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA QUE LE PERMITIRÁ ESCALAR DE MANERA PROGRESIVA SUS CAPACIDADES COMERCIALES BASADAS EN DATOS, FORTALECIENDO SU SOSTENIBILIDAD EN EL MEDIANO PLAZO.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (20 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA

GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 2

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA,

BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 3

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO

DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 4

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOLÍVAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 5

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOLÍVAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 6

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOYACÁ	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN

DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 7

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOYACÁ	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y

MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 8

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CÓRDOBA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 9

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CÓRDOBA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA

FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 10

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CESAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 11

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CESAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 12

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CESAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA

DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 13

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
MAGDALENA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 14

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
MAGDALENA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA

GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 15

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
SANTANDER	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA,

BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 16

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
SANTANDER	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO

DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 17

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
SANTANDER	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 18

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
TOLIMA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 19

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
TOLIMA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN

DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

Grupo 20

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
TOLIMA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y

MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

ES POSIBLE VINCULAR EL DESARROLLO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN VIRTUAL EN DEPARTAMENTOS DONDE ACODRES NO CUENTA CON PRESENCIA FÍSICA DIRECTA, COMO BOYACÁ, CÓRDOBA, BOLÍVAR Y CÉSAR, GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO A TRAVÉS DE SUS CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). AL APOYARSE EN LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS, ACODRES PUEDE CONVOCAR Y COORDINAR LA PARTICIPACIÓN DE AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE ESTOS DEPARTAMENTOS EN LA MODALIDAD VIRTUAL, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN MÁS ALLÁ DEL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO. ESTA ESTRATEGIA MAXIMIZA EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS, CONTRIBUYENDO AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL Y A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

AULA VIRTUAL

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

PODCAST

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

LA ADOPCIÓN DE UN MATERIAL DE FORMACIÓN EN FORMATO DIGITAL, DISTRIBUIDO A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO, HERRAMIENTAS EN LA NUBE O ENLACES DE DESCARGA DIRECTA, RESPONDE DE MANERA ESTRATÉGICA A LA NECESIDAD DE OPTIMIZAR Y MODERNIZAR LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN EL SECTOR GASTRONÓMICO ACTUAL.
EL MATERIAL DE FORMACIÓN, DISEÑADO BAJO LA MODALIDAD DE CARTILLA DIGITAL, ESTÁ METODOLÓGICAMENTE ESTRUCTURADO PARA GUARDAR ABSOLUTA COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, LOS CONTENIDOS Y LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA DEFINIDA. ESTE RECURSO ES UN HABILITADOR CLAVE PARA LOS PROCESOS DE TRANSFERENCIA Y APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO, PERMITIENDO QUE LAS PARTICIPANTES CUENTEN CON UN SOPORTE TÉCNICO PERMANENTE Y ACCESIBLE PARA SU APLICACIÓN INMEDIATA.
SE JUSTIFICA ADICIONAL POR LOS SIGUIENTES ASPECTOS:
• NECESIDAD DEL MATERIAL PARA EL PERFIL DEL BENEFICIARIO: DADO QUE LOS PARTICIPANTES SON PROPIETARIOS, ADMINISTRADORES Y PERSONAL COMERCIAL DE MIPYMES GASTRONÓMICAS, UNIDADES DE NEGOCIO, MICRONEGOCIOS Y ACTORES DE LA CADENA CON AGENDAS OPERATIVAS DEMANDANTES, EL

FORMATO DIGITAL PERMITE UN ACCESO ÁGIL Y PERMANENTE A LA INFORMACIÓN, FACILITANDO LA CONSULTA DE GUÍAS Y PLANTILLAS DIRECTAMENTE EN SU ENTORNO DE TRABAJO.
• COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS: EL MATERIAL ESTÁ DISEÑADO PARA SOPORTAR INTEGRALMENTE LAS CINCO UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN: INTELIGENCIA DE DATOS DEL CONSUMIDOR GASTRONÓMICO MEDIANTE IA; IA PARA CANALES DE CONVERSIÓN Y ATENCIÓN COMERCIAL; IA PARA LA OPTIMIZACIÓN COMERCIAL DE VENTAS; DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE, ECONOMÍA CAMPESINA Y SISTEMAS ALIMENTARIOS (ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y ECONOMÍA POPULAR); Y HOJA DE RUTA DE IA PARA LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL GASTRONÓMICA.
• PERTINENCIA CON LOS CONTENIDOS Y METODOLOGÍA: EL MATERIAL INCLUYE PLANTILLAS DE BUYER PERSONA, GUÍAS DE CONFIGURACIÓN DE CHATBOTS, MATRICES DE INDICADORES COMERCIALES Y FORMATOS DE HOJA DE RUTA, QUE PERMITEN AL PARTICIPANTE PASAR DEL COMPONENTE TEÓRICO A LA APLICACIÓN PRÁCTICA EN SU PROPIO NEGOCIO.
• PROPIEDAD INTELECTUAL: EL MATERIAL DE FORMACIÓN CUMPLIRÁ ESTRICTAMENTE CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN CUANTO A PROPIEDAD INTELECTUAL, GARANTIZANDO EL RESPETO POR LOS DERECHOS DE AUTOR DE LOS CONTENIDOS DESARROLLADOS Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS POLÍTICAS DE USO ESTABLECIDAS POR EL SENA PARA EL MATERIAL DIDÁCTICO.

INSUMOS	JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS
—	—

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R010.1 FORMACIÓN VIRTUAL – CURSO 20 HORAS R010.1 CURSO 20 HORAS. SE PRESUPUESTA DE MANERA GLOBAL POR PERSONA. INCLUYE TODOS LOS COSTOS DE VIRTUALIZACIÓN E IMPARTICIÓN (COSTOS DE PLATAFORMA, HONORARIOS DE CAPACITADORES NACIONALES O INTERNACIONALES, MATERIAL DE FORMACIÓN Y AYUDAS PROPIAS DE ESTA MODALIDAD)	CURSO VIRTUAL 20 HORAS	900	$ 570.000	$ 407.500.000	79.43%	$ 0	0.00%	$ 105.500.000	20.57%	**$ 513.000.000**
R012.4 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN – EDICIÓN PODCAST (5 MINUTOS) EDICIÓN PODCAST 5 MINUTOS	EDICIÓN PODCAST 5 MINUTOS	1	$ 500.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 500.000	100.00%	**$ 500.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R013 PÓLIZAS DE SEGURO. GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO CON CARGO A LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	1	$ 150.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 150.000	100.00%	**$ 150.000**
Subtotal rubros AF				**$ 407.500.000**	**79.33%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 106.150.000**	**20.67%**	**$ 513.650.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 407.500.000	79.33%	$ 0	0.00%	$ 106.150.000	20.67%	**$ 513.650.000**
Gastos de operación	$ 51.365.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 51.365.000**
Transferencia — 63 benef. (7.00% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 8.588.228	100.00%	**$ 8.588.228**
Total de la acción de formación	**$ 458.865.000**	**80.00%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 114.738.228**	**20.00%**	**$ 573.603.228**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 513.650.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 51.365.000

TRANSFERENCIA
$ 8.588.228

VALOR TOTAL AF
$ 573.603.228

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 31.390**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 565.015.000 / (900 × 20)

3

ACCIÓN DE FORMACIÓN 3 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

OPTIMIZACIÓN OPERATIVA Y COMERCIAL DE FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES: COCINAS OCULTAS, FOOD TRUCKS Y CALLES GASTRONÓMICAS

CURSO | VIRTUAL | 20 grupo(s) | 900 beneficiarios

Valor total AF
$ 1.099.969.200

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
3

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
3

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN PARA MIPYMES

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

AF3 - LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR GASTRONGÓMICO COLOMBIANO ENFRENTAN UNA BAJA CAPACIDAD DE RESILIENCIA Y ADAPTABILIDAD FRENTE A LA TRANSFORMACIÓN ACELERADA DE LOS MODELOS DE MERCADO. ESTA PROBLEMÁTICA SE MANIFIESTA EN LA ALTA MORTALIDAD EMPRESARIAL DE LOS

ESTABLECIMIENTOS TRADICIONALES INCLUYENDO AQUELLOS QUE HACEN PARTE DE LA ECONOMÍA POPULAR, ANTE LA IRRUPCIÓN DE FORMATOS DISRUPTIVOS Y LA DESCONEXIÓN CON LAS NUEVAS DEMANDAS DE CONSUMO.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

LA FORMACIÓN ES VITAL PARA LA SUPERVIVENCIA Y ESCALABILIDAD DE LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR GASTRONÓMICO COLOMBIANO INCLUYENDO A LOS ACTORES AFILIADOS A ACODRES, ASÍ COMO AQUELLOS QUE HACEN PARTE DE LA CADENA Y SUS GRUPOS DE INTERÉS. EL SECTOR ATRAVIESA UNA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y OPERATIVA DONDE LOS MODELOS TRADICIONALES RESULTAN INSUFICIENTES; LA CARENCIA DE COMPETENCIAS TÉCNICAS EN GESTIÓN DE FORMATOS EMERGENTES Y CONTROL DE COSTOS IMPIDE LA COMPETITIVIDAD, LIMITANDO LA RENTABILIDAD Y LA SOSTENIBILIDAD FRENTE A MERCADOS GLOBALES. ESTA FORMACIÓN ATIENDE LA NECESIDAD DE MANERA TOTAL AL PROVEER HERRAMIENTAS ESPECIALIZADAS PARA LA ESTRUCTURACIÓN OPERATIVA, COMERCIAL Y ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO. AL PROFESIONALIZAR LA CADENA DE VALOR Y ARTICULAR REDES DE ECONOMÍA POPULAR, SE DOTA AL EMPRESARIO DE CAPACIDADES PARA OPTIMIZAR SU MARGEN OPERATIVO, REDUCIR LA MORTALIDAD EMPRESARIAL Y FORTALECER EL TEJIDO ECONÓMICO TERRITORIAL. ES UNA INTERVENCIÓN INTEGRAL QUE TRANSFORMA LA IMPROVISACIÓN EN GESTIÓN BASADA EN DATOS, ASEGURANDO UNA RESPUESTA TÉCNICA Y OPORTUNA A LAS NUEVAS EXIGENCIAS DEL MERCADO.

DATOS INTERNOS
DATO CUALITATIVO: EL GREMIO EVIDENCIA UNA MARCADA FRAGILIDAD EN LOS PROCESOS DE RECONVERSIÓN OPERATIVA. LOS EMPRESARIOS REPORTAN UNA "DESORIENTACIÓN ESTRATÉGICA" AL INTENTAR TRANSITAR HACIA MODELOS DE COCINAS OCULTAS O PLATAFORMAS DIGITALES, PERCIBIENDO QUE EL DESCONOCIMIENTO TÉCNICO EN LA ESTANDARIZACIÓN DE PROCESOS Y CONTROL DE COSTOS IMPIDE LA ESCALABILIDAD DE SUS MICRONEGOCIOS, LIMITANDO SU CAPACIDAD PARA COMPETIR CON ACTORES DIGITALES DE ALTA EFICIENCIA.
DATO CUANTITATIVO: SEGÚN REGISTROS DE PERCEPCIÓN GREMIAL, EL 65% DE LOS ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS HAN MANIFESTADO QUE SUS MÁRGENES OPERATIVOS SE HAN REDUCIDO MÁS DE UN 15% EN EL ÚLTIMO AÑO DEBIDO A LA FALTA DE HERRAMIENTAS PARA GESTIONAR EFICIENTEMENTE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO Y LA ALTA VARIABILIDAD EN LOS COSTOS DE MATERIAS PRIMAS E INTERMEDIACIÓN LOGÍSTICA.
DATOS EXTERNOS
DATO CUALITATIVO: EL SECTOR ENFRENTA UNA "ENCRUCIJADA" DONDE LA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS SOSTENIBLES Y LA DIGITALIZACIÓN NO SON SOLO TENDENCIAS, SINO IMPERATIVOS DE SUPERVIVENCIA. LOS NEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPORTAN UNA DIFICULTAD ESTRUCTURAL PARA TRANSITAR HACIA MODELOS DE EFICIENCIA OPERATIVA, LO QUE GENERA UNA ALTA VULNERABILIDAD ANTE EL DESPERDICIO ALIMENTARIO (QUE PUEDE OSCILAR ENTRE EL 4% Y 10% DEL INVENTARIO) Y UNA DESCONEXIÓN CON LAS NUEVAS DEMANDAS DE CONSUMO CONSCIENTE. HTTPS://WWW.WINTERHALTER.COM/CO-ES/BLOG-WINTERHALTER/TENDENCIAS-GASTRONOMICAS-2025/HTTPS://WWW.WINTERHALTER.COM/CO-ES/BLOG-WINTERHALTER/TENDENCIAS-GASTRONOMICAS-2025/
DATO CUANTITATIVO: UN ESTUDIO DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL DETERMINÓ QUE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS EN COLOMBIA TIENEN DESAFÍOS ESTRUCTURALES DE PERDURABILIDAD, DONDE EL PROMEDIO NACIONAL DE SUPERVIVENCIA A LOS 5 AÑOS ES DE SOLO EL 33,5%. ESPECÍFICAMENTE, EL SUBSECTOR DE ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA REGISTRA UNA DE LAS TASAS DE SUPERVIVENCIA MÁS BAJAS DEL TEJIDO EMPRESARIAL, CON APENAS UN 27,5% DE PERMANENCIA EN EL MERCADO. FUENTE:

HTTPS://CONFECAMARAS.ORG.CO/SEGUN-ESTUDIO-DE-CONFECAMARAS-EL-33-5-DE-LAS-EMPRESAS-DEL-PAIS-SOBREVIVEN-AL-TERMINO-DE-5-ANOS/

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. BRECHA TÉCNICA EN LA TRANSICIÓN OPERATIVA: EXISTE UN PROFUNDO DESCONOCIMIENTO DE LOS REQUERIMIENTOS LOGÍSTICOS Y DE FLUJO DE TRABAJO NECESARIOS PARA MIGRAR DE RESTAURANTES TRADICIONALES A FORMATOS EMERGENTES (COCINAS OCULTAS, FOOD TRUCKS), LO QUE GENERA CUELLOS DE BOTELLA, SOBRECARGAS LABORALES Y DEFICIENCIAS EN LA CAPACIDAD INSTALADA.
2. AUSENCIA DE ESTANDARIZACIÓN Y CONTROL FINANCIERO: LOS MICRONEGOCIOS CARECEN DE HERRAMIENTAS TÉCNICAS (COMO FICHAS DE COSTEO Y CONTROL DE MERMAS) PARA GESTIONAR LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN, LO QUE PROVOCA MÁRGENES DE RENTABILIDAD INSOSTENIBLES FRENTE A LA FLUCTUACIÓN DE PRECIOS DE LOS ALIMENTOS Y LAS ALTAS COMISIONES DE PLATAFORMAS DIGITALES.
3. DEFICIENCIA EN LA ESTRATEGIA COMERCIAL MULTICANAL: SE EVIDENCIA UNA FALTA DE CAPACIDADES PARA SELECCIONAR DE MANERA RENTABLE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DISEÑAR TÁCTICAS ASERTIVAS DE ACTIVACIÓN DE DEMANDA, LO QUE INVISIBILIZA LA PROPUESTA DE VALOR DE LAS MIPYMES, REDUCIENDO SU FLUJO DE CAJA Y LA RETENCIÓN DE CLIENTES.
4. DESARTICULACIÓN DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO: HAY UNA BAJA INTEGRACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS CON LOS ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y CAMPESINA, LO QUE IMPIDE CONSOLIDAR CIRCUITOS CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN. ESTO ENCARECE LOS COSTOS DE PROVEEDURÍA Y ANULA LAS OPORTUNIDADES DE GENERAR VALOR AGREGADO TERRITORIAL.
ESTAS CAUSAS DEMUESTRAN QUE LA ALTA MORTALIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR GASTRONÓMICO NO OBEDECE SOLO A PRESIONES MACROECONÓMICAS, SINO A UNA VULNERABILIDAD ESTRUCTURAL EN LA GESTIÓN INTERNA DE LOS NEGOCIOS. INTERVENIR ESTAS DEFICIENCIAS A TRAVÉS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES IMPERATIVO PARA TRANSFORMAR EL EMPIRISMO EN GERENCIA BASADA EN DATOS; SOLO ASÍ SE LOGRARÁ CERRAR LA BRECHA TÉCNICA, GARANTIZAR LA VIABILIDAD FINANCIERA DE LOS NUEVOS FORMATOS COMERCIALES Y ARTICULAR PRODUCTIVAMENTE A LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR CON EL DESARROLLO DE SUS TERRITORIOS.

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. ELEVADA TASA DE MORTALIDAD EMPRESARIAL: LA PERSISTENCIA DE MODELOS EMPÍRICOS Y NO OPTIMIZADOS CONTINUARÁ PROVOCANDO EL CIERRE PREMATURO DE MICRONEGOCIOS, INCAPACES DE SOSTENERSE ANTE LAS PRESIONES FINANCIERAS Y LA FALTA DE LIQUIDEZ DERIVADA DE UNA MALA GESTIÓN DE COSTOS OPERATIVOS.
2. PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD FRENTE AL MERCADO DIGITAL: LA INCAPACIDAD PARA ADAPTAR LOS PROCESOS HACIA FORMATOS DE ALTA ROTACIÓN (COCINAS OCULTAS, PLATAFORMAS DIGITALES) RELEGARÁ A LAS MIPYMES A UNA POSICIÓN MARGINAL, SIN VISIBILIDAD NI ESTRATEGIAS MULTICANAL PARA CAPTAR AL NUEVO CONSUMIDOR.
3. INESTABILIDAD FINANCIERA Y DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS: SIN HERRAMIENTAS PARA ESTANDARIZAR PROCESOS Y CONTROLAR EL GASTO DE MATERIA PRIMA, LOS NEGOCIOS SEGUIRÁN EROSIONANDO SUS MÁRGENES, AUMENTANDO SU DEPENDENCIA DE PLATAFORMAS DE TERCEROS Y SU VULNERABILIDAD FINANCIERA.
4. DESAPROVECHAMIENTO DEL POTENCIAL DE DESARROLLO TERRITORIAL: LA FALTA DE ARTICULACIÓN CON LA ECONOMÍA POPULAR Y CAMPESINA PERPETUARÁ LA DESVINCULACIÓN CON EL ENTORNO LOCAL, DESPERDICIANDO LAS VENTAJAS DE LOS CIRCUITOS CORTOS Y LIMITANDO EL DESARROLLO DEL TERRITORIO Y SU CADENA PRODUCTIVA.

DE NO EJECUTARSE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, EL GREMIO GASTRONÓMICO REPRESENTADO POR ACODRES SEGUIRÁ ENFRENTANDO UN CICLO DE OBSOLESCENCIA OPERATIVA Y DEBILIDAD ESTRUCTURAL QUE PONE EN RIESGO LA SUPERVIVENCIA DE SUS MIPYMES Y DEBILITA EL TEJIDO ECONÓMICO QUE DEPENDE DEL SECTOR. LA INTERVENCIÓN FORMATIVA ES EL MECANISMO CAPAZ DE ROMPER ESTE PATRÓN, DOTANDO AL SECTOR DE LA RESILIENCIA NECESARIA PARA CONVERTIR LOS RETOS EMERGENTES EN OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE.

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

DESARROLLAR COMPETENCIAS TÉCNICAS EN LOS TRABAJADORES DE MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, ASÍ COMO DE SU CADENA PRODUCTIVA Y GRUPOS DE INTERÉS (INCLUYENDO ECONOMÍA POPULAR), PARA ESTRUCTURAR, OPERAR Y COMERCIALIZAR FORMATOS EMERGENTES, OPTIMIZANDO COSTOS Y ARTICULÁNDOSE CON EL TERRITORIO, E INCREMENTANDO LA PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, RESILIENCIA Y SOSTENIBILIDAD DE LAS EMPRESAS FRENTE A LAS NUEVAS DINÁMICAS DEL MERCADO.

PARA QUÉ
AL ABORDAR ESTA BRECHA DE CONOCIMIENTO Y COMPETENCIA MEDIANTE UNA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, SE CONTRIBUYE DE MANERA DIRECTA A:
PARA LOS TRABAJADORES:
≣ ADQUIRIR COMPETENCIAS EN DISEÑO DE FICHAS TÉCNICAS Y CONTROL DE COSTOS PARA ELEVAR SU CAPACIDAD OPERATIVA Y TOMA DE DECISIONES.
≣ DESARROLLAR HABILIDADES PARA GESTIONAR MODELOS EMERGENTES (COCINAS OCULTAS/FOOD TRUCKS), MEJORANDO SU EMPLEABILIDAD EN UN MERCADO DINÁMICO.
≣ APRENDER A INTEGRAR INSUMOS LOCALES Y CIRCUITOS CORTOS, FORTALECIENDO SU PAPEL EN LA SOSTENIBILIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL TERRITORIO.
PARA LAS EMPRESAS, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR:

≣ OPTIMIZAR MÁRGENES OPERATIVOS MEDIANTE LA REDUCCIÓN DE MERMAS, EL COSTEO PRECISO Y LA ESTANDARIZACIÓN DE PROCESOS PRODUCTIVOS.
≣ HABILITAR LA EXPANSIÓN HACIA NUEVOS CANALES DIGITALES Y FÍSICOS, AUMENTANDO LA ROTACIÓN Y EL ALCANCE DE MERCADO DEL NEGOCIO.
≣ INTEGRAR REDES DE ECONOMÍA POPULAR PARA ASEGURAR CADENAS DE ABASTECIMIENTO RESILIENTES Y UNA OFERTA DE ALTO VALOR AGREGADO.
EL OBJETIVO DEFINIDO ES ALCANZABLE, YA QUE ATACA DIRECTAMENTE LAS BRECHAS TÉCNICAS Y FINANCIERAS IDENTIFICADAS. AL TRANSFORMAR EL EMPIRISMO EN GESTIÓN PROFESIONAL, ESTA FORMACIÓN SOLUCIONA LA VULNERABILIDAD ESTRUCTURAL DEL SECTOR, GARANTIZANDO LA VIABILIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS DE ACODRES Y DE LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA, INCLUYENDO LA ECONOMÍA POPULAR.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
CURSO

MODALIDAD DE FORMACIÓN
VIRTUAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN

TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO
40

N.º DE GRUPOS
20

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
0

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
45

TOTAL DE HORAS DE LA AF
800

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
900

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

PRODUCCIÓN | FINANZAS | MARKETING | CALIDAD | INNOVACIÓN

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES Y LÍDERES DE LAS ÁREAS FUNCIONALES SELECCIONADAS ES DETERMINANTE PARA EL ÉXITO DE LA TRANSFORMACIÓN OPERATIVA QUE PROPONE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN. LA JUSTIFICACIÓN DE SU VINCULACIÓN RADICA EN EL IMPACTO DIRECTO QUE SU GESTIÓN TIENE SOBRE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR GASTRONÓMICO DE ACODRES:
- PRODUCCIÓN: LOS ENCARGADOS DE ESTA ÁREA REQUIEREN LA FORMACIÓN PARA ESTANDARIZAR PROCESOS MEDIANTE FICHAS TÉCNICAS, OPTIMIZAR LA CAPACIDAD INSTALADA Y GESTIONAR FLUJOS DE TRABAJO EN FORMATOS EMERGENTES, LO CUAL ES ESENCIAL PARA REDUCIR REPROCESOS Y GARANTIZAR LA EFICIENCIA OPERATIVA.
- FINANZAS: ES IMPERATIVO QUE EL PERSONAL EN ESTA ÁREA DOMINE LAS HERRAMIENTAS DE COSTEO, ANÁLISIS DE RENTABILIDAD Y MARGEN OPERATIVO. ESTA COMPETENCIA ES VITAL PARA QUE LAS MIPYMES DEJEN DE GESTIONAR EL NEGOCIO DE FORMA EMPÍRICA Y COMIENCEN A TOMAR DECISIONES BASADAS EN DATOS, ASEGURANDO LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA FRENTE A LA VOLATILIDAD DE LOS COSTOS DE MATERIAS PRIMAS.
- MARKETING: LOS TRABAJADORES RESPONSABLES DEL ÁREA COMERCIAL NECESITAN ACTUALIZAR SUS CONOCIMIENTOS EN LA SELECCIÓN DE CANALES Y ESTRATEGIAS DE ACTIVACIÓN DE DEMANDA. SIN ESTAS HABILIDADES, ES IMPOSIBLE PARA EL SECTOR CAPTAR EFECTIVAMENTE A LOS CONSUMIDORES EN ENTORNOS DIGITALES Y FÍSICOS DE ALTA ROTACIÓN.
- CALIDAD: LA FORMACIÓN ES NECESARIA PARA IMPLEMENTAR PROTOCOLOS RIGUROSOS DE INOCUIDAD Y ESTANDARIZACIÓN. LA CAPACIDAD DE REDUCIR LA VARIABILIDAD EN EL SERVICIO Y ASEGURAR LA CONSISTENCIA ES LO QUE PERMITE QUE UN MICRONEGOCIO GANE LA CONFIANZA DEL MERCADO Y SE POSICIONE COMPETITIVAMENTE.
- INNOVACIÓN: EL PERSONAL QUE LIDERA ESTA ÁREA ES CLAVE PARA INTEGRAR NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO, COMO LAS COCINAS OCULTAS O EL USO DE FOOD TRUCKS. ASIMISMO, SON LOS RESPONSABLES DE ARTICULAR LA CADENA DE VALOR CON PROVEEDORES DE LA ECONOMÍA POPULAR, UN FACTOR DIFERENCIADOR QUE AGREGA VALOR SOCIAL Y TERRITORIAL A LA OFERTA GASTRONÓMICA.
EN CONJUNTO, ESTAS ÁREAS FUNCIONALES NO OPERAN DE FORMA AISLADA. LA FORMACIÓN ARTICULA SUS PROCESOS, PERMITIENDO QUE LA PRODUCCIÓN SE ALINEE CON LAS FINANZAS, QUE LA CALIDAD RESPALDE

AL MARKETING Y QUE LA INNOVACIÓN TRANSFORME LA LOGÍSTICA TRADICIONAL EN UN MODELO COLABORATIVO Y RENTABLE. SU PARTICIPACIÓN ES, POR TANTO, LA ÚNICA VÍA PARA GARANTIZAR UNA TRANSICIÓN EXITOSA HACIA UN SECTOR GASTRONÓMICO TECNIFICADO, RESILIENTE Y CAPAZ DE RESPONDER A LAS DEMANDAS DEL MERCADO ACTUAL.

NIVELES OCUPACIONALES

ALTA DIRECCIÓN | MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRES NIVELES OCUPACIONALES (ALTA DIRECCIÓN, NIVEL MEDIO Y OPERATIVO) ES INDISPENSABLE PARA GARANTIZAR QUE LA TRANSFORMACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO GASTRONÓMICO DE LOS AFILIADOS A ACODRES SEA SISTÉMICA Y SOSTENIBLE. LA FORMACIÓN ARTICULA LA VISIÓN ESTRATÉGICA CON LA EJECUCIÓN TÉCNICA, PERMITIENDO QUE CADA ESLABÓN DE LA ORGANIZACIÓN CONTRIBUYA A LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR.

- ALTA DIRECCIÓN: INCLUYE PROPIETARIOS, GERENTES GENERALES Y REPRESENTANTES LEGALES. SU PARTICIPACIÓN ES CRÍTICA PARA LIDERAR LA REESTRUCTURACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO, TOMAR DECISIONES INFORMADAS SOBRE LA ADOPCIÓN DE FORMATOS EMERGENTES (COMO COCINAS OCULTAS O MODELOS MÓVILES) Y GESTIONAR LA ARTICULACIÓN TERRITORIAL CON PROVEEDORES DE LA ECONOMÍA POPULAR. SU PERFIL SE ENFOCA EN EL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO Y LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA A LARGO PLAZO. LA FORMACIÓN LES PROVEE LOS MARCOS DE GESTIÓN PARA CONVERTIR EL EMPIRISMO EN DECISIONES BASADAS EN DATOS.
- NIVEL MEDIO: ABARCA ADMINISTRADORES DE PUNTO DE VENTA, JEFES DE COCINA Y COORDINADORES DE PRODUCCIÓN O MARKETING. ESTE NIVEL ACTÚA COMO EL PUENTE ESENCIAL ENTRE LA ESTRATEGIA Y LA OPERACIÓN. SU PERFIL COMBINA HABILIDADES TÉCNICAS ESPECÍFICAS CON CAPACIDAD DE SUPERVISIÓN. SU PARTICIPACIÓN ES VITAL PARA IMPLEMENTAR LOS PROTOCOLOS DE ESTANDARIZACIÓN, EJECUTAR EL CONTROL DE COSTOS (FINANZAS) Y ASEGURAR QUE LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES DISEÑADAS POR LA ALTA DIRECCIÓN SE TRADUZCAN EN PROCESOS DIARIOS SIN FISURAS NI DESPERDICIOS.
- NIVEL OPERATIVO: INCLUYE COCINEROS, AUXILIARES DE COCINA, PERSONAL DE SERVICIO Y DOMICILIARIOS. SU PERFIL SE CARACTERIZA POR LA EJECUCIÓN DIRECTA DE LAS LABORES TÉCNICAS Y LA INTERACCIÓN CONSTANTE CON EL PRODUCTO Y EL CLIENTE FINAL. SU VINCULACIÓN ES NECESARIA PORQUE SON LOS RESPONSABLES DE APLICAR LAS FICHAS TÉCNICAS, GARANTIZAR LA INOCUIDAD, GESTIONAR LA LOGÍSTICA DE ÚLTIMA MILLA Y REDUCIR LAS MERMAS EN EL ORIGEN. AL DOTARLOS DE COMPETENCIAS TÉCNICAS, EL NIVEL OPERATIVO TRANSFORMA LA EJECUCIÓN DIARIA EN UN FACTOR DE CALIDAD DIFERENCIADOR, IMPACTANDO DIRECTAMENTE EL COSTO REAL DE VENTA (FOOD COST) Y LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE.

ESTA SINERGIA ENTRE NIVELES ASEGURA QUE LA SOLUCIÓN A LA PROBLEMÁTICA DE BAJA PRODUCTIVIDAD Y EMPIRISMO SECTORIAL SEA INTEGRAL, GARANTIZANDO QUE EL GREMIO AVANCE HACIA UNA COMPETITIVIDAD TÉCNICA, RESILIENTE Y CAPAZ DE RESPONDER A LAS DEMANDAS DEL MERCADO ACTUAL.

OCUPACIONES CUOC

11200 - DIRECTORES Y GERENTES GENERALES | 12211 - DIRECTORES Y GERENTES DE VENTAS Y MERCADEO | 12111 - DIRECTORES Y GERENTES FINANCIEROS | 13241 - DIRECTORES Y GERENTES DE COMPRAS Y ADQUISICIONES | 14120 - GERENTES Y ADMINISTRADORES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y RESTAURANTES

24241 - PROFESIONALES DE FORMACIÓN Y DESARROLLO DE PERSONAL

33413 - SUPERVISORES Y COORDINADORES DE PROCESOS DE NEGOCIO, EMPLEADOS DE INFORMACIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE

34340 - CHEFS | 51201 - COCINEROS | 51310 - MESEROS Y CAPITANES DE MESEROS | 51322 - BARISTAS | 51321 - BARTENDERS | 94120 - AYUDANTES DE COCINA | 94110 - COCINEROS DE COMIDAS RÁPIDAS | 96212 - MENSAJEROS

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
100

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
10

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
100

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA FOCALIZACIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN LAS MIPYMES ES DE CARÁCTER TÉCNICO Y ESTRUCTURALMENTE PRIORITARIA PARA ACODRES NACIONAL. DE LAS 923 RAZONES SOCIALES AFILIADAS AL GREMIO; LAS CUALES CONGREGAN A MÁS DE 9.700 ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS EN EL PAÍS, UN TOTAL DE 889 CORRESPONDEN A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ESTE SEGMENTO REPRESENTA EL 96,3% DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA AGREMIACIÓN, CONSOLIDÁNDOSE COMO SU MOTOR OPERATIVO Y EL MAYOR GENERADOR DE EMPLEO SECTORIAL, PERO TAMBIÉN COMO EL ESLABÓN CON MAYOR EXPOSICIÓN AL RIESGO DE MORTALIDAD EMPRESARIAL.
LA PERTINENCIA DE ORIENTAR ESTE PROGRAMA HACIA LAS MIPYMES SE JUSTIFICA BAJO TRES DIMENSIONES CRÍTICAS DE COMPETITIVIDAD:
- IMPACTO SISTÉMICO: AL CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN LAS MIPYMES, SE GARANTIZA UNA MEJORA DIRECTA EN LA COMPETITIVIDAD DE MÁS DEL 90% DE LA BASE AFILIADA, MULTIPLICANDO EL IMPACTO DE LA INVERSIÓN EN EL DESARROLLO ECONÓMICO TERRITORIAL.
- VULNERABILIDAD ESTRUCTURAL: LAS MIPYMES ENFRENTAN LAS MAYORES BRECHAS EN GESTIÓN FINANCIERA, ESTANDARIZACIÓN DE PROCESOS Y ADOPCIÓN DE FORMATOS EMERGENTES; POR ELLO, SON LAS QUE REQUIEREN CON MAYOR URGENCIA ESTA INTERVENCIÓN TÉCNICA PARA CERRAR BRECHAS QUE AMENAZAN SU SUPERVIVENCIA.
- ARTICULACIÓN DE LA ECONOMÍA POPULAR: ESTAS EMPRESAS SON EL CANAL NATURAL PARA INTEGRAR A LOS ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR. FORTALECERLAS MEDIANTE ESTA FORMACIÓN ASEGURA QUE LOS BENEFICIOS DE LA CADENA PRODUCTIVA PERMEEN A TODA LA ESTRUCTURA LOCAL, POTENCIANDO EL IMPACTO SOCIAL DEL SECTOR.
EN CONCLUSIÓN, DIRIGIR EL FORTALECIMIENTO A LAS MIPYMES ES UNA DECISIÓN ESTRATÉGICA QUE GARANTIZA LA RESILIENCIA DEL GREMIO FRENTE A LAS NUEVAS EXIGENCIAS DEL MERCADO. AL PROFESIONALIZAR SU GESTIÓN, TRANSFORMAMOS EL EMPIRISMO PREDOMINANTE EN UN MODELO DE NEGOCIO COMPETITIVO, SOSTENIBLE Y ALTAMENTE ARTICULADO CON EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL PAÍS.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

15

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

150

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR ES LA SIGUIENTE: ESTA ES LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR: SECTOR AGROALIMENTARIO, EL SECTOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SECTOR TURÍSTICO; INCLUYENDO EN ESE SENTIDO EMPRESAS DEDICADAS A LA PRODUCCIÓN Y PROVEEDURÍA ENTRE OTROS DE MATERIAS PRIMAS TALES COMO ACEITES, GRASAS Y MARGARINAS, BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS, CAFÉ, CARNES, CARNES PROCESADAS, CONDIMENTOS Y ESPECIAS, CONGELADOS, CONSERVAS Y ENLATADOS, ENDULZANTES, FRUTAS, VERDURAS Y PULPAS, GRANOS Y ABARROTES, LÁCTEOS QUESOS Y DERIVADOS, PANIFICACIÓN, REPOSTERÍA Y CHOCOLATES, PASTAS, PESCADOS Y MARISCOS, PRECOCIDOS Y CONGELADOS, SALSAS, ADEREZOS Y FONDOS, VINOS, CERVEZAS Y LICORES, DECORACIÓN, FLORES Y PLANTAS, CRISTALERÍA, DOTACIÓN DE COCINA, MANTELERÍA, LENCERÍA Y UNIFORMES, EMPAQUES, ENVASES Y DESECHABLES, AMBIENTACIÓN, SONIDO E ILUMINACIÓN Y ASESORÍAS Y SERVICIOS PROFESIONALES; ENTRE MUCHAS DE LAS CATEGORÍAS EXISTENTES.
LA FORMACIÓN ES NECESARIA PORQUE LOS RETOS ACTUALES DE EFICIENCIA Y SOSTENIBILIDAD NO PUEDEN RESOLVERSE DE FORMA AISLADA POR LOS RESTAURANTES.
JUSTIFICAMOS ESTA PARTICIPACIÓN INTEGRAL BAJO TRES EJES CRÍTICOS:
- SINCRONIZACIÓN DE LA CADENA DE VALOR: LA ESTANDARIZACIÓN OPERATIVA QUE PROPONE ESTA FORMACIÓN REQUIERE QUE TANTO EL RESTAURANTE COMO SUS PROVEEDORES HABLEN EL MISMO LENGUAJE TÉCNICO. SI EL PRODUCTOR DE INSUMOS (COMO CÁRNICOS, LÁCTEOS O EMPAQUES) Y EL PROVEEDOR DE SERVICIOS (TECNOLOGÍA, AMBIENTACIÓN O DOTACIÓN) NO ESTÁN ALINEADOS CON LOS NUEVOS MODELOS DE ALTA EFICIENCIA Y SOSTENIBILIDAD DEL SECTOR HORECA, SE GENERAN INEFICIENCIAS, SOBRECOSTOS Y MERMAS QUE AFECTAN LA RENTABILIDAD FINAL DE TODA LA CADENA.
- RESILIENCIA Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL: LA FORMACIÓN INTEGRA A LA PROVEEDURÍA LOCAL CON LAS NECESIDADES DEL SECTOR TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO. LA PARTICIPACIÓN DE PROVEEDORES LOCALES Y PROFESIONALES DE SERVICIOS EN ESTE PROCESO FORMATIVO PERMITE CONSOLIDAR CIRCUITOS CORTOS DE ABASTECIMIENTO, REDUCIENDO LA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS Y AUMENTANDO LA CALIDAD Y DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO FINAL, LO CUAL ES VITAL PARA LA RESILIENCIA DEL SECTOR FRENTE A LAS FLUCTUACIONES DEL MERCADO GLOBAL.
- PROFESIONALIZACIÓN MULTIDIMENSIONAL: EL SECTOR GASTRONÓMICO YA NO ES SOLO COCINA; ES UNA EXPERIENCIA QUE INVOLUCRA SONIDO, ILUMINACIÓN, DISEÑO, LOGÍSTICA Y SERVICIOS DE CONSULTORÍA. AL FORMAR A TRABAJADORES DE TODAS ESTAS ÁREAS, SE ASEGURA QUE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, EL CONTROL DE COSTOS Y LA CALIDAD SEAN TRANSVERSALES. ESTO PERMITE QUE EL TRABAJADOR, YA SEA UN PRODUCTOR AGROALIMENTARIO, UN PROVEEDOR DE DOTACIÓN O UN CONSULTOR ESTRATÉGICO, CONTRIBUYA ACTIVAMENTE A LA PROPUESTA DE VALOR DEL GREMIO, ELEVANDO LOS ESTÁNDARES DE COMPETITIVIDAD DE TODO EL ECOSISTEMA DE ACODRES.
EN SUMA, ESTA FORMACIÓN NO SOLO CAPACITA A RESTAURANTES, SINO QUE FORTALECE LA RED PRODUCTIVA QUE LOS SOSTIENE, CONVIRTIENDO LA CADENA EN UN SISTEMA COLABORATIVO CAPAZ DE ADAPTARSE, INNOVAR Y PROSPERAR EN EL MERCADO ACTUAL.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

105

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR EN ESTE PROCESO DE FORMACIÓN ES UNA PIEZA CLAVE PARA CERRAR LAS BRECHAS ESTRUCTURALES DEL SECTOR GASTRONÓMICO Y FORTALECER LA COMPETITIVIDAD DE ACODRES.
LA JUSTIFICACIÓN DE SU VINCULACIÓN SE SUSTENTA EN TRES PILARES ESTRATÉGICOS:
- INTEGRACIÓN EN LA CADENA DE VALOR: LA ECONOMÍA POPULAR (PEQUEÑOS PRODUCTORES, DOMICILIARIOS Y MICRONEGOCIOS) ES FUNDAMENTAL PARA LA OPERATIVIDAD DE LOS MODELOS GASTRONÓMICOS ACTUALES. SU FORMACIÓN ES NECESARIA PARA PROFESIONALIZAR SU ROL COMO ALIADOS ESTRATÉGICOS, PERMITIENDO UNA ARTICULACIÓN FLUIDA CON LOS RESTAURANTES MEDIANTE PROTOCOLOS DE CALIDAD Y LOGÍSTICA ESTANDARIZADOS.
- FORTALECIMIENTO DE CIRCUITOS CORTOS: LA FORMACIÓN LES BRINDA HERRAMIENTAS TÉCNICAS PARA INTEGRARSE A LAS REDES LOCALES DE ABASTECIMIENTO. AL CAPACITARLOS, SE REDUCEN LAS INEFICIENCIAS LOGÍSTICAS Y SE FACILITA LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA, LO CUAL FORTALECE LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL AL CONECTAR LA OFERTA CAMPESINA Y POPULAR DIRECTAMENTE CON LA DEMANDA DEL SECTOR HORECA.
- RESILIENCIA Y FORMALIZACIÓN: CAPACITAR A ESTOS TRABAJADORES PERMITE SU INCLUSIÓN PRODUCTIVA Y FORMALIZACIÓN, REDUCIENDO LA VULNERABILIDAD DE SUS MICRONEGOCIOS. AL ESTANDARIZAR SUS PROCESOS COMERCIALES Y OPERATIVOS, ELLOS NO SOLO MEJORAN SU RENTABILIDAD, SINO QUE TAMBIÉN GARANTIZAN LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE TODA LA CADENA PRODUCTIVA DEL GREMIO.
EN CONCLUSIÓN, LA FORMACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR NO ES SOLO UNA ACCIÓN DE IMPACTO SOCIAL; ES UNA ESTRATEGIA INDISPENSABLE PARA PROFESIONALIZAR LA BASE DE LA PIRÁMIDE PRODUCTIVA DEL SECTOR, ASEGURANDO QUE LA INNOVACIÓN Y LA CALIDAD SEAN ESTÁNDARES COMPARTIDOS EN TODA LA CADENA.

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | SERVICIOS

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | SERVICIOS | HOTELERÍA Y TURISMO

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

HOTELERÍA Y TURISMO

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

EL TEJIDO EMPRESARIAL ADSCRITO A ACODRES, REPRESENTADO A NIVEL NACIONAL POR SU CAPÍTULO SANTANDER, CONSTITUIDO ROBUSTAMENTE TANTO POR PERSONAS JURÍDICAS COMO POR PERSONAS NATURALES CON ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO FORMALIZADOS, REPRESENTA EL NÚCLEO DINAMIZADOR DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN COLOMBIA. ESTE SECTOR NO OPERA DE MANERA AISLADA; POR EL CONTRARIO, SE ERIGE COMO UN ESLABÓN ESTRATÉGICO Y CENTRAL DENTRO DE LA CADENA DE VALOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SUBSECTOR DE HOTELERÍA Y TURISMO. EN EL ESCENARIO ECONÓMICO ACTUAL, LA GASTRONOMÍA HA DEJADO DE SER UN SERVICIO COMPLEMENTARIO PARA TRANSFORMARSE EN UN ACTIVO VITAL PARA EL DISEÑO DE PRODUCTOS TURÍSTICOS DE ALTO VALOR PERCIBIDO, CAPACES DE RESPONDER A LAS SOFISTICADAS EXIGENCIAS DEL CONSUMIDOR GLOBAL Y DE CONSOLIDAR EL POSICIONAMIENTO DEL PAÍS COMO UN DESTINO TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO DE PRIMER NIVEL.

BAJO ESTA PERSPECTIVA SISTÉMICA, EL ENFOQUE DE ESTE PROYECTO FORMATIVO POSEE UN CARÁCTER PROFUNDAMENTE TRANSVERSAL Y UN EFECTO MULTIPLICADOR. AL INTERVENIR AL TALENTO HUMANO EN COMPETENCIAS DE VANGUARDIA ASOCIADAS A LA CALIDAD, LA EFICIENCIA Y LA RENTABILIDAD, LA FORMACIÓN TRASCIENDE LAS FRONTERAS DEL ESTABLECIMIENTO GASTRONÓMICO PARA IMPULSAR LA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE SOSTENIBILIDAD INTEGRAL A LO LARGO DE TODA LA CADENA PRODUCTIVA. DE ESTE MODO, LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO TÉCNICO GENERA BENEFICIOS DIRECTOS EN MÚLTIPLES SECTORES CONEXOS DEL DESARROLLO NACIONAL, TALES COMO LA PROVEEDURÍA RURAL Y AGROALIMENTARIA DE INSUMOS, LAS REDES LOGÍSTICAS Y EMPRESAS DE TRANSPORTE, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EMPAQUES Y ENVASES SOSTENIBLES, Y LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE SOPORTE. ASÍ, CADA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CONSOLIDA COMO UNA HERRAMIENTA DE RECONVERSIÓN LABORAL Y RESILIENCIA SECTORIAL, INDISPENSABLE PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA Y ASEGURAR UN CRECIMIENTO ECONÓMICO EQUITATIVO Y RESPONSABLE CON EL ENTORNO.

LA FOCALIZACIÓN EN LOS SECTORES DE SERVICIOS, COMERCIO Y TURISMO, JUNTO A SUS SUBSECTORES DE HOTELERÍA, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS, ES DETERMINANTE PORQUE CONSTITUYEN EL EJE DE LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA Y LA RESILIENCIA ECONÓMICA FRENTE A LOS NUEVOS HÁBITOS DE CONSUMO. ESTOS SECTORES ENFRENTAN DESAFÍOS ESTRUCTURALES EN LA ESTANDARIZACIÓN OPERATIVA, LA ADOPCIÓN DE CANALES DIGITALES Y LA ARTICULACIÓN DE CIRCUITOS CORTOS DE ABASTECIMIENTO, FACTORES QUE LIMITAN SU COMPETITIVIDAD. AL CENTRAR LA FORMACIÓN EN ESTAS ÁREAS, INTERVENIMOS DIRECTAMENTE SOBRE LA BASE DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE ACODRES.
LA PROFESIONALIZACIÓN TÉCNICA EN ESTAS ACTIVIDADES GARANTIZA LA SOSTENIBILIDAD DE LAS MIPYMES, PERMITE UNA RESPUESTA EFICIENTE A LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO Y POTENCIA EL IMPACTO SOCIAL MEDIANTE LA INTEGRACIÓN DE LA ECONOMÍA POPULAR, CONSOLIDANDO UN ECOSISTEMA COLABORATIVO QUE ASEGURA LA VIABILIDAD A LARGO PLAZO DEL GREMIO.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (5)

UT N.º 1 — MODELOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES Y ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS

8	8	16

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	16

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. MODELOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES Y DINÁMICAS ACTUALES DE CONSUMO

- ANÁLISIS DE FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES COMO ESTRATEGIAS DE EXPANSIÓN COMERCIAL: COCINAS OCULTAS, FOOD TRUCKS, CORREDORES GASTRONÓMICOS Y MODELOS HÍBRIDOS; EVALUACIÓN DE ALCANCE OPERATIVO, REQUERIMIENTOS TÉCNICOS, INVERSIÓN INICIAL, RIESGOS Y OPORTUNIDADES COMPETITIVAS.
- TRANSFORMACIÓN DE LOS HÁBITOS DE CONSUMO Y NUEVAS DINÁMICAS DEL MERCADO GASTRONÓMICO: DEMANDA DE CONVENIENCIA, RAPIDEZ, EXPERIENCIAS TERRITORIALES, DOMICILIOS, CONSUMO MÓVIL, EVENTOS GASTRONÓMICOS Y FORMATOS FLEXIBLES DE ATENCIÓN.
- RELACIÓN ENTRE GASTRONOMÍA, ECONOMÍA POPULAR Y OCUPACIÓN PRODUCTIVA DEL TERRITORIO: RECONOCIMIENTO DE MICRONEGOCIOS, EMPRENDIMIENTOS FAMILIARES, REDES LOCALES DE ABASTECIMIENTO Y ESQUEMAS COLABORATIVOS DE COMERCIALIZACIÓN GASTRONÓMICA.

2. DIAGNÓSTICO DE OPORTUNIDAD COMERCIAL Y SEGMENTACIÓN ESTRATÉGICA DEL MERCADO
- CARACTERIZACIÓN Y SEGMENTACIÓN DE PÚBLICOS OBJETIVO: IDENTIFICACIÓN DE PERFILES DE CONSUMO ASOCIADOS A RESIDENTES, TRABAJADORES, TURISTAS, ESTUDIANTES, ASISTENTES A EVENTOS, USUARIOS DIGITALES Y CONSUMIDORES DE CONVENIENCIA.
- ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE UBICACIÓN, FLUJO COMERCIAL Y COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA: EVALUACIÓN DE ZONAS DE OPERACIÓN, HORARIOS DE MAYOR CONSUMO, INTENSIDAD COMPETITIVA Y CRITERIOS DE DIFERENCIACIÓN COMERCIAL.

- EVALUACIÓN DE VIABILIDAD DE FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES: SELECCIÓN DE MODELOS OPERATIVOS SEGÚN CAPACIDAD INSTALADA, ESTRUCTURA DE COSTOS, TALENTO HUMANO, INVERSIÓN REQUERIDA Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.

3. DISEÑO DE PROPUESTA DE VALOR GASTRONÓMICA Y DIFERENCIACIÓN COMPETITIVA
- CONSTRUCCIÓN DEL CONCEPTO GASTRONÓMICO Y POSICIONAMIENTO COMERCIAL: DEFINICIÓN DE IDENTIDAD DE MARCA, PROPUESTA CULINARIA, ATRIBUTOS DIFERENCIALES, ENFOQUE TERRITORIAL Y EXPERIENCIA DE SERVICIO.
- INTEGRACIÓN ESTRATÉGICA ENTRE PRODUCTO, PRECIO, CAPACIDAD OPERATIVA Y VELOCIDAD DE ATENCIÓN: ADAPTACIÓN DE LA OFERTA GASTRONÓMICA A FORMATOS DE ALTO FLUJO, DOMICILIOS, EVENTOS Y COMERCIALIZACIÓN MÓVIL.
- VALIDACIÓN DE DESEMPEÑO COMERCIAL Y POTENCIAL DE ESCALABILIDAD: ANÁLISIS DE INDICADORES DE ACEPTACIÓN DEL MERCADO, FRECUENCIA DE RECOMPRA, TICKET PROMEDIO, MARGEN OPERATIVO Y OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "ESTRUCTURAR MODELOS DE NEGOCIO GASTRONÓMICOS EMERGENTES MEDIANTE EL ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES Y LA VALIDACIÓN DE VIABILIDAD OPERATIVA, CON EL FIN DE OPTIMIZAR LA COMPETITIVIDAD, LA RENTABILIDAD Y LA SOSTENIBILIDAD DE LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR GASTRONÓMICO REPRESENTADO POR ACODRES."
A. ACCIÓN: ESTRUCTURAR MODELOS DE NEGOCIO GASTRONÓMICOS EMERGENTES A TRAVÉS DE LA OPERACIONALIZACIÓN DE DIAGNÓSTICOS COMERCIALES, LA SEGMENTACIÓN ESTRATÉGICA DE MERCADOS Y LA SIMULACIÓN DE ESCENARIOS DE VIABILIDAD, PERMITIENDO TRANSFORMAR EL MODELO OPERATIVO TRADICIONAL HACIA FORMATOS DE ALTA EFICIENCIA.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• DINÁMICAS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DE LOS MODELOS EMERGENTES (COCINAS OCULTAS, FOOD TRUCKS, CORREDORES GASTRONÓMICOS).
• METODOLOGÍAS DE DIAGNÓSTICO DE OPORTUNIDAD Y SEGMENTACIÓN ESTRATÉGICA DE CLIENTES.
• INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO PARA LA EVALUACIÓN DE VIABILIDAD COMERCIAL (TICKET PROMEDIO, MARGEN OPERATIVO, ROTACIÓN).
• TÉCNICAS DE DISEÑO DE PROPUESTA DE VALOR ENFOCADAS EN EXPERIENCIA DE SERVICIO Y COMPETITIVIDAD SECTORIAL.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA EN EL ECOSISTEMA GASTRONÓMICO REPRESENTADO POR ACODRES, INTEGRANDO A TODOS LOS ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA: DESDE PROPIETARIOS, GERENTES Y ADMINISTRADORES DE MIPYMES Y MICRONEGOCIOS, HASTA EL TALENTO HUMANO OPERATIVO Y LOS PÚBLICOS DE INTERÉS VINCULADOS A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN. LA APLICACIÓN SE MATERIALIZA EN LOS EJERCICIOS DE PLANEACIÓN, RECONFIGURACIÓN DE OFERTAS Y DISEÑO DE PLANES DE EXPANSIÓN COMERCIAL AJUSTADOS A LA REALIDAD DE LOS ESTABLECIMIENTOS Y A LAS DEMANDAS DEL MERCADO ACTUAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ESTUDIO INDIVIDUAL | TAREAS INDIVIDUALES | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — ESTRUCTURACIÓN OPERATIVA Y CONTROL PRODUCTIVO PARA FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
8	8	16

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	16

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. DISEÑO OPERATIVO Y CAPACIDAD PRODUCTIVA DEL MODELO GASTRONÓMICO

≣ DISEÑO DEL FLUJO OPERATIVO Y DE SERVICIO PARA FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES: ORGANIZACIÓN DE COMPRAS, ALMACENAMIENTO, ALISTAMIENTO, PRODUCCIÓN, EMPAQUE, DESPACHO Y ATENCIÓN AL CLIENTE SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO.

≣ PLANEACIÓN OPERATIVA Y DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DE ACTIVIDADES: DEFINICIÓN DE ROLES, TIEMPOS ESTÁNDAR, SECUENCIA DE PROCESOS Y PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL PARA OPTIMIZAR LA PRODUCTIVIDAD Y MINIMIZAR REPROCESOS.

≣ EVALUACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA Y PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL: ESTIMACIÓN DE VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN, CAPACIDAD DE ATENCIÓN, REQUERIMIENTOS DE PERSONAL Y LÍMITES OPERATIVOS DEL MODELO GASTRONÓMICO.

2. ESTANDARIZACIÓN DEL PRODUCTO Y ASEGURAMIENTO DE CALIDAD
≣ DISEÑO Y APLICACIÓN DE FICHAS TÉCNICAS GASTRONÓMICAS: ESTANDARIZACIÓN DE INGREDIENTES, GRAMAJES, RENDIMIENTOS, PORCIONES, PRESENTACIÓN Y CONTROL DE COSTOS POR PREPARACIÓN.

≣ IMPLEMENTACIÓN DE CONTROLES OPERATIVOS Y REDUCCIÓN DE VARIABILIDAD: GESTIÓN DE MERMAS, CONTROL DE DESPERDICIOS, ESTANDARIZACIÓN DE PROCESOS Y ASEGURAMIENTO DE CONSISTENCIA EN EL SERVICIO.

≣ APLICACIÓN DE PROTOCOLOS DE CALIDAD E INOCUIDAD PARA FORMATOS GASTRONÓMICOS ALTERNATIVOS: MANIPULACIÓN, ALMACENAMIENTO, EMPAQUE, TRANSPORTE, TRAZABILIDAD, LIMPIEZA Y CONTROL SANITARIO.

3. GESTIÓN DE COSTOS, RENTABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD OPERATIVA

≣ ANÁLISIS DE ESTRUCTURA DE COSTOS OPERATIVOS EN FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES: COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS ASOCIADOS A MATERIAS PRIMAS, EMPAQUES, LOGÍSTICA, PLATAFORMAS DIGITALES, PERSONAL Y OPERACIÓN.

≣ DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS Y RENTABILIDAD COMERCIAL: DETERMINACIÓN DE MÁRGENES, TICKET PROMEDIO, COSTOS DE OPERACIÓN Y SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DEL MODELO GASTRONÓMICO.

≣ IMPLEMENTACIÓN DE INDICADORES DE DESEMPEÑO OPERATIVO Y FINANCIERO: PRODUCTIVIDAD POR PUNTO DE VENTA, ROTACIÓN DE PRODUCTOS, MARGEN OPERATIVO, PUNTO DE EQUILIBRIO Y EFICIENCIA PRODUCTIVA.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

"ESTANDARIZAR LOS PROCESOS OPERATIVOS Y DE CONTROL PRODUCTIVO EN FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES MEDIANTE EL DISEÑO DE FICHAS TÉCNICAS, LA OPTIMIZACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO Y LA GESTIÓN DE COSTOS OPERATIVOS, PARA GARANTIZAR LA EFICIENCIA, LA

RENTABILIDAD Y LA CALIDAD ESTANDARIZADA EN LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR GASTRONÓMICO REPRESENTADO POR ACODRES."

A. ACCIÓN: ESTANDARIZAR LOS PROCESOS OPERATIVOS Y DE CONTROL PRODUCTIVO A TRAVÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE FICHAS TÉCNICAS, EL BALANCEO DE LA CAPACIDAD INSTALADA, LA GESTIÓN RIGUROSA DE MERMAS Y LA APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS, PERMITIENDO REDUCIR LA VARIABILIDAD Y MAXIMIZAR EL MARGEN OPERATIVO DE LOS ESTABLECIMIENTOS.

B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:

≣ DISEÑO Y OPTIMIZACIÓN DE FLUJOS OPERATIVOS Y SECUENCIAS DE PROCESOS EN COCINAS DE ALTO FLUJO.
≣ METODOLOGÍAS PARA LA CREACIÓN Y APLICACIÓN DE FICHAS TÉCNICAS GASTRONÓMICAS (RENDIMIENTOS, GRAMAJES Y CONTROL DE COSTOS).
≣ PROTOCOLOS DE INOCUIDAD, CALIDAD Y TRAZABILIDAD ADAPTADOS A MODELOS ALTERNATIVOS (EMPAQUE, DESPACHO Y LOGÍSTICA).
≣ GESTIÓN DE COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS, FIJACIÓN DE PRECIOS COMERCIALES Y ANÁLISIS DE INDICADORES DE RENTABILIDAD (PUNTO DE EQUILIBRIO, MARGEN OPERATIVO).

C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA EN LA OPERACIÓN DIARIA DE LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS QUE CONFORMAN LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR GASTRONÓMICO DE ACODRES, ABARCANDO DESDE LA GESTIÓN DE COMPRAS Y ALISTAMIENTO HASTA LA LOGÍSTICA DE DESPACHO Y ATENCIÓN. ES APLICABLE POR CHEFS, ADMINISTRADORES, ENCARGADOS DE PRODUCCIÓN Y PROPIETARIOS QUE BUSCAN LA TECNIFICACIÓN DE SUS PROCESOS PRODUCTIVOS Y EL BLINDAJE FINANCIERO DE SU MODELO DE NEGOCIO.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS | ESTUDIO DE CASO | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — ESTRATEGIAS COMERCIALES Y ACTIVACIÓN DE DEMANDA PARA FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	3	5

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	5

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. SELECCIÓN DE CANALES COMERCIALES PARA FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES
≣ IDENTIFICACIÓN DE CANALES DE COMERCIALIZACIÓN APLICABLES A COCINAS OCULTAS, FOOD TRUCKS Y FORMATOS GASTRONÓMICOS MÓVILES: DOMICILIOS, REDES SOCIALES, FERIAS, PLATAFORMAS DIGITALES Y VENTA DIRECTA.

≣ EVALUACIÓN DE CRITERIOS PARA SELECCIÓN DE CANALES COMERCIALES SEGÚN COSTOS OPERATIVOS, CAPACIDAD DE RESPUESTA, PERFIL DEL CLIENTE Y ALCANCE DE MERCADO.

≣ INTEGRACIÓN BÁSICA ENTRE OPERACIÓN, PRODUCTO Y CANAL DE COMERCIALIZACIÓN PARA FORMATOS DE ATENCIÓN FLEXIBLE Y ALTA ROTACIÓN.

2. ESTRATEGIAS DE ACTIVACIÓN COMERCIAL Y RESPUESTA A LA DEMANDA

≣ DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES DE ACTIVACIÓN DE DEMANDA PARA FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES: PROMOCIONES, COMBOS, CAMPAÑAS DIGITALES Y ACCIONES DE VISIBILIDAD TERRITORIAL.

≣ IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR: FRECUENCIA DE COMPRA, PRODUCTOS DE MAYOR ROTACIÓN Y FACTORES DE RECOMPRA.

≣ APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA VALIDACIÓN COMERCIAL Y AJUSTE DE OFERTA GASTRONÓMICA.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

"IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN Y ACTIVACIÓN DE DEMANDA EN FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES MEDIANTE LA SELECCIÓN EFICIENTE DE CANALES Y EL DISEÑO DE TÁCTICAS DE VISIBILIDAD, PARA INCREMENTAR LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO Y LA LEALTAD DEL CLIENTE EN LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR GASTRONÓMICO REPRESENTADO POR ACODRES."
A. ACCIÓN: IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS COMERCIALES Y TÁCTICAS DE ACTIVACIÓN DE DEMANDA A TRAVÉS DE LA SELECCIÓN TÉCNICA DE CANALES MULTICANAL Y EL DESARROLLO DE CAMPAÑAS DE MERCADEO DIRECTO, PERMITIENDO OPTIMIZAR EL FLUJO DE VENTAS Y LA CONEXIÓN CON EL CONSUMIDOR FINAL.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE CANALES COMERCIALES (DOMICILIOS, PLATAFORMAS DIGITALES, VENTA DIRECTA Y FERIAS).
• METODOLOGÍAS PARA LA ACTIVACIÓN DE DEMANDA: PROMOCIONES TÁCTICAS, COMBOS ESTRATÉGICOS Y VISIBILIDAD TERRITORIAL.
• ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR: VARIABLES DE FRECUENCIA, ROTACIÓN DE PRODUCTOS Y FACTORES DE RECOMPRA.
• HERRAMIENTAS DE VALIDACIÓN COMERCIAL Y AJUSTE DE OFERTA EN ENTORNOS DE ALTA ROTACIÓN.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA EN EL ÁMBITO COMERCIAL DE LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS QUE INTEGRAN LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR GASTRONÓMICO DE ACODRES, ABARCANDO DESDE LA GESTIÓN DE PLATAFORMAS DIGITALES Y REDES SOCIALES HASTA LA EJECUCIÓN DE ACCIONES COMERCIALES EN CALLE O EVENTOS. ES APLICABLE POR PROPIETARIOS,

ENCARGADOS DE MARKETING Y EQUIPOS DE VENTAS QUE BUSCAN MEJORAR LA VISIBILIDAD DE SU MARCA Y LA EFECTIVIDAD DE SUS CANALES DE ATENCIÓN.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

BÚSQUEDA, ANÁLISIS Y SÍNTESIS DE INFORMACIÓN | TAREAS INDIVIDUALES | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 4 — VALIDACIÓN OPERATIVA Y VIABILIDAD COMERCIAL DEL MODELO GASTRONÓMICO

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
0	1	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1, VALIDACIÓN APLICADA DEL MODELO GASTRONÓMICO

≣ EVALUACIÓN DE COHERENCIA ENTRE PROPUESTA DE VALOR, CAPACIDAD OPERATIVA, ESTRUCTURA DE COSTOS Y ESTRATEGIA COMERCIAL DEL MODELO GASTRONÓMICO EMERGENTE.
≣ VALIDACIÓN BÁSICA DE VIABILIDAD OPERATIVA Y COMERCIAL MEDIANTE REVISIÓN DE INDICADORES DE PRODUCCIÓN, TIEMPOS DE ATENCIÓN, DEMANDA ESPERADA Y CAPACIDAD INSTALADA.
≣ IDENTIFICACIÓN DE ACCIONES PRIORITARIAS PARA EL FORTALECIMIENTO E IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO GASTRONÓMICO EN FORMATOS EMERGENTES Y ECONOMÍAS GASTRONÓMICAS TERRITORIALES.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "VALIDAR LA VIABILIDAD INTEGRAL DE MODELOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES MEDIANTE LA AUDITORÍA DE COHERENCIA ENTRE SU PROPUESTA DE VALOR, CAPACIDAD OPERATIVA Y ESTRUCTURA FINANCIERA, PARA ASEGURAR LA ESCALABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD DE LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR REPRESENTADO POR ACODRES."
A. ACCIÓN: VALIDAR LA VIABILIDAD INTEGRAL DEL MODELO GASTRONÓMICO A TRAVÉS DE LA REVISIÓN CRUZADA DE INDICADORES DE PRODUCCIÓN, TIEMPOS DE RESPUESTA Y RENTABILIDAD, PERMITIENDO DEFINIR ACCIONES PRIORITARIAS DE FORTALECIMIENTO PARA SU IMPLEMENTACIÓN EXITOSA EN EL TERRITORIO.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
- METODOLOGÍA DE AUDITORÍA DE COHERENCIA: ALINEACIÓN ESTRATÉGICA ENTRE PROPUESTA DE VALOR, COSTOS Y OPERACIÓN.
- INDICADORES CLAVE DE VIABILIDAD (KPIS): RELACIÓN DEMANDA ESPERADA, CAPACIDAD INSTALADA Y TIEMPOS DE ATENCIÓN.

- PLANIFICACIÓN DE ACCIONES TÁCTICAS: IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS Y PRIORIZACIÓN DE TAREAS PARA LA EJECUCIÓN DEL MODELO GASTRONÓMICO.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA EN EL CIERRE DEL PROCESO DE FORMACIÓN, PERMITIENDO A LOS PROPIETARIOS Y ADMINISTRADORES DE MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DE LA CADENA PRODUCTIVA DE ACODRES REALIZAR UN DIAGNÓSTICO FINAL DE SU MODELO DE NEGOCIO. ES APLICABLE COMO HERRAMIENTA DE TOMA DE DECISIONES PARA PONER EN MARCHA, AJUSTAR O FORTALECER EL FORMATO GASTRONÓMICO (COCINA OCULTA, FOOD TRUCK O CORREDOR) CON CRITERIOS DE VIABILIDAD TÉCNICA Y FINANCIERA.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

FORO | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 5 — ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	1	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.2 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL TITULADO CON EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1, CONTEXTO TERRITORIAL Y ECONOMÍA POPULAR EN LA GASTRONOMÍA
IDENTIFICACIÓN DE ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR (PEQUEÑOS PRODUCTORES, MICRONEGOCIOS DE BARRIO, COOPERATIVAS Y DOMICILIARIOS LOCALES) COMO ALIADOS ESTRATÉGICOS PARA LA OPERATIVIDAD DE LOS MODELOS GASTRONÓMICOS ACTUALES.

2, ESTRATEGIAS DE ENCADENAMIENTO Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL: DISEÑO DE REDES LOCALES DE ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN.
FOMENTO DE LA ASOCIATIVIDAD, LA FORMALIZACIÓN Y LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA MEDIANTE LA INTEGRACIÓN DE ESTOS ACTORES EN LA CADENA DE VALOR DEL RESTAURANTE (DESDE LA COMPRA DE INSUMOS HASTA LA ENTREGA DE ÚLTIMA MILLA).

3, COMPETITIVIDAD, VALOR AGREGADO Y ACCESO A MERCADOS: INTEGRACIÓN DE LA PROVEEDURÍA LOCAL EN LA PROPUESTA DE VALOR COMERCIAL.
USO DE HERRAMIENTAS DE GESTIÓN (OPERATIVAS, DIGITALES O TECNOLÓGICAS) PARA OPTIMIZAR LA RELACIÓN CON PROVEEDORES LOCALES, FORTALECIENDO LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO SOSTENIBLE DEL TERRITORIO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "ARTICULAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS ENTRE MIPYMES GASTRONÓMICAS Y ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR MEDIANTE LA INTEGRACIÓN DE CIRCUITOS CORTOS DE ABASTECIMIENTO Y MODELOS COLABORATIVOS, PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL Y LA SOSTENIBILIDAD DEL SECTOR GASTRONÓMICO REPRESENTADO POR ACODRES."

A. ACCIÓN: ARTICULAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y REDES DE COOPERACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE CIRCUITOS CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN, EL FORTALECIMIENTO DE LA PROVEEDURÍA LOCAL Y LA INTEGRACIÓN OPERATIVA DE ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR EN LA CADENA DE VALOR GASTRONÓMICA.

B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:

≣ IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA, POPULAR Y LOCAL COMO ALIADOS ESTRATÉGICOS.
≣ METODOLOGÍAS PARA EL DISEÑO DE REDES LOCALES DE ABASTECIMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA DE ÚLTIMA MILLA.
≣ ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD, FORMALIZACIÓN E INCLUSIÓN PRODUCTIVA EN EL SECTOR GASTRONÓMICO.
≣ HERRAMIENTAS DE GESTIÓN Y TECNOLOGÍA PARA LA OPTIMIZACIÓN DE RELACIONES COMERCIALES CON PROVEEDORES LOCALES.
≣ TÉCNICAS DE GENERACIÓN DE VALOR AGREGADO MEDIANTE LA INTEGRACIÓN DE PROVEEDURÍA LOCAL EN LA PROPUESTA COMERCIAL.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA EN EL ÁMBITO DE LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS PERTENECIENTES A LA CADENA PRODUCTIVA DE ACODRES, CON ALCANCE EN LOS TERRITORIOS DE OPERACIÓN DONDE CONVERGEN PRODUCTORES CAMPESINOS, DOMICILIARIOS LOCALES Y OTROS ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR. ES APLICABLE POR GERENTES, PROPIETARIOS Y RESPONSABLES DE COMPRAS O LOGÍSTICA QUE BUSCAN CONSOLIDAR MODELOS DE NEGOCIO CON ALTO IMPACTO SOCIAL, SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y RESILIENCIA TERRITORIAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | TAREAS INDIVIDUALES | LECTURA DE TEXTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

DESARROLLO EMPRESARIAL, CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

CRECIMIENTO EMPRESARIAL

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA FORMACIÓN ES PERTINENTE PORQUE ATACA DIRECTAMENTE LAS BARRERAS QUE IMPIDEN EL ESCALAMIENTO DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS O QUE PERTENECER A LOS GRUPOS DE INTERÉS DE ACODRES. EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN ESTE SECTOR DEPENDE DE LA TRANSICIÓN DE UN MODELO EMPÍRICO A UNO ESTRUCTURADO, DONDE LA OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS Y EL CONTROL FINANCIERO PERMITAN A LOS NEGOCIOS AUMENTAR SU PRODUCTIVIDAD Y CAPACIDAD DE RESPUESTA ANTE UN MERCADO DINÁMICO. ESTA INTERVENCIÓN FOMENTA LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL AL ELEVAR LOS ESTÁNDARES TÉCNICOS DE LAS EMPRESAS, PERMITIÉNDOLES SER ACTORES MÁS ROBUSTOS Y GENERADORES DE EMPLEO EN SUS REGIONES.
ARTICULACIÓN DE LAS TEMÁTICAS CON EL RETO Y COMPONENTE:
- GESTIÓN DE FORMATOS EMERGENTES: ESTA TEMÁTICA ES LA BASE PARA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, YA QUE PERMITE A LAS MIPYMES DIVERSIFICAR SU OFERTA MEDIANTE MODELOS COMO COCINAS OCULTAS O SERVICIOS MULTICANAL, OPTIMIZANDO SU CAPACIDAD INSTALADA.
- FINANZAS Y CONTROL DE COSTOS: LA FORMACIÓN FINANCIERA ES EL MOTOR DEL CRECIMIENTO, PROPORCIONANDO LA CAPACIDAD DE GESTIONAR EFICIENTEMENTE LOS RECURSOS, MEJORAR LOS MÁRGENES OPERATIVOS Y REINVERTIR PARA EL ESCALAMIENTO DEL NEGOCIO.
- LOGÍSTICA Y ARTICULACIÓN CON LA ECONOMÍA POPULAR: ESTE COMPONENTE POTENCIA EL CRECIMIENTO AL PROFESIONALIZAR LA CADENA DE ABASTECIMIENTO, PERMITIENDO QUE LAS MIPYMES ESCALEN SUS OPERACIONES MEDIANTE ALIANZAS ESTRATÉGICAS CON LA ECONOMÍA POPULAR, LO QUE REDUCE COSTOS Y AUMENTA LA COMPETITIVIDAD DE TODA LA RED PRODUCTIVA TERRITORIAL.
ESTA ALINEACIÓN ASEGURA QUE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN NO SEA SOLO UNA CAPACITACIÓN PUNTUAL, SINO UNA ESTRATEGIA INTEGRAL PARA FORTALECER LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL, GESTIONAR EL CONOCIMIENTO TÉCNICO NECESARIO Y CONVERTIR A LOS ESTABLECIMIENTOS DE ACODRES EN REFERENTES DE COMPETITIVIDAD DENTRO DE SUS AGENDAS DE DESARROLLO TERRITORIAL.
ADICIONAL LA FORMACIÓN SE ARTICULA CON EL RETO "TURISMO SOSTENIBLE Y CULTURA POPULAR" (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026), MEDIANTE EL COMPONENTE ESTRATÉGICO "ENCADENAMIENTOS ENTRE TURISMO CULTURAL Y PRODUCCIÓN REGIONAL". ESTA ALINEACIÓN ES FUNDAMENTAL, YA QUE PROFESIONALIZA A LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS PARA QUE ACTÚEN COMO NODOS CLAVE EN LA OFERTA TURÍSTICA, TRANSFORMANDO LA GASTRONOMÍA LOCAL EN UNA EXPERIENCIA CON VALOR AÑADIDO. AL ESTANDARIZAR PROCESOS Y FORTALECER LOS ENCADENAMIENTOS CON PRODUCTORES REGIONALES, LA FORMACIÓN IMPULSA UNA CONVERGENCIA ENTRE LA CULTURA, LA PRODUCCIÓN LOCAL Y LOS SERVICIOS TURÍSTICOS, ASEGURANDO QUE EL TURISMO GASTRONÓMICO GENERE UN IMPACTO ECONÓMICO MEDIBLE Y SOSTENIBLE EN LA COHESIÓN TERRITORIAL DE LAS REGIONES DONDE OPERA EL GREMIO.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA PRESENTE ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CATALOGA COMO ESPECIALIZADA DEBIDO A QUE SU ESTRUCTURA Y ALCANCE TÉCNICO SUPERAN LA OFERTA ACADÉMICA CONVENCIONAL DISPONIBLE. LOS CONTENIDOS PROPUESTOS NO FORMAN PARTE DEL CATÁLOGO ACTUAL DEL SENA NI DE OTROS PROGRAMAS DE FORMACIÓN ABIERTA, YA QUE HAN SIDO DISEÑADOS DE MANERA EXCLUSIVA Y A MEDIDA PARA ATENDER LA PROBLEMÁTICA ESTRUCTURAL DE BAJA PRODUCTIVIDAD Y EMPIRISMO TÉCNICO IDENTIFICADA EN LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS DEL GREMIO.
LA ESPECIALIZACIÓN SE FUNDAMENTA EN LOS SIGUIENTES CRITERIOS:
• ALTO NIVEL DE CONOCIMIENTO: LA FORMACIÓN INTEGRA DOMINIOS AVANZADOS EN MODELADO DE ESTRUCTURAS DE COSTOS, DISEÑO DE FICHAS TÉCNICAS PARA FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES

Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE CADENAS DE VALOR, SUPERANDO LOS NIVELES DE FORMACIÓN TÉCNICA O TECNOLÓGICA BÁSICA.
• APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS: EL PROGRAMA ESTÁ DISEÑADO PARA SU IMPLEMENTACIÓN INMEDIATA EN EL PUESTO DE TRABAJO, PERMITIENDO QUE EL PERSONAL APLIQUE HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS, CONTROL DE MERMAS Y LOGÍSTICA DE ÚLTIMA MILLA, TRANSFORMANDO LA OPERACIÓN DIARIA EN PROCESOS ESTANDARIZADOS Y MEDIBLES.
• PERFIL DEL BENEFICIARIO: LA FORMACIÓN ESTÁ DIRIGIDA A UNA POBLACIÓN CON EXPERIENCIA PREVIA Y ROLES DE TOMA DE DECISIONES, DESDE LA ALTA DIRECCIÓN HASTA NIVELES OPERATIVOS ESPECIALIZADOS, LO QUE REQUIERE UN NIVEL DE PROFUNDIDAD Y ENFOQUE PRÁCTICO QUE LOS PROGRAMAS MASIVOS NO ALCANZAN A CUBRIR.
• ENFOQUE: LA PROPUESTA POSEE UN ENFOQUE SISTÉMICO QUE ARTICULA ÁREAS FUNCIONALES (PRODUCCIÓN, FINANZAS, MARKETING, CALIDAD E INNOVACIÓN) CON EL PROPÓSITO ESPECÍFICO DE FOMENTAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS ENTRE EL SECTOR HORECA, EL SECTOR AGROALIMENTARIO Y LA ECONOMÍA POPULAR, UN ABORDAJE ÚNICO DISEÑADO PARA LA COHESIÓN TERRITORIAL Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DEL SECTOR.
ESTA NATURALEZA ESPECIALIZADA GARANTIZA QUE LA INTERVENCIÓN NO SOLO SEA TEÓRICA, SINO UNA HERRAMIENTA DE TRANSFORMACIÓN COMPETITIVA QUE RESPONDE PUNTUALMENTE A LOS RETOS NACIONALES DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y TURISMO SOSTENIBLE

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. - EL TRABAJADOR ESTANDARIZARÁ LA PRODUCCIÓN GASTRONÓMICA MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE FICHAS TÉCNICAS Y PROTOCOLOS DE CALIDAD, LOGRANDO UNA REDUCCIÓN VERIFICABLE EN EL PORCENTAJE DE MERMAS Y UNA MAYOR CONSISTENCIA EN LA OFERTA FINAL DEL ESTABLECIMIENTO
2. - EL TRABAJADOR EJECUTARÁ EL ANÁLISIS FINANCIERO Y DE COSTOS DEL NEGOCIO MEDIANTE HERRAMIENTAS DE CONTROL, PERMITIENDO LA TOMA DE DECISIONES BASADAS EN INDICADORES PRECISOS SOBRE MÁRGENES DE UTILIDAD Y PUNTO DE EQUILIBRIO EN SU ÁREA DE RESPONSABILIDAD.
3. - EL TRABAJADOR GESTIONARÁ ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN Y CANALES DE VENTA (DIGITALES O FÍSICOS), OPTIMIZANDO LA ROTACIÓN DE PRODUCTOS Y LA RESPUESTA A LAS DEMANDAS DEL MERCADO TURÍSTICO ACTUAL.
4. - EL TRABAJADOR INTEGRARÁ DE MANERA EFICIENTE A PROVEEDORES LOCALES Y ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR EN LA CADENA DE ABASTECIMIENTO, FORTALECIENDO LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y GARANTIZANDO LA TRAZABILIDAD DE LOS INSUMOS.
5. - EL TRABAJADOR IMPLEMENTARÁ MODELOS DE NEGOCIO INNOVADORES Y FORMATOS OPERATIVOS (COMO COCINAS OCULTAS O SERVICIOS OPTIMIZADOS), APLICANDO CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN TECNOLOGÍA Y GESTIÓN PARA AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD Y ALCANCE COMERCIAL DEL MICRONEGOCIO.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR OPTIMIZARÁ SU ESTRUCTURA DE COSTOS Y MÁRGENES DE RENTABILIDAD MEDIANTE LA ADOPCIÓN DE SISTEMAS ESTANDARIZADOS DE CONTROL FINANCIERO, LOGRANDO UNA GESTIÓN BASADA EN DATOS QUE REDUCE EL DESPERDICIO OPERATIVO Y ASEGURA LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DEL NEGOCIO.

2. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR DIVERSIFICARÁ SU OFERTA COMERCIAL Y MODELO DE NEGOCIO MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE FORMATOS GASTRONÓMICOS INNOVADORES, LOGRANDO UNA MAYOR ADAPTABILIDAD A LAS DEMANDAS DEL MERCADO TURÍSTICO Y UNA CAPACIDAD INSTALADA MÁS EFICIENTE FRENTE A LA COMPETENCIA.
3. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR CONSOLIDARÁ ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS SOSTENIBLES CON ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y PROVEEDORES LOCALES, REDUCIENDO LA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS Y GARANTIZANDO UNA CADENA DE ABASTECIMIENTO DE MAYOR CALIDAD, TRAZABILIDAD Y MENOR COSTO LOGÍSTICO.
4. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR INCREMENTARÁ SUS NIVELES DE COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO GASTRONÓMICO MEDIANTE LA ESTANDARIZACIÓN DE PROCESOS DE CALIDAD E INOCUIDAD, LO QUE PERMITE OFRECER UNA PROPUESTA DE VALOR CONSISTENTE Y DIFERENCIADA, ESENCIAL PARA ATRAER A NUEVOS PERFILES DE CONSUMIDORES EN EL SECTOR TURÍSTICO.
5. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR FORTALECERÁ SU CAPACIDAD DE RESILIENCIA Y RESPUESTA ANTE LAS FLUCTUACIONES DEL ENTORNO, AL ARTICULAR DE MANERA ESTRATÉGICA EL USO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS CON LA OPTIMIZACIÓN DE SU INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA, PERMITIENDO UNA GESTIÓN MÁS ÁGIL Y EFICIENTE DE SU OFERTA FRENTE A LA DINÁMICA COMERCIAL ACTUAL.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (20 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA

GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 2

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 3

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL

OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 4

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOLÍVAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 5

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOLÍVAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 6

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOYACÁ	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA

GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 7

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOYACÁ	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 8

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CÓRDOBA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL

OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 9

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CÓRDOBA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 10

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CESAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 11

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CESAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA

GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 12

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CESAR	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 13

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
SANTANDER	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL

OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 14

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
SANTANDER	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 15

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
SANTANDER	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 16

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
MAGDALENA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA

GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 17

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
TOLIMA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 18

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
TOLIMA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL

OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 19

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
TOLIMA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

Grupo 20

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
MAGDALENA	45

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

AULA VIRTUAL

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

PODCAST

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

LA ADOPCIÓN DE UN MATERIAL DE FORMACIÓN EN FORMATO DIGITAL, DISTRIBUIDO A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO, HERRAMIENTAS EN LA NUBE O ENLACES DE DESCARGA DIRECTA, RESPONDE DE MANERA ESTRATÉGICA A LA NECESIDAD DE OPTIMIZAR Y MODERNIZAR LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN EL SECTOR GASTRONÓMICO ACTUAL. EL MATERIAL DE FORMACIÓN PROPUESTO SE ENCUENTRA METODOLÓGICAMENTE ESTRUCTURADO PARA GARANTIZAR LA COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, LOS CONTENIDOS TÉCNICOS Y EL ENFOQUE TEÓRICO-PRÁCTICO DEFINIDOS PARA ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN. SU DISEÑO DIGITAL TIENE COMO PROPÓSITO CENTRAL FACILITAR LOS PROCESOS DE TRANSFERENCIA, CONSULTA Y APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO, ELIMINANDO BARRERAS GEOGRÁFICAS Y TEMPORALES PARA LOS BENEFICIARIOS.
LA PERTINENCIA DE ESTE MATERIAL DIGITAL SE JUSTIFICA BAJO LOS SIGUIENTES CRITERIOS:
• NECESIDAD DEL MATERIAL PARA EL PERFIL DEL BENEFICIARIO: DADO QUE LOS PARTICIPANTES SON PROFESIONALES Y LÍDERES DE MIPYMES GASTRONÓMICAS CON AGENDAS OPERATIVAS DEMANDANTES, EL FORMATO DIGITAL PERMITE UN ACCESO ÁGIL Y PERMANENTE A LA INFORMACIÓN. ESTO FACILITA QUE LOS

GERENTES Y EQUIPOS OPERATIVOS CONSULTEN PROTOCOLOS, PLANTILLAS FINANCIERAS Y GUÍAS DE ESTANDARIZACIÓN DIRECTAMENTE EN SU ENTORNO DE TRABAJO, MAXIMIZANDO LA EFICIENCIA DE LA FORMACIÓN.

• UNIDADES TEMÁTICAS Y CONTENIDOS: EL MATERIAL ESTÁ DISEÑADO PARA SOPORTAR INTEGRALMENTE LAS 5 UNIDADES TEMÁTICAS. LOS CONTENIDOS SE PRESENTAN COMO HERRAMIENTAS APLICABLES (EJEMPLOS DE MODELOS COMERCIALES, MATRICES DE COSTEO, FORMATOS DE CONTROL DE CALIDAD Y DIAGRAMAS DE FLUJO LOGÍSTICO), QUE GARANTIZAN LA TRANSICIÓN DEL CONOCIMIENTO TEÓRICO HACIA SU IMPLEMENTACIÓN PRÁCTICA.

• METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA: EL FORMATO DIGITAL PERMITE INTEGRAR ELEMENTOS MULTIMEDIA, DESCARGABLES INTERACTIVOS Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO QUE REFUERZAN LA METODOLOGÍA DE "APRENDER HACIENDO". ESTE ENFOQUE FACILITA QUE, TRAS REVISAR EL COMPONENTE TEÓRICO, EL TRABAJADOR PUEDA EJECUTAR INMEDIATAMENTE UN EJERCICIO PRÁCTICO (COMO EL COSTEO DE UN PLATO O EL DISEÑO DE UNA RUTA LOGÍSTICA) UTILIZANDO LOS ARCHIVOS DIGITALES PROPORCIONADOS, ASEGURANDO LA APLICACIÓN DIRECTA DE LOS CONCEPTOS EN EL PUESTO DE TRABAJO.

• PROPIEDAD INTELECTUAL: EL MATERIAL DE FORMACIÓN CUMPLIRÁ CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN CUANTO A PROPIEDAD INTELECTUAL, GARANTIZANDO EL RESPETO POR LOS DERECHOS DE AUTOR Y LA DEBIDA CITACIÓN DE LAS FUENTES CONSULTADAS.

• CONTENIDOS ESPECIALIZADOS: EL MATERIAL INCLUIRÁ CONTENIDOS DETALLADOS DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS, DISEÑADAS PARA FORTALECER LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LOS PARTICIPANTES: MODELOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES Y ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES, ESTRUCTURACIÓN OPERATIVA Y CONTROL PRODUCTIVO PARA FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES, ESTRATEGIAS COMERCIALES Y ACTIVACIÓN DE DEMANDA PARA FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES, VALIDACIÓN OPERATIVA Y VIABILIDAD COMERCIAL DEL MODELO GASTRONÓMICO Y ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

INSUMOS

—

JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS

—

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R010.2 FORMACIÓN VIRTUAL - CURSO 40 HORAS R010.2 CURSO 40 HORAS. SE PRESUPUESTA DE MANERA GLOBAL POR PERSONA. INCLUYE TODOS LOS COSTOS DE VIRTUALIZACIÓN E IMPARTICIÓN (COSTOS DE PLATAFORMA, HONORARIOS DE CAPACITADORES NACIONALES O INTERNACIONALES, MATERIAL DE	CURSO VIRTUAL 40 HORAS	900	$1.093.500	$781.259.415	79.38%	$0	0.00%	$202.890.585	20.62%	**$984.150.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
FORMACIÓN Y AYUDAS PROPIAS DE ESTA MODALIDAD)										
R012.4 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - EDICIÓN PODCAST (5 MINUTOS) EDICIÓN PODCAST 5 MINUTOS	EDICIÓN PODCAST 5 MINUTOS	1	$ 550.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 550.000	100.00%	**$ 550.000**
R013 PÓLIZAS DE SEGURO. GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO CON CARGO A LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	1	$ 300.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 300.000	100.00%	**$ 300.000**
Subtotal rubros AF				**$ 781.259.415**	**79.32%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 203.740.585**	**20.68%**	**$ 985.000.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 781.259.415	79.32%	$ 0	0.00%	$ 203.740.585	20.68%	**$ 985.000.000**
Gastos de operación	$ 98.500.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 98.500.000**
Transferencia — 63 benef. (7.00% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 16.469.200	100.00%	**$ 16.469.200**
Total de la acción de formación	**$ 879.759.415**	**79.98%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 220.209.785**	**20.02%**	**$ 1.099.969.200**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 985.000.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 98.500.000

TRANSFERENCIA
$ 16.469.200

VALOR TOTAL AF
$ 1.099.969.200

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 30.097**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 1.083.500.000 / (900 × 40)

4

ACCIÓN DE FORMACIÓN 4 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

HERRAMIENTAS PARA LA VALORIZACIÓN DE NEGOCIOS GASTRONÓMICOS LIDERADOS POR MUJERES BASADOS EN SABERES ANCESTRALES Y PRODUCTOS LOCALES

Valor total AF
$ 7.799.173

TALLER | PRESENCIAL | 1 grupo(s) | 20 beneficiarios

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
4

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
4

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)

1

ENFOQUE DE LA AF

FORMACIÓN PARA MIPYMES

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

AF4 - LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS Y UNIDADES PRODUCTIVAS GASTRONÓMICAS LIDERADOS POR MUJERES Y REPRESENTADOS POR ACODRES PRESENTAN CRÍTICAS DEFICIENCIAS TÉCNICAS PARA VALORIZAR COMERCIALMENTE SUS SABERES ANCESTRALES Y PRODUCTOS LOCALES: CARECEN DE HERRAMIENTAS PARA ESTRUCTURAR OFERTAS CON IDENTIDAD TERRITORIAL, DE MATRICES DE COSTEO PARA RECETAS TRADICIONALES (LO QUE EROSIONA SUS MÁRGENES) Y DE CRITERIOS PARA SELECCIONAR CANALES DE COMERCIALIZACIÓN CORTOS O DIGITALES EFICIENTES.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

ESTA FORMACIÓN ES INDISPENSABLE PARA LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS, UNIDADES PRODUCTIVAS Y GRUPOS DE INTERÉS REPRESENTADOS POR ACODRES, YA QUE MITIGA EL EMPIRISMO OPERATIVO EN NEGOCIOS TRADICIONALES LIDERADOS POR MUJERES MEDIANTE HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y FINANCIERAS. AL TECNIFICAR LA INGENIERÍA DE MENÚS CON IDENTIDAD TERRITORIAL, APLICAR MATRICES CIENTÍFICAS DE COSTEO Y OPTIMIZAR LA SELECCIÓN DE CANALES COMERCIALES CORTOS, SE PROTEGE EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN Y SE ELEVA LA RENTABILIDAD DEL SECTOR CULINARIO. ADICIONALMENTE, SE SALVAGUARDA EL PATRIMONIO INMATERIAL Y LOS SABERES ANCESTRALES AL TRANSFORMARLOS EN VENTAJAS COMPETITIVAS. LA ACCIÓN ATIENDE LA NECESIDAD DE MANERA PARCIAL, PUESTO QUE RESUELVE CON ÉXITO EL DÉFICIT DE COMPETENCIAS COMERCIALES Y DE COSTEO, PERO LA SOSTENIBILIDAD TOTAL REQUIERE DE FACTORES EXTERNOS COMPLEMENTARIOS COMO ACCESO A MICROCRÉDITOS, INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA REGIONAL Y POLÍTICAS PÚBLICAS DE EQUIDAD DE GÉNERO.

DATOS INTERNOS
DATO CUALITATIVO:
DE ACUERDO CON LA PERCEPCIÓN INTERNA DE ACODRES, LAS MUJERES LÍDERES DE MICRONEGOCIOS TRADICIONALES MANIFIESTAN UNA PROFUNDA FRUSTRACIÓN OPERATIVA AL NO CONTAR CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS PARA TRADUCIR LA RIQUEZA DE SUS SABERES ANCESTRALES Y TÉCNICAS CULINARIAS COMUNITARIAS EN UN VALOR COMERCIAL DIFERENCIADO. EL GREMIO PERCIBE QUE LA FIJACIÓN EMPÍRICA DE PRECIOS Y LA DEPENDENCIA FORZADA DE INTERMEDIARIOS TRADICIONALES INVISIBILIZAN LA IDENTIDAD TERRITORIAL DE SUS CARTAS, GENERANDO UN SENTIMIENTO DE DESATENCIÓN SECTORIAL QUE AMENAZA LA PRESERVACIÓN DE SU HERENCIA PATRIMONIAL INMATERIAL.
DATO CUANTITATIVO:
LAS AUDITORÍAS INTERNAS Y SONDEOS COMERCIALES REALIZADOS POR ACODRES EN SU BASE DE GRUPOS DE INTERÉS REVELAN QUE EL 78% DE LAS MIPYMES Y UNIDADES PRODUCTIVAS GASTRONÓMICAS TRADICIONALES LIDERADAS POR MUJERES CARECEN DE UNA MATRIZ CIENTÍFICA DE COSTEO CULINARIO. ESTA DEFICIENCIA GENERA UN DESFASE PROMEDIO DEL 25% EN EL CÁLCULO DE SUS COSTOS DIRECTOS DE ELABORACIÓN, LO QUE EROSIONA SISTEMÁTICAMENTE SU MARGEN DE CONTRIBUCIÓN.
DATOS EXTERNOS
DATO CUALITATIVO:
DE ACUERDO CON UN ANÁLISIS DEL DIARIO ECONÓMICO LA REPÚBLICA (NOVIEMBRE DE 2024), LOS NEGOCIOS DEL SECTOR GASTRONÓMICO ENFRENTAN UNA "TORMENTA PERFECTA" POR LA INFLACIÓN Y LA INFORMALIDAD. EL SECTOR EMPRESARIAL PERCIBE DE FORMA UNÁNIME QUE LA CARENCIA DE UNA ESTRUCTURA TÉCNICA DE COSTOS IMPIDE LA COMPETITIVIDAD REAL. QUIENES OPERAN DE FORMA EMPÍRICA Y TRADICIONAL (UN SEGMENTO DOMINADO AMPLIAMENTE POR MUJERES CABEZA DE FAMILIA EN

MICRONEGOCIOS) NO LOGRAN INTEGRAR EL VALOR DE SU ORIGEN AL PRECIO; ABSORBEN LOS SOBRECOSTOS DE INSUMOS DIRECTAMENTE, PIERDEN CLIENTES AL SUBIR TARIFAS SIN ESTRATEGIA Y QUEDAN ATRAPADOS OPERANDO BAJO UN ESQUEMA EXCLUSIVO DE "SUPERVIVENCIA" QUE AMENAZA SU VIABILIDAD. FUENTE: LA REPÚBLICA. ENLACE VERIFICABLE: HTTPS://WWW.LAREPUBLICA.CO/EMPRESAS/ALTA-INFLACION-E-INFORMALIDAD-TIENEN-EN-JAQUE-A-LAS-EMPRESAS-DEL-SECTOR-GASTRONOMICO-3993496
DATO CUANTITATIVO:
SEGÚN UN ESTUDIO CONJUNTO DEL GREMIO ACODRES Y CLUVI (PUBLICADO POR LA REPÚBLICA), EL IMPACTO DE NO GESTIONAR TÉCNICAMENTE LA MATRIZ DE COSTOS EMPUJÓ A LOS RESTAURANTES A SUBIR SUS PRECIOS HASTA UN 19% DE FORMA REACTIVA, AFECTANDO LA RENTABILIDAD Y ROTACIÓN DE 37.000 PRODUCTOS. AL NO CONTAR CON METODOLOGÍAS FINANCIERAS PARA AMORTIGUAR EL ALZA DE INSUMOS Y ESTRUCTURAR SUS CARTAS DE MANERA COMPETITIVA, CERCA DEL 66% DE LOS ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS EN RIESGO REPORTARON UNA CAÍDA DRÁSTICA EN SUS INGRESOS REALES DE HASTA UN 50%, EVIDENCIANDO MATEMÁTICAMENTE LA URGENCIA DE CAPACITAR A LOS MICRONEGOCIOS Y UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL COSTEO TÉCNICO DE SUS MENÚS. FUENTE: LA REPÚBLICA. ENLACE VERIFICABLE: HTTPS://WWW.LAREPUBLICA.CO/EMPRESAS/LOS-RESTAURANTES-INCREMENTAN-SUS-PRECIOS-14-5-PARA-2023-SEGUN-ESTUDIO-DE-ACODRES-3547870

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. INVISIBILIZACIÓN DEL VALOR PATRIMONIAL: LAS UNIDADES GASTRONÓMICAS OPERAN EMPÍRICAMENTE, OMITIENDO LA CODIFICACIÓN DE SABERES ANCESTRALES E INGREDIENTES LOCALES COMO ACTIVOS COMERCIALES. AL NO ESTRUCTURAR UNA NARRATIVA DE VALOR, SE DILUYEN ANTE PROPUESTAS MASIVAS, PERDIENDO ACCESO A MERCADOS QUE DEMANDAN AUTENTICIDAD.
2. DEFICIENCIA EN LA MODELACIÓN FINANCIERA: LA AUSENCIA DE MATRICES DE COSTEO TÉCNICAS ADAPTADAS A PRODUCTOS TRADICIONALES PROVOCA QUE EL CÁLCULO DE PRECIOS IGNORE COSTOS DIRECTOS (MANO DE OBRA ARTESANAL, MERMAS DE INSUMOS TERRITORIALES). ESTO GENERA UNA EROSIÓN CONSTANTE DE LA UTILIDAD NETA Y DESCAPITALIZACIÓN.
3. BRECHAS EN CIRCUITOS CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN: EXISTE UNA FALTA DE COMPETENCIAS PARA AUDITAR Y SELECCIONAR CANALES (FERIAS, EVENTOS, ENTORNOS DIGITALES PROPIOS). ESTA LIMITACIÓN PERPETÚA LA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS QUE ABSORBEN LA RENTABILIDAD Y ANULAN EL BENEFICIO DIRECTO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS.
4. DESARTICULACIÓN CON LA CADENA DE PROVEEDORES: LA RUPTURA LOGÍSTICA ENTRE EL ESTABLECIMIENTO Y EL PRODUCTOR PRIMARIO ELEVA LOS COSTOS DE ABASTECIMIENTO Y FRAGMENTA LA TRAZABILIDAD, IMPIDIENDO QUE EL NEGOCIO GASTRONÓMICO CONSOLIDE UNA OPERACIÓN EFICIENTE Y EQUITATIVA EN SU TERRITORIO.
ESTA FORMACIÓN ES NECESARIA PARA REVERTIR LA VULNERABILIDAD FINANCIERA Y OPERATIVA QUE COMPROMETE LA RELEVANCIA DE LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS LIDERADOS POR MUJERES. SI NO SE EJECUTAN LAS COMPETENCIAS AQUÍ PLANTEADAS, EL TEJIDO EMPRESARIAL CONTINUARÁ OPERANDO BAJO ESQUEMAS EXTRACTIVOS QUE AGOTAN SUS RECURSOS Y ANULAN SU POTENCIAL DE INNOVACIÓN. ESTE TALLER CONSTITUYE EL PUNTO DE INFLEXIÓN NECESARIO PARA PROFESIONALIZAR LA GESTIÓN PRODUCTIVA, ASEGURANDO QUE EL PATRIMONIO CULTURAL INMATERIAL NO SOLO SE CONSERVE, SINO QUE SE TRANSFORME EN UN ACTIVO COMPETITIVO, DINÁMICO Y RENTABLE QUE ASEGURE SU LUGAR EN LA ECONOMÍA GASTRONÓMICA DEL 2026.

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. DESVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO CULINARIO: LA OMISIÓN DE FORMACIÓN TÉCNICA PROVOCARÁ QUE EL VALOR INMATERIAL (SABERES ANCESTRALES) SE DESVANEZCA EN EL MERCADO, SIENDO REEMPLAZADO POR OFERTAS GENÉRICAS QUE NO CONECTAN CON LA IDENTIDAD TERRITORIAL, REDUCIENDO EL ATRACTIVO ANTE NICHOS DE ALTO VALOR.

2. EROSIÓN FINANCIERA DE UNIDADES PRODUCTIVAS: LA PERSISTENCIA DE UNA GESTIÓN BASADA EN EL EMPIRISMO FINANCIERO IMPEDIRÁ A LAS EMPRESARIAS CALCULAR MÁRGENES REALES, FORZÁNDOLAS A ABSORBER LOS SOBRECOSTOS DE LA INFLACIÓN Y LIMITANDO LA REINVERSIÓN NECESARIA PARA EL CRECIMIENTO DE SUS MICRONEGOCIOS.

3. PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD EN MERCADOS ESPECIALIZADOS: SIN HERRAMIENTAS PARA IDENTIFICAR Y SELECCIONAR CANALES (FERIAS, EVENTOS, CIRCUITOS CORTOS), LAS UNIDADES PRODUCTIVAS SEGUIRÁN SUPEDITADAS A INTERMEDIARIOS MASIVOS, PERDIENDO LA OPORTUNIDAD DE ACCEDER A MERCADOS DE MAYOR MARGEN Y RECONOCIMIENTO DIRECTO.

4. DEBILITAMIENTO DEL TEJIDO ASOCIATIVO: LA FALTA DE UNA NARRATIVA COMERCIAL TÉCNICA Y UNA ESTRATEGIA DE VALORIZACIÓN FRAGMENTARÁ LA COHESIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS DEL GREMIO, DEBILITANDO LA ARTICULACIÓN REGIONAL Y LIMITANDO EL IMPACTO COLECTIVO DE LAS INICIATIVAS DE ACODRES.
LA AUSENCIA DE ESTA INTERVENCIÓN CONSOLIDARÁ UNA BRECHA DE COMPETITIVIDAD TÉCNICA QUE CONDENA A LAS UNIDADES GASTRONÓMICAS LIDERADAS POR MUJERES A UN CICLO DE VULNERABILIDAD FINANCIERA Y DESVALORIZACIÓN DE SU CAPITAL CULTURAL. SIN LA APROPIACIÓN DE ESTAS COMPETENCIAS, EL TEJIDO EMPRESARIAL MANTENDRÁ SU EXPOSICIÓN A RIESGOS OPERATIVOS Y DE MERCADO QUE COMPROMETEN LA VIABILIDAD DE SU PROPUESTA DE VALOR. ESTE TALLER REPRESENTA EL PUNTO DE INFLEXIÓN NECESARIO PARA PROFESIONALIZAR LA GESTIÓN PRODUCTIVA; DE NO REALIZARSE, EL PATRIMONIO GASTRONÓMICO TRADICIONAL SE VERÁ RELEGADO A UNA ECONOMÍA DE SUBSISTENCIA, PERDIENDO LA OPORTUNIDAD DE TRANSFORMAR LOS SABERES ANCESTRALES EN ACTIVOS FINANCIEROS COMPETITIVOS, DINÁMICOS Y RENTABLES QUE ASEGUREN SU RELEVANCIA EN LA ECONOMÍA GASTRONÓMICA NACIONAL AL 2026.

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CAPACITAR A LAS MUJERES TRABAJADORAS EN HERRAMIENTAS DE VALORIZACIÓN IDENTITARIA, COSTEO Y CANALES COMERCIALES, BAJO LA ESTRATEGIA DSNFT DE PRÁCTICAS COMUNITARIAS Y TRADICIONALES CULINARIAS; OPTIMIZANDO LA OFERTA DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR GASTRONÓMICO REPRESENTADAS POR EL GREMIO ACODRES, PARA MITIGAR BRECHAS DE RENTABILIDAD OPERATIVA Y GENERAR UN IMPACTO DIRECTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL SECTOR PRODUCTIVO.

PARA QUÉ
AL ABORDAR ESTA BRECHA DE CONOCIMIENTO Y COMPETENCIA MEDIANTE UNA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, SE CONTRIBUYE DE MANERA DIRECTA A:
PARA LAS TRABAJADORAS:
≣ ADQUIEREN COMPETENCIAS ESPECIALIZADAS PARA GESTIONAR LA RENTABILIDAD DE SUS NEGOCIOS, DEJANDO EL EMPIRISMO Y PROFESIONALIZANDO LA TOMA DE DECISIONES.
≣ DESARROLLAN HABILIDADES PARA TRANSFORMAR EL PATRIMONIO CULTURAL INMATERIAL EN UN ACTIVO

ECONÓMICO DIFERENCIADO Y COMPETITIVO.
≣ APRENDEN A GESTIONAR SUS PROPIOS CANALES DE VENTA, REDUCIENDO LA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS Y AUMENTANDO LA RETENCIÓN DE UTILIDADES..
PARA LAS EMPRESAS, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR:

≣ LA ESTANDARIZACIÓN DE COSTOS Y PRECIOS DE REFERENCIA ELEVA EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN, PERMITIENDO UNA MAYOR ESTABILIDAD FINANCIERA.
≣ LA ESTRUCTURACIÓN DE OFERTAS CON IDENTIDAD TERRITORIAL PERMITE ATRAER NICHOS DE MERCADO DE ALTO VALOR QUE BUSCAN AUTENTICIDAD.
≣ LA FORMALIZACIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y FINANCIEROS FORTALECE LA RESILIENCIA DEL NEGOCIO ANTE LA VOLATILIDAD DEL MERCADO.
EL OBJETIVO DEFINIDO ESTÁ PLENAMENTE ALINEADO CON LA PROBLEMÁTICA IDENTIFICADA, YA QUE ATACA DIRECTAMENTE EL EMPIRISMO EN LA GESTIÓN DE COSTOS Y LA FALTA DE VISIÓN ESTRATÉGICA EN LA COMERCIALIZACIÓN. ES UNA META ALCANZABLE DADO QUE UTILIZA UNA METODOLOGÍA DE TALLER PRÁCTICO (6 HORAS), GARANTIZANDO UNA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO INMEDIATA, APLICABLE Y DE ALTO IMPACTO SOBRE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS MUJERES Y SUS UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL ECOSISTEMA DE ACODRES.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
TALLER

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PRESENCIAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO
6

N.º DE GRUPOS
1

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
20

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
0

TOTAL DE HORAS DE LA AF
6

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
20

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

PRODUCCIÓN | FINANZAS | MARKETING | CALIDAD | VENTAS

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LA FORMACIÓN PROPUESTA ES FUNDAMENTAL PARA LAS MUJERES QUE LIDERAN O TRABAJAN EN LAS ÁREAS FUNCIONALES SELECCIONADAS, YA QUE CIERRA LA BRECHA TÉCNICA ENTRE LA TRADICIÓN CULINARIA Y LA

RENTABILIDAD EMPRESARIAL. A CONTINUACIÓN, LA JUSTIFICACIÓN DE SU PARTICIPACIÓN:
≣ PRODUCCIÓN: LAS TRABAJADORAS REQUIEREN ESTA FORMACIÓN PARA ESTANDARIZAR PROCESOS EMPÍRICOS. AL APLICAR TÉCNICAS DE FICHA TÉCNICA Y GESTIÓN DE INSUMOS LOCALES, TRANSFORMAN SU LABOR DIARIA EN UN MODELO PRODUCTIVO EFICIENTE, REDUCIENDO MERMAS Y GARANTIZANDO CALIDAD CONSTANTE.
≣ FINANZAS: EL PERSONAL EN ESTA ÁREA DEBE DOMINAR MATRICES DE COSTEO PARA DEJAR DE FIJAR PRECIOS POR INTUICIÓN. LA FORMACIÓN LES PERMITE COMPRENDER EL COSTO REAL DE LA MANO DE OBRA ARTESANAL, PROTEGIENDO ASÍ EL MARGEN DE UTILIDAD ANTE LA VOLATILIDAD DE PRECIOS.
≣ MARKETING: ES IMPERATIVO QUE LAS COLABORADORAS TRASCIENDAN LA SIMPLE EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS, APRENDIENDO A ARTICULAR UNA "NARRATIVA DE ORIGEN". ESTO PERMITE QUE LA IDENTIDAD TERRITORIAL SE CONVIERTA EN EL PRINCIPAL ATRIBUTO DE VALOR PARA ATRAER NICHOS DE MERCADO EXCLUSIVOS.
≣ VENTAS: QUIENES OCUPAN ESTAS POSICIONES NECESITAN HABILIDADES PARA IDENTIFICAR CANALES COMERCIALES (FERIAS, EVENTOS, ENTORNOS DIGITALES) DONDE EL PRODUCTO TRADICIONAL SEA ALTAMENTE VALORADO, EVITANDO LA INTERMEDIACIÓN MASIVA QUE DESTRUYE EL VALOR DEL PRODUCTO LOCAL.
≣ CALIDAD: LA FORMACIÓN ES NECESARIA PARA BLINDAR LA REPUTACIÓN DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS. AL INTEGRAR ESTÁNDARES DE EXCELENCIA CON PROCESOS ANCESTRALES, LAS TRABAJADORAS ASEGURAN QUE LA AUTENTICIDAD SEA PERCIBIDA POR EL CLIENTE COMO UN FACTOR DE CONFIANZA Y NO COMO UN RIESGO OPERATIVO.
EN CONCLUSIÓN, LA PARTICIPACIÓN DE ESTE TALENTO HUMANO ES EL EJE QUE GARANTIZA QUE LOS SABERES ANCESTRALES NO DESAPAREZCAN POR FALTA DE VIABILIDAD ECONÓMICA. AL TECNIFICAR ESTOS PERFILES, LAS EMPRESAS DE ACODRES ASEGURAN UNA OPERACIÓN RESILIENTE, CAPAZ DE CONVERTIR EL PATRIMONIO INMATERIAL EN UNA VENTAJA COMPETITIVA RENTABLE, GARANTIZANDO LA SOSTENIBILIDAD A LARGO PLAZO.

NIVELES OCUPACIONALES

ALTA DIRECCIÓN | MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE ESTOS NIVELES OCUPACIONALES EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN 4 ES CRÍTICA PARA GARANTIZAR LA TRANSFORMACIÓN OPERATIVA Y FINANCIERA DEL SECTOR GASTRONÓMICO DE ACODRES. A CONTINUACIÓN, LA JUSTIFICACIÓN DE SU VINCULACIÓN:
• ALTA DIRECCIÓN (PROPIETARIAS, GERENTES GENERALES Y SOCIOS): SU PERFIL SE CARACTERIZA POR TENER UNA VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO Y LA CAPACIDAD DE DECISIÓN SOBRE LA INVERSIÓN Y LOS MODELOS DE NEGOCIO. REQUIEREN ESTA FORMACIÓN PARA COMPRENDER EL VALOR ESTRATÉGICO DE LOS SABERES ANCESTRALES Y SU POTENCIAL COMO ACTIVO COMERCIAL DIFERENCIADOR. SU PARTICIPACIÓN ES VITAL, YA QUE SON QUIENES DEBEN LIDERAR LA TRANSICIÓN DE UN MODELO EMPÍRICO HACIA UNO TECNIFICADO, AUTORIZANDO LA INVERSIÓN EN NUEVOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN QUE ASEGUREN LA SOSTENIBILIDAD Y COMPETITIVIDAD DE SUS MIPYMES EN EL MERCADO NACIONAL.
• NIVEL MEDIO O TÁCTICO (JEFES DE COCINA, ADMINISTRADORAS Y COORDINADORAS DE PRODUCCIÓN): ESTE NIVEL ACTÚA COMO EL PUENTE ESENCIAL ENTRE LA ESTRATEGIA Y LA OPERACIÓN. SU PERFIL COMBINA HABILIDADES TÉCNICAS ESPECÍFICAS CON CAPACIDAD DE SUPERVISIÓN. SU PARTICIPACIÓN ES NECESARIA PARA TRADUCIR LA VISIÓN DIRECTIVA EN PROCESOS DIARIOS, FICHAS TÉCNICAS Y ESTRUCTURAS DE COSTOS. SON ELLOS QUIENES IMPLEMENTAN LOS PROTOCOLOS DE ESTANDARIZACIÓN, EJECUTAN EL CONTROL FINANCIERO Y GARANTIZAN QUE LA NARRATIVA TERRITORIAL SE TRADUZCA OPERATIVAMENTE SIN FISURAS NI DESPERDICIOS.

• NIVEL OPERATIVO (COCINERAS TRADICIONALES, AUXILIARES DE COCINA Y PERSONAL DE ATENCIÓN): SU PERFIL SE CARACTERIZA POR LA EJECUCIÓN DIRECTA DE LAS LABORES CULINARIAS Y EL CONTACTO CONSTANTE CON EL PRODUCTO Y EL CLIENTE. SU VINCULACIÓN ES INDISPENSABLE PORQUE SON LOS RESPONSABLES FINALES DE APLICAR LAS FICHAS TÉCNICAS, GESTIONAR LA FRESCURA DE LOS PRODUCTOS LOCALES Y GARANTIZAR LA AUTENTICIDAD QUE EL MERCADO VALORA. AL DOTARLOS DE COMPETENCIAS TÉCNICAS, EL NIVEL OPERATIVO TRANSFORMA LA EJECUCIÓN DIARIA EN UN FACTOR DE CALIDAD DIFERENCIADOR, IMPACTANDO DIRECTAMENTE EL COSTO REAL DE VENTA (FOOD COST) Y LA SATISFACCIÓN FINAL DEL CONSUMIDOR.
LA SINERGIA ENTRE ESTOS TRES NIVELES ASEGURA QUE LA SOLUCIÓN A LA PROBLEMÁTICA DE BAJA PRODUCTIVIDAD Y EMPIRISMO SECTORIAL SEA INTEGRAL, GARANTIZANDO QUE EL GREMIO AVANCE HACIA UNA COMPETITIVIDAD TÉCNICA, RESILIENTE Y CAPAZ DE RESPONDER A LAS DEMANDAS DEL MERCADO ACTUAL.

OCUPACIONES CUOC

11200 - DIRECTORES Y GERENTES GENERALES | 12111 - DIRECTORES Y GERENTES FINANCIEROS | 94120 - AYUDANTES DE COCINA | 81600 - OPERADORES DE MÁQUINAS PARA ELABORAR ALIMENTOS Y PRODUCTOS AFINES | 75110 - CARNICEROS, PESCADEROS Y AFINES | 75140 - OPERARIOS DE LA CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES, VERDURAS Y AFINES | 75121 - PANADEROS, PASTELEROS Y CONFITEROS | 94110 - COCINEROS DE COMIDAS RÁPIDAS | 51201 - COCINEROS | 34340 - CHEFS | 34340 - CHEFS

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
20

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.° DE EMPRESAS MIPYMES
2

N.° DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
2

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA FOCALIZACIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN LAS MIPYMES ES DE CARÁCTER TÉCNICO Y ESTRUCTURALMENTE PRIORITARIA PARA ACODRES NACIONAL. DE LAS 923 RAZONES SOCIALES AFILIADAS AL GREMIO; LAS CUALES CONGREGAN A MÁS DE 9.700 ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS EN EL PAÍS, UN TOTAL DE 889 CORRESPONDEN A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ESTE SEGMENTO REPRESENTA EL 96,3% DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA AGREMIACIÓN, CONSOLIDÁNDOSE COMO SU MOTOR OPERATIVO Y EL MAYOR GENERADOR DE EMPLEO SECTORIAL, PERO TAMBIÉN COMO EL ESLABÓN CON MAYOR EXPOSICIÓN AL RIESGO DE MORTALIDAD EMPRESARIAL.
LA PARTICIPACIÓN DE LAS MIPYMES EN ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES ESTRATÉGICA Y FUNDAMENTAL PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DE ACODRES Y LA DSNFT DEL SENA. SIENDO 889 DE LAS 923 RAZONES

SOCIALES AFILIADAS, LAS MIPYMES NO SOLO REPRESENTAN LA MAYORÍA ABSOLUTA DEL GREMIO, SINO QUE SON EL MOTOR PRINCIPAL DE EMPLEO Y DINAMISMO ECONÓMICO EN EL SECTOR GASTRONÓMICO COLOMBIANO. SU FOCALIZACIÓN ES PERTINENTE POR TRES RAZONES CLAVE:
≣ EFECTO MULTIPLICADOR EN LA COMPETITIVIDAD: AL TECNIFICAR A LAS MIPYMES, SE IMPACTA LA BASE OPERATIVA DEL GREMIO. LA ADOPCIÓN DE COMPETENCIAS EN VALORIZACIÓN IDENTITARIA, COSTEO CIENTÍFICO Y CANALES MULTICANAL PERMITE ELEVAR EL ESTÁNDAR PROMEDIO DEL SECTOR, FORTALECIENDO LA RESILIENCIA EMPRESARIAL FRENTE A LA VOLATILIDAD ECONÓMICA Y LAS NUEVAS EXIGENCIAS DE LOS CONSUMIDORES.
≣ CIERRE DE BRECHAS DE PRODUCTIVIDAD: LAS MIPYMES ENFRENTAN BARRERAS DE ACCESO A CONSULTORÍA ESPECIALIZADA. ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN DEMOCRATIZA EL CONOCIMIENTO TÉCNICO, TRANSFORMANDO MICRONEGOCIOS INFORMALES EN UNIDADES PRODUCTIVAS EFICIENTES. ESTO NO SOLO MEJORA SUS MÁRGENES FINANCIEROS, SINO QUE LES PERMITE ARTICULARSE DE MANERA EQUITATIVA CON LA CADENA DE SUMINISTRO NACIONAL.
- SOSTENIBILIDAD DEL ECOSISTEMA: LAS MIPYMES SON EL ESLABÓN DONDE SE PRESERVA LA IDENTIDAD TERRITORIAL Y LOS SABERES ANCESTRALES. CAPACITARLAS GARANTIZA QUE EL PATRIMONIO CULINARIO NO SEA DESPLAZADO POR OFERTAS INDUSTRIALES, ASEGURANDO QUE LA HERENCIA GASTRONÓMICA SE CONVIERTA EN UNA VENTAJA COMPETITIVA RENTABLE QUE ASEGURE LA SUPERVIVENCIA DEL GREMIO A LARGO PLAZO.
EN SUMA, ESTE FORTALECIMIENTO ES LA APUESTA TÉCNICA DE ACODRES PARA CONVERTIR LA CAPILARIDAD DE SUS 889 MIPYMES EN UN ECOSISTEMA ROBUSTO, INNOVADOR Y CAPAZ DE SOSTENER EL DESARROLLO TERRITORIAL DESDE LA BASE DE LA PIRÁMIDE ECONÓMICA.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

NO APLICA

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

NO APLICA

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

2

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR ES ESENCIAL PARA LA DEMOCRATIZACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR GASTRONÓMICO. ESTOS ACTORES (QUE

INCLUYEN COCINEROS INFORMALES, MICRONEGOCIOS DE VENTA CALLEJERA Y UNIDADES DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS A PEQUEÑA ESCALA) SON ESLABONES CRÍTICOS DE LA CADENA DE VALOR DE ACODRES, APORTANDO UNA RIQUEZA CULTURAL QUE HOY CARECE DE ESQUEMAS TÉCNICOS DE SOPORTE.
SU VINCULACIÓN EN ESTE PROCESO FORMATIVO SE JUSTIFICA POR:

≣ FORMALIZACIÓN MEDIANTE LA ESPECIALIZACIÓN: PERMITE TRANSITAR DEL EJERCICIO EMPÍRICO HACIA UNA OPERACIÓN TÉCNICA, PROPORCIONANDO LAS HERRAMIENTAS DE COSTEO Y COMERCIALIZACIÓN NECESARIAS PARA AUMENTAR SUS INGRESOS DE MANERA SOSTENIBLE.

≣ INTEGRACIÓN AL ECOSISTEMA GREMIAL: FOMENTA UN ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO REAL, DONDE LA ECONOMÍA POPULAR SE ARTICULA CON LA ESTRUCTURA DE MIPYMES Y PROVEEDORES LOCALES, REDUCIENDO LA BRECHA DE DESIGUALDAD Y FORTALECIENDO LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.

≣ SOSTENIBILIDAD DEL VALOR IDENTITARIO: ESTOS TRABAJADORES SON LOS DEPOSITARIOS DEL SABER ANCESTRAL. FORMARLOS GARANTIZA QUE SU LABOR NO SEA DESPLAZADA POR LA INDUSTRIALIZACIÓN, SINO PROTEGIDA Y POTENCIADA MEDIANTE PRÁCTICAS DE VALORIZACIÓN DE PRODUCTOS LOCALES QUE ASEGUREN SU SUPERVIVENCIA ECONÓMICA.

EN CONCLUSIÓN, INTEGRAR A LA ECONOMÍA POPULAR NO ES SOLO UNA ACCIÓN DE INCLUSIÓN, SINO UNA ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD. AL ELEVAR LAS CAPACIDADES TÉCNICAS DE ESTE SEGMENTO, ACODRES Y EL SENA CONSOLIDAN UN SECTOR GASTRONÓMICO MÁS EQUITATIVO, CAPAZ DE TRANSFORMAR SABERES TRADICIONALES EN MODELOS DE NEGOCIO RENTABLES QUE DINAMIZAN LA ECONOMÍA DESDE LA BASE, ALINEÁNDOSE DIRECTAMENTE CON EL RETO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO DE LA DSNFT 2026.

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | SERVICIOS

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | SERVICIOS | HOTELERÍA Y TURISMO

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

HOTELERÍA Y TURISMO

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

EL TEJIDO EMPRESARIAL ADSCRITO A ACODRES, REPRESENTADO A NIVEL NACIONAL POR SU CAPÍTULO SANTANDER, CONSTITUIDO ROBUSTAMENTE TANTO POR PERSONAS JURÍDICAS COMO POR PERSONAS NATURALES CON ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO FORMALIZADOS, REPRESENTA EL NÚCLEO DINAMIZADOR DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN COLOMBIA. ESTE SECTOR NO

OPERA DE MANERA AISLADA; POR EL CONTRARIO, SE ERIGE COMO UN ESLABÓN ESTRATÉGICO Y CENTRAL DENTRO DE LA CADENA DE VALOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SUBSECTOR DE HOTELERÍA Y TURISMO. EN EL ESCENARIO ECONÓMICO ACTUAL, LA GASTRONOMÍA HA DEJADO DE SER UN SERVICIO COMPLEMENTARIO PARA TRANSFORMARSE EN UN ACTIVO VITAL PARA EL DISEÑO DE PRODUCTOS TURÍSTICOS DE ALTO VALOR PERCIBIDO, CAPACES DE RESPONDER A LAS SOFISTICADAS EXIGENCIAS DEL CONSUMIDOR GLOBAL Y DE CONSOLIDAR EL POSICIONAMIENTO DEL PAÍS COMO UN DESTINO TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO DE PRIMER NIVEL.

BAJO ESTA PERSPECTIVA SISTÉMICA, EL ENFOQUE DE ESTE PROYECTO FORMATIVO POSEE UN CARÁCTER PROFUNDAMENTE TRANSVERSAL Y UN EFECTO MULTIPLICADOR. AL INTERVENIR AL TALENTO HUMANO EN COMPETENCIAS DE VANGUARDIA ASOCIADAS A LA CALIDAD, LA EFICIENCIA Y LA RENTABILIDAD, LA FORMACIÓN TRASCIENDE LAS FRONTERAS DEL ESTABLECIMIENTO GASTRONÓMICO PARA IMPULSAR LA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE SOSTENIBILIDAD INTEGRAL A LO LARGO DE TODA LA CADENA PRODUCTIVA. DE ESTE MODO, LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO TÉCNICO GENERA BENEFICIOS DIRECTOS EN MÚLTIPLES SECTORES CONEXOS DEL DESARROLLO NACIONAL, TALES COMO LA PROVEEDURÍA RURAL Y AGROALIMENTARIA DE INSUMOS, LAS REDES LOGÍSTICAS Y EMPRESAS DE TRANSPORTE, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EMPAQUES Y ENVASES SOSTENIBLES, Y LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE SOPORTE. ASÍ, CADA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CONSOLIDA COMO UNA HERRAMIENTA DE RECONVERSIÓN LABORAL Y RESILIENCIA SECTORIAL, INDISPENSABLE PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA Y ASEGURAR UN CRECIMIENTO ECONÓMICO EQUITATIVO Y RESPONSABLE CON EL ENTORNO.

LA PRIORIZACIÓN DE LOS SECTORES SERVICIOS, COMERCIO Y TURISMO, JUNTO CON SUS SUBSECTORES SELECCIONADOS, ES DETERMINANTE DADO QUE CONSTITUYEN LA COLUMNA VERTEBRAL DE LA PROPUESTA DE VALOR DE ACODRES Y LOS MOTORES DE REACTIVACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS. ESTAS ORGANIZACIONES SON LAS MAYORES EMPLEADORAS DE TALENTO HUMANO ALTAMENTE VULNERABLE Y, SIMULTÁNEAMENTE, LAS QUE ENFRENTAN LOS MAYORES DESAFÍOS DE COMPETITIVIDAD EN LA ERA POST-PANDEMIA.
LA FORMACIÓN ES INDISPENSABLE EN ESTOS SECTORES PORQUE SU OPERACIÓN DEPENDE DIRECTAMENTE DE LA CALIDAD DEL SERVICIO, LA EFICIENCIA EN LA GESTIÓN DE COSTOS (HOSPEDAJE, ALIMENTOS Y BEBIDAS) Y LA CAPACIDAD DE ADAPTARSE A NUEVAS DEMANDAS DEL CONSUMIDOR (EXPERIENCIAS AUTÉNTICAS Y DIGITALIZACIÓN). AL PROFESIONALIZAR ESTOS SUBSECTORES, NO SOLO SE ELEVA LA PRODUCTIVIDAD DE LAS MIPYMES, SINO QUE SE FORTALECE LA CADENA DE VALOR TURÍSTICA NACIONAL, GARANTIZANDO UNA OFERTA COMPETITIVA, SOSTENIBLE Y RENTABLE QUE POSICIONA AL PAÍS COMO UN DESTINO DE CLASE MUNDIAL.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (4)

UT N.º 1 — VALORIZACIÓN DE SABERES ANCESTRALES E IDENTIDAD TERRITORIAL EN NEGOCIOS GASTRONÓMICOS LIDERADOS POR MUJERES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	1	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. IDENTIFICACIÓN DE ATRIBUTOS CULTURALES Y TERRITORIALES PRESENTES EN PRODUCTOS GASTRONÓMICOS TRADICIONALES.
2. RECONOCIMIENTO DE SABERES ANCESTRALES COMO ELEMENTOS DIFERENCIADORES DE LA OFERTA GASTRONÓMICA.
3. ANÁLISIS DE TENDENCIAS DE CONSUMO ASOCIADAS A PRODUCTOS CON IDENTIDAD LOCAL Y VALOR CULTURAL.
JUSTIFICACIÓN ARTICULACIÓN DSNFT

ESTA UNIDAD ES FUNDAMENTAL YA QUE SE ALINEA DE FORMA DIRECTA CON LA ESTRATEGIA PRIORIZADA POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO (DSNFT) DEL SENA, ENFOCADA EN POTENCIAR LAS PRÁCTICAS COMUNITARIAS Y TRADICIONALES EN GASTRONOMÍA. A TRAVÉS DE LA TRANSFERENCIA DE ESTAS HERRAMIENTAS DE VALORIZACIÓN, SE DOTA A LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS, UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SECTOR REPRESENTADOS POR ACODRES, DE METODOLOGÍAS PRECISAS PARA TRANSFORMAR EL PATRIMONIO CULTURAL INMATERIAL EN UN ACTIVO ECONÓMICO SOSTENIBLE. LA FORMACIÓN CAPACITA A LAS MUJERES LÍDERES PARA ESTRUCTURAR UNA PROPUESTA COMERCIAL DIFERENCIADA QUE RESPONDA A LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO ACTUAL, MITIGANDO LA PÉRDIDA DE IDENTIDAD CULINARIA TERRITORIAL Y FORTALECIENDO EL TEJIDO EMPRESARIAL Y LOS GRUPOS DE INTERÉS DEL SECTOR GASTRONÓMICO NACIONAL.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "VALORIZAR LOS SABERES ANCESTRALES E IDENTIDAD TERRITORIAL EN LAS PROPUESTAS COMERCIALES DE ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS, INTEGRANDO ATRIBUTOS CULTURALES TRADICIONALES Y ANÁLISIS DE TENDENCIAS DE CONSUMO SOSTENIBLE, PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL DEL TEJIDO EMPRESARIAL Y MITIGAR LA PÉRDIDA DE PATRIMONIO INMATERIAL CULINARIA."
A. ACCIÓN: VALORIZAR LOS SABERES ANCESTRALES, LAS MEMORIAS COLECTIVAS Y LA IDENTIDAD CULINARIA TRADICIONAL PRESENTES EN LAS MATERIAS PRIMAS LOCALES MEDIANTE METODOLOGÍAS TÉCNICAS DE ESTRUCTURACIÓN DE OFERTA Y DISEÑO DE NARRATIVA DE VALOR EN EL MENÚ.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: COMPRENSIÓN PROFUNDA DE ATRIBUTOS CULTURALES E HISTÓRICOS DE LOS ALIMENTOS TRADICIONALES; DOMINIO CONCEPTUAL Y DE SALVAGUARDA DE SABERES CULINARIOS ANCESTRALES COMO FACTORES COMPETITIVOS DIFERENCIALES; Y ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE MACROTENDENCIAS DE CONSUMO ÉTICO, ORIGEN LOCAL Y SOSTENIBILIDAD APLICADAS A LA GASTRONOMÍA CONTEMPORÁNEA.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE IMPLEMENTA DE FORMA DIRECTA EN LAS ÁREAS DIRECTIVAS, DE DESARROLLO DE PRODUCTO, DE MARKETING O DE OPERACIONES CULINARIAS DENTRO DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS REPRESENTADOS E INTEGRADOS EN EL ECOSISTEMA NACIONAL DE ACODRES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ANÁLISIS DE SERVICIOS – PROCESOS | DISCUSIÓN Y DEBATES EN GRUPO

EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — DISEÑO ESTRATÉGICO DE OFERTAS GASTRONÓMICAS BASADAS EN SABERES ANCESTRALES Y PRODUCTOS LOCALES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	0	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE OFERTAS GASTRONÓMICAS CON IDENTIDAD TERRITORIAL.
2. DEFINICIÓN DE ATRIBUTOS DE VALOR ASOCIADOS A INGREDIENTES, TÉCNICAS Y PREPARACIONES TRADICIONALES.
3. DISEÑO DE PROPUESTAS GASTRONÓMICAS ORIENTADAS A MERCADOS INTERESADOS EN PRODUCTOS CON ORIGEN Y AUTENTICIDAD.

JUSTIFICACIÓN ARTICULACIÓN DSNFT

ESTA UNIDAD ES ESENCIAL DEBIDO A SU ARTICULACIÓN CON LA ESTRATEGIA PRIORIZADA POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO (DSNFT) DEL SENA, ORIENTADA A SALVAGUARDAR LAS PRÁCTICAS COMUNITARIAS Y TRADICIONALES (GASTRONOMÍA). AL SER UN MÓDULO NETAMENTE PRÁCTICO, CAPACITA IN-SITU A LAS MUJERES PARTICIPANTES MEDIANTE METODOLOGÍAS DE DISEÑO Y ESTRUCTURACIÓN DE CARTAS QUE REEMPLAZAN EL EMPIRISMO POR HERRAMIENTAS TÉCNICAS DE PLANEACIÓN CULINARIA. LA APROPIACIÓN DE ESTAS HABILIDADES PERMITE A LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS, MICRONEGOCIOS Y GRUPOS DE INTERÉS REPRESENTADOS POR ACODRES, CODIFICAR DE FORMA ESTRICTA LOS ATRIBUTOS DE VALOR DE SUS INGREDIENTES LOCALES. ESTO ASEGURA LA CREACIÓN DE PROPUESTAS ATRACTIVAS PARA NICHOS DE ALTA RENTABILIDAD Y MERCADOS QUE DEMANDAN AUTENTICIDAD, PROTEGIENDO LA SOSTENIBILIDAD DEL TEJIDO EMPRESARIAL GASTRONÓMICO GREMIAL.
TA

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "DISEÑAR ESTRATÉGICAMENTE OFERTAS GASTRONÓMICAS COMPETITIVAS CON IDENTIDAD TERRITORIAL MEDIANTE LA CODIFICACIÓN TÉCNICA DE ATRIBUTOS DE VALOR EN INGREDIENTES, TÉCNICAS DE COCCIÓN Y PREPARACIONES CULINARIAS TRADICIONALES, ORIENTANDO LA ESTRUCTURACIÓN DE LA CARTA HACIA NICHOS DE MERCADO DE ALTA RENTABILIDAD QUE DEMANDAN

ORIGEN Y AUTENTICIDAD CULINARIA."
A. ACCIÓN: DISEÑAR ESTRATÉGICAMENTE LA ESTRUCTURA DE CARTAS, MENÚS Y OFERTAS GASTRONÓMICAS CON ARRAIGO IDENTITARIO A PARTIR DE LA IMPLEMENTACIÓN DE HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN CULINARIA QUE CODIFIQUEN TÉCNICAMENTE EL VALOR DIFERENCIADOR DE LAS PREPARACIONES E INGREDIENTES TRADICIONALES LOCALES.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: DOMINIO TÉCNICO DE MATRICES Y HERRAMIENTAS DE INGENIERÍA DE MENÚS CON ENFOQUE TERRITORIAL; APROPIACIÓN DE METODOLOGÍAS DE COSTEO Y CATEGORIZACIÓN DE ATRIBUTOS TANGIBLES E INTANGIBLES DE LAS MATERIAS PRIMAS ANCESTRALES; Y COMPRENSIÓN DE LOS PERFILES, DEMANDAS Y EXPECTATIVAS DE LOS NICHOS DE CONSUMO ORIENTADOS A LA AUTENTICIDAD CULINARIA.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE EJECUTA DIRECTAMENTE EN LAS ÁREAS DE DESARROLLO DE PRODUCTO, PRODUCCIÓN CULINARIA, COSTEO DE ALIMENTOS, MARKETING SECTORIAL Y ADMINISTRACIÓN OPERATIVA DENTRO DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS QUE INTEGRAN EL ECOSISTEMA NACIONAL DE ACODRES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS | TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — APLICACIÓN DE UNA MATRIZ BÁSICA DE COSTOS PARA PRODUCTOS GASTRONÓMICOS TRADICIONALES CON VALOR CULTURAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	0	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. APLICACIÓN DE MATRICES DE COSTEO PARA PRODUCTOS GASTRONÓMICOS TRADICIONALES.
2. IDENTIFICACIÓN DE COSTOS DIRECTOS ASOCIADOS A INGREDIENTES, INSUMOS Y PROCESOS DE ELABORACIÓN.
3. DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE REFERENCIA CONSIDERANDO ATRIBUTOS DE VALOR CULTURAL Y TERRITORIAL.

JUSTIFICACIÓN ARTICULACIÓN DSNFT

ESTA UNIDAD PRÁCTICA ES PRIORITARIA DADO SU ENGRANAJE CON LA ESTRATEGIA DE LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO (DSNFT) DEL SENA, ENFOCADA EN LA VIABILIDAD ECONÓMICA DE LAS PRÁCTICAS COMUNITARIAS Y TRADICIONALES EN GASTRONOMÍA. EL MÓDULO DOTA A LAS MUJERES PARTICIPANTES DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS PARA REEMPLAZAR LA

FIJACIÓN EMPÍRICA DE PRECIOS POR METODOLOGÍAS CIENTÍFICAS DE COSTEO. A TRAVÉS DE LA SIMULACIÓN DE PLANTILLAS, LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS REPRESENTADOS POR ACODRES LOGRAN CALCULAR CON EXACTITUD LOS COSTOS DIRECTOS DE LA MANO DE OBRA ARTESANAL Y LOS INSUMOS DE ORIGEN LOCAL. ESTO LES PERMITE ESTRUCTURAR UN MODELO DE PRECIOS EQUILIBRADO QUE CAPTURE MONETARIAMENTE EL VALOR INTANGIBLE DEL PATRIMONIO CULTURAL, PROTEGIENDO LOS MÁRGENES DE RENTABILIDAD DE SUS NEGOCIOS.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "APLICAR MATRICES BÁSICAS DE COSTEO FINANCIERO EN PRODUCTOS GASTRONÓMICOS TRADICIONALES, DETERMINANDO LOS COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN E INTEGRANDO ATRIBUTOS DE VALOR CULTURAL Y TERRITORIAL EN EL CÁLCULO TÉCNICO DEL PRECIO DE REFERENCIA, PARA ASEGURAR LA RENTABILIDAD DE LAS UNIDADES EMPRESARIALES."
A. ACCIÓN: APLICAR MATRICES BÁSICAS DE COSTEO FINANCIERO ESTRUCTURADAS DE FORMA CIENTÍFICA PARA AUDITAR, ORGANIZAR Y REGISTRAR DE MANERA EXACTA EL DESEMBOLSO OPERATIVO REAL DE LAS RECETAS CON ARRAIGO PATRIMONIAL.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: DOMINIO TÉCNICO Y PARAMETRIZACIÓN DE PLANTILLAS DE COSTEO CULINARIO; CLASIFICACIÓN ANALÍTICA DE COSTOS DIRECTOS (MATERIA PRIMA TERRITORIAL, MERMAS DE INSUMOS LOCALES, TIEMPO DE PROCESOS DE ELABORACIÓN TRADICIONAL); Y FÓRMULAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS BASADAS EN EL VALOR CULTURAL PERCIBIDO POR EL MERCADO.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESPLIEGA DIRECTAMENTE EN LAS ESTACIONES DE CONTROL FINANCIERO, COMPRAS SECTORIALES, INGENIERÍA DE MENÚS Y ADMINISTRACIÓN GENERAL DE LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS, UNIDADES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y GRUPOS DE INTERÉS QUE COMPONEN EL ECOSISTEMA DE ACODRES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

TAREAS EN EQUIPO | SOLUCIÓN DE CASOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 4 — IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN PARA PRODUCTOS LOCALES CON IDENTIDAD TERRITORIAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	0	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. ANÁLISIS DE CANALES DE COMERCIALIZACIÓN APLICABLES A PRODUCTOS GASTRONÓMICOS TRADICIONALES.

2. IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE VENTA EN MERCADOS LOCALES, FERIAS, EVENTOS Y PLATAFORMAS DIGITALES.
3. SELECCIÓN DE CANALES ACORDES CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO Y DEL MERCADO OBJETIVO.
JUSTIFICACIÓN ARTICULACIÓN DSNFT

ESTA UNIDAD ES FUNDAMENTAL POR SU ARTICULACIÓN DIRECTA CON LA ESTRATEGIA DE LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO (DSNFT) DEL SENA, ORIENTADA A LA INSERCIÓN EN EL MERCADO DE LAS PRÁCTICAS COMUNITARIAS Y TRADICIONALES (GASTRONOMÍA). AL SER UN TALLER PRÁCTICO, MITIGA LA HISTÓRICA BRECHA DE COMERCIALIZACIÓN QUE AFRONTAN LAS MUJERES LÍDERES DEL SECTOR AL DOTARLAS DE METODOLOGÍAS TÉCNICAS PARA SELECCIONAR CANALES COMERCIALES IDÓNEOS. LA FORMACIÓN PERMITE QUE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS REPRESENTADOS POR ACODRES DEJEN DE DEPENDER DE INTERMEDIARIOS MASIVOS Y ESTRUCTUREN CIRCUITOS CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN EN FERIAS O ENTORNOS DIGITALES. ESTO OPTIMIZA EL ALCANCE DE SUS PRODUCTOS CON IDENTIDAD LOCAL Y BLINDA LA COMPETITIVIDAD DE LOS GRUPOS DE INTERÉS DEL GREMIO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "DETERMINAR CANALES DE COMERCIALIZACIÓN ESTRATÉGICOS PARA PRODUCTOS GASTRONÓMICOS TRADICIONALES CON IDENTIDAD TERRITORIAL, EVALUANDO OPORTUNIDADES DE VENTA EN CIRCUITOS LOCALES, PLATAFORMAS DIGITALES Y EVENTOS SECTORIALES, PARA ALINEAR LA OFERTA CULINARIA CON LAS DEMANDAS DEL MERCADO OBJETIVO Y ASEGURAR SU POSICIONAMIENTO COMERCIAL."
A. ACCIÓN: DETERMINAR CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RUTAS DE DISTRIBUCIÓN EFICIENTES MEDIANTE LA EVALUACIÓN TÉCNICA DE MATRICES DE INTERMEDIACIÓN Y LA VIABILIDAD DE PLATAFORMAS LOGÍSTICAS PRESENCIALES O DIGITALES.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE CANALES DE COMERCIALIZACIÓN APLICADOS AL PATRIMONIO AGROALIMENTARIO; IDENTIFICACIÓN TÉCNICA DE OPORTUNIDADES DE VENTA (CIRCUITOS CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN, FERIAS GASTRONÓMICAS DE ORIGEN, E-COMMERCE SECTORIAL); Y CRITERIOS GREMIALES DE SELECCIÓN DE CANALES SEGÚN EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO CULINARIO TRADICIONAL.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE APLICA DIRECTAMENTE EN LAS ÁREAS DE VENTAS, MARKETING DIGITAL, LOGÍSTICA DE DISTRIBUCIÓN, EXPANSIÓN COMERCIAL Y GERENCIA OPERATIVA DE LAS MIPYMES, MICRONEGOCIOS Y UNIDADES DE INTERÉS VINCULADAS AL ECOSISTEMA DE ACODRES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

TORBELLINO DE IDEAS | TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026 Y ESTRATEGIA PRIORIZADA POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO DEL SENA - DSNFT)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

PRÁCTICAS COMUNITARIAS Y TRADICIONALES (GASTRONOMÍA, TURISMO, ARTESANÍAS) - DSNFT.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

DE ACUERDO CON EL NUMERAL 3.4.17 DE LOS PLIEGOS, ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE ARTICULA DIRECTAMENTE CON EL RETO NACIONAL DE AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL, ESPECÍFICAMENTE EN SU COMPONENTE DE PRÁCTICAS COMUNITARIAS Y TRADICIONALES.
ESTA ACCIÓN FORMATIVA SE FUNDAMENTA EN LA NECESIDAD IMPERATIVA DE PROFESIONALIZAR LA GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS AFILIADOS A ACODRES, GARANTIZANDO SU SOSTENIBILIDAD EN EL MERCADO ACTUAL. SU ARTICULACIÓN CON EL RETO NACIONAL DE AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL ES DIRECTA: AL FOMENTAR PRÁCTICAS COMUNITARIAS Y TRADICIONALES, LA FORMACIÓN DOTA AL TALENTO HUMANO DE COMPETENCIAS PARA TRANSFORMAR LA HERENCIA CULINARIA EN UN ACTIVO ECONÓMICO COMPETITIVO, ASEGURANDO QUE LOS SABERES ANCESTRALES NO DESAPAREZCAN POR INEFICIENCIA OPERATIVA.
LA PROPUESTA SE INSCRIBE EN LA ESTRATEGIA DSNFT DEL SENA, ENFOCADA EN EL CIERRE DE BRECHAS DE PRODUCTIVIDAD MEDIANTE LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO. A DIFERENCIA DE OFERTAS GENÉRICAS, ESTA FORMACIÓN DESARROLLA CAPACIDADES CRÍTICAS EN COSTEO CIENTÍFICO DE RECETAS PATRIMONIALES, ESTRUCTURACIÓN DE MENÚS CON IDENTIDAD TERRITORIAL Y DISEÑO DE CANALES CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN. ESTO PERMITE A LAS MIPYMES LIDERADAS PRINCIPALMENTE POR MUJERES SUPERAR EL EMPIRISMO DE GESTIÓN, OPTIMIZAR SUS MÁRGENES DE UTILIDAD ANTE LA VOLATILIDAD DE INSUMOS Y CONSOLIDAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS EQUITATIVOS CON LA ECONOMÍA CAMPESINA. ASÍ, ESTA ACCIÓN NO SOLO RESGUARDA EL PATRIMONIO CULTURAL INMATERIAL, SINO QUE TECNIFICA LA BASE EMPRESARIAL DEL SECTOR, CONVIRTIENDO LA IDENTIDAD LOCAL EN UN MOTOR DE DESARROLLO, COMPETITIVIDAD Y REACTIVACIÓN ECONÓMICA SECTORIAL AL 2026.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA PRESENTE ACCIÓN DE FORMACIÓN ES DE CARÁCTER ESPECIALIZADO, YA QUE SUS CONTENIDOS NO FORMAN PARTE DE LA OFERTA CURRICULAR ACTUAL DEL SENA NI DE PROGRAMAS DE FORMACIÓN CONVENCIONAL. ESTA PROPUESTA HA SIDO DISEÑADA EXCLUSIVAMENTE PARA ATENDER LA PROBLEMÁTICA IDENTIFICADA EN EL ECOSISTEMA GASTRONÓMICO DE ACODRES, DONDE EL EMPIRISMO EN LA GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA DE LOS SABERES ANCESTRALES LIMITA LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES Y UNIDADES DE LA ECONOMÍA POPULAR.

≡ ALTO NIVEL DE CONOCIMIENTO: LA FORMACIÓN INTEGRA METODOLOGÍAS DE VANGUARDIA EN VALORIZACIÓN DE PATRIMONIO INMATERIAL, INGENIERÍA DE COSTOS GASTRONÓMICOS Y ARQUITECTURA DE CANALES DIGITALES. ESTE ENFOQUE SUPERA EL ALCANCE DE CURSOS TRADICIONALES AL CONECTAR LA TEORÍA ADMINISTRATIVA CON LA REALIDAD ESPECÍFICA DE LA CADENA PRODUCTIVA GASTRONÓMICA Y LA

BIOECONOMÍA.
≣ APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS: EL TALLER ESTÁ DISEÑADO BAJO UN MODELO DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA "IN-SITU". LOS PARTICIPANTES NO SOLO ADQUIEREN CONCEPTOS, SINO QUE APLICAN MATRICES DE COSTEO CIENTÍFICO Y DISEÑAN ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN DIRECTA DURANTE LA SESIÓN, IMPACTANDO EL FLUJO DE CAJA Y LA EFICIENCIA OPERATIVA DE FORMA INMEDIATA TRAS FINALIZAR LA ACCIÓN.
≣ PERFIL DEL BENEFICIARIO: LA FORMACIÓN ESTÁ DIRIGIDA A UN PERFIL ESPECIALIZADO DENTRO DEL GREMIO: MUJERES LÍDERES DE MICRONEGOCIOS, JEFES DE COCINA Y PERSONAL TÁCTICO DE MIPYMES. SU PARTICIPACIÓN GARANTIZA QUE EL IMPACTO TÉCNICO ALCANCE A QUIENES TOMAN DECISIONES OPERATIVAS CRÍTICAS, PERMITIENDO QUE LA PROFESIONALIZACIÓN DEL TALENTO HUMANO SE TRADUZCA EN UNA VENTAJA COMPETITIVA SOSTENIBLE.
≣ ENFOQUE: LA METODOLOGÍA RESPONDE A UN ENFOQUE DE ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL QUE TRASCIENDE LO GENÉRICO. SE CENTRA EN LA GESTIÓN TÉCNICA DEL VALOR SIMBÓLICO DE LOS INGREDIENTES LOCALES COMO MOTOR DE RENTABILIDAD, ALINEÁNDOSE CON LAS TENDENCIAS GLOBALES DE CONSUMO RESPONSABLE Y FORTALECIENDO LA CAPACIDAD INSTALADA DE LAS EMPRESAS PARA RESPONDER A LAS DINÁMICAS DEL MERCADO ACTUAL AL 2026.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. - LA TRABAJADORA APLICA FICHAS TÉCNICAS ESTANDARIZADAS QUE CODIFICAN LOS SABERES ANCESTRALES, GARANTIZANDO LA CALIDAD Y LA CONSISTENCIA EN LA OFERTA GASTRONÓMICA DEL ESTABLECIMIENTO.
2. - LA TRABAJADORA IMPLEMENTA MATRICES DE COSTEO CIENTÍFICO SOBRE PREPARACIONES TRADICIONALES, PERMITIENDO LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE VENTA QUE CUBREN INTEGRALMENTE LOS COSTOS Y PROTEGEN EL MARGEN DE UTILIDAD.
3. - LA TRABAJADORA DISEÑA NARRATIVAS DE VALOR TERRITORIAL PARA EL MENÚ, LOGRANDO DIFERENCIAR LA OFERTA DEL ESTABLECIMIENTO ANTE EL MERCADO Y ATRAER NUEVOS SEGMENTOS DE CLIENTES CON MAYOR DISPOSICIÓN DE PAGO.
4. - LA TRABAJADORA GESTIONA AUTÓNOMAMENTE LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN (FERIAS, EVENTOS O REDES PROPIAS) TRAS UN PROCESO DE AUDITORÍA TÉCNICA, DISMINUYENDO SU DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS COSTOSOS.
5. - LA TRABAJADORA INTEGRA INSUMOS LOCALES PROVENIENTES DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS CON LA ECONOMÍA POPULAR EN SU OPERACIÓN, REDUCIENDO LOS COSTOS DE ABASTECIMIENTO MEDIANTE CIRCUITOS CORTOS Y FORTALECIENDO LA TRAZABILIDAD DEL MENÚ.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA LA TRABAJADORA OPTIMIZA SU MARGEN DE CONTRIBUCIÓN MEDIANTE LA ESTANDARIZACIÓN DE COSTOS Y LA FIJACIÓN TÉCNICA DE PRECIOS, MITIGANDO EL IMPACTO DE LA VOLATILIDAD DE INSUMOS SOBRE LA RENTABILIDAD NETA.
2. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA LA TRABAJADORA FORTALECE SU POSICIONAMIENTO COMERCIAL AL CAPITALIZAR EL VALOR DE SUS SABERES ANCESTRALES Y PRODUCTOS LOCALES, ATRAYENDO SEGMENTOS DE CLIENTES CON MAYOR CAPACIDAD DE GASTO.

3. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA LA TRABAJADORA INCREMENTA SU EFICIENCIA OPERATIVA Y AUTONOMÍA COMERCIAL AL GESTIONAR CIRCUITOS CORTOS DE VENTA Y UNA PROVEEDURÍA ESTRATÉGICA LOCAL, SUSTITUYENDO INTERMEDIARIOS COSTOSOS POR ALIANZAS DIRECTAS CON LA ECONOMÍA POPULAR.
4. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA LA TRABAJADORA DIFERENCIA SU OFERTA DE VALOR EN EL MERCADO MEDIANTE LA NARRATIVA TÉCNICA DE LOS SABERES ANCESTRALES Y PRODUCTOS LOCALES, CONSOLIDANDO UNA VENTAJA COMPETITIVA BASADA EN LA AUTENTICIDAD Y LA IDENTIDAD TERRITORIAL QUE ATRAE NICHOS DE MERCADO CON MAYOR DISPOSICIÓN DE PAGO.
5. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA LA TRABAJADORA REESTRUCTURA SU MODELO DE NEGOCIO AL PASAR DE UNA GESTIÓN EMPÍRICA A UNA ADMINISTRACIÓN TÉCNICA BASADA EN EL COSTEO PRECISO Y LA SELECCIÓN EFICIENTE DE CANALES COMERCIALES, PERMITIÉNDOLE COMPETIR EN IGUALDAD DE CONDICIONES CON OFERTAS MASIVAS Y ASEGURAR SU RELEVANCIA EN EL MERCADO GASTRONÓMICO DEL 2026.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (1 GRUPO)

Grupo 1

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)
CESAR

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)
VALLEDUPAR

BENEFICIARIOS
20

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.
LA EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DEL CESAR ES TOTALMENTE VIABLE Y

ESTRATÉGICA GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES Y A LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DELEGADA A SU CAPÍTULO SANTANDER, PROPONENTE FORMAL DEL PROYECTO, QUE JUNTO CON LOS ONCE CAPÍTULOS REGIONALES ACTÚA COMO UN NODO DE IRRADIACIÓN GREMIAL CON ALCANCE EN TODO EL TERRITORIO COLOMBIANO. ESTA ARQUITECTURA ORGANIZACIONAL PERMITE QUE ACODRES TRASCIENDA LOS LÍMITES GEOGRÁFICOS DE SUS SEDES FÍSICAS PARA IMPACTAR POSITIVAMENTE A LOS SECTORES GASTRONÓMICOS LOCALES, OPERANDO BAJO UN ESQUEMA DE DESPLIEGUE NACIONAL QUE MAXIMIZA EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS DEL SENA. AL ARTICULAR LA EXPERIENCIA TÉCNICA DEL GREMIO CON LAS VOCACIONES PRODUCTIVAS DEL CESAR, SE LOGRA EXTENDER LA OFERTA FORMATIVA FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES, CERRANDO BRECHAS HISTÓRICAS DE ACCESO Y PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES REGIONALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO, EN ESTRICTO CUMPLIMIENTO CON LOS OBJETIVOS DE EQUIDAD TERRITORIAL Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL PREVISTOS EN LA PRESENTE CONVOCATORIA.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

SALONES (HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

LA ADOPCIÓN DE UN MATERIAL DE FORMACIÓN EN FORMATO DIGITAL, DISTRIBUIDO A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO, HERRAMIENTAS EN LA NUBE O ENLACES DE DESCARGA DIRECTA, RESPONDE DE MANERA ESTRATÉGICA A LA NECESIDAD DE OPTIMIZAR Y MODERNIZAR LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN EL SECTOR GASTRONÓMICO ACTUAL. EL MATERIAL DE FORMACIÓN, DISEÑADO BAJO LA MODALIDAD DE CARTILLA DIGITAL, ESTÁ METODOLÓGICAMENTE ESTRUCTURADO PARA GUARDAR ABSOLUTA COHERENCIA CON LAS CUATRO UNIDADES TEMÁTICAS, LOS CONTENIDOS Y LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA (1 HORA TEÓRICA, 5 HORAS PRÁCTICAS) DEFINIDA. ESTE RECURSO ES UN HABILITADOR CLAVE PARA LOS PROCESOS DE TRANSFERENCIA Y APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO, PERMITIENDO QUE LAS PARTICIPANTES (MUJERES LÍDERES DE MICRONEGOCIOS, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MIPYMES DEL SECTOR GASTRONÓMICO) CUENTEN CON UN SOPORTE TÉCNICO PERMANENTE Y ACCESIBLE PARA SU APLICACIÓN INMEDIATA.
• NECESIDAD DEL MATERIAL SEGÚN EL PERFIL: LAS BENEFICIARIAS REQUIEREN HERRAMIENTAS DE CONSULTA ÁGIL QUE PERMITAN LLEVAR LA TEORÍA A LA PRÁCTICA EN SU ENTORNO DE TRABAJO DIARIO. LA CARTILLA DIGITAL ELIMINA LAS BARRERAS DE TIEMPO Y ESPACIO, FACILITANDO LA ADOPCIÓN DE NUEVAS COMPETENCIAS SIN INTERRUMPIR LA OPERACIÓN DE SUS NEGOCIOS.
• COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS: EL MATERIAL ESTÁ ORGANIZADO EN CUATRO CAPÍTULOS QUE CORRESPONDEN EXACTAMENTE A LOS EJES: 1. VALORIZACIÓN DE SABERES ANCESTRALES E IDENTIDAD TERRITORIAL; 2. DISEÑO ESTRATÉGICO DE OFERTAS GASTRONÓMICAS; 3. APLICACIÓN DE MATRIZ BÁSICA DE COSTOS TRADICIONALES; Y 4. COMERCIALIZACIÓN CON IDENTIDAD TERRITORIAL. ESTA ESTRUCTURA PERMITE

UNA NAVEGACIÓN LÓGICA QUE GUÍA A LA PARTICIPANTE DESDE LA CONCEPTUALIZACIÓN HASTA LA GESTIÓN FINANCIERA Y COMERCIAL DE SU PROPUESTA.
• PERTINENCIA CON LOS CONTENIDOS Y METODOLOGÍA: DADO QUE LA ACCIÓN ES FUNDAMENTALMENTE PRÁCTICA, LA CARTILLA FUNCIONA COMO EL "LIBRO DE TRABAJO" DE CAMPO. INCLUYE LOS FORMATOS DE LA MATRIZ DE COSTOS, LAS GUÍAS DE DISEÑO DE MENÚ Y LAS PLANTILLAS DE AUDITORÍA DE CANALES QUE LAS PARTICIPANTES UTILIZARÁN DURANTE LAS 5 HORAS DE PRÁCTICA, ASEGURANDO QUE EL CONOCIMIENTO SE MATERIALICE EN RESULTADOS MEDIBLES EN SU PUESTO DE TRABAJO.
• PROPIEDAD INTELECTUAL: EL MATERIAL DE FORMACIÓN CUMPLIRÁ ESTRICTAMENTE CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN CUANTO A PROPIEDAD INTELECTUAL, GARANTIZANDO EL RESPETO POR LOS DERECHOS DE AUTOR DE LOS CONTENIDOS DESARROLLADOS Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS POLÍTICAS DE USO ESTABLECIDAS POR EL SENA PARA EL MATERIAL DIDÁCTICO.
CONTENIDOS ESPECIALIZADOS: EL MATERIAL INCLUIRÁ CONTENIDOS DETALLADOS DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS, DISEÑADAS PARA FORTALECER LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LOS PARTICIPANTES: 1. VALORIZACIÓN DE SABERES ANCESTRALES E IDENTIDAD TERRITORIAL; 2. DISEÑO ESTRATÉGICO DE OFERTAS GASTRONÓMICAS; 3. APLICACIÓN DE MATRIZ BÁSICA DE COSTOS TRADICIONALES; Y 4. COMERCIALIZACIÓN CON IDENTIDAD TERRITORIAL.

INSUMOS

—

JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS

—

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN POR: DOS (2) AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR, SIEMPRE Y CUANDO SE ACREDITE EL	HONORARIOS EXPERTO NACIONAL ESPECIALIZACIÓN	6	$ 350.000	$ 2.100.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.100.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
TÍTULO PROFESIONAL.										
R02.1 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR NACIONAL APLICA PARA TODOS LOS CAPACITADORES NACIONALES, INDEPENDIENTE DE SU PERFIL Y FORMACIÓN ACADÉMICA. INCLUYE CAPACITADORES INTERNOS NACIONALES LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL CAPACITADOR	1	$460.000	$460.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$460.000**
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL SE RECONOCERÁ EL VALOR DE LOS TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL DE LOS CAPACITADORES NACIONALES E INTERNACIONALES Y TRADUCTORES. SE INCLUYEN LOS CAPACITADORES INTERNOS QUE ESTÉNPROGRAMA DOS PREVIAMENTE DENTRO DE LASACCIONES DE FORMACIÓN LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	TIQUETE AÉREO NACIONAL IDA Y VUELTA TARIFA ECONÓMICA	1	$700.000	$700.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$700.000**
R05.3.1 MATERIAL DE FORMACIÓN - DIAGRAMACIÓN - DIAGRAMACIÓN CARTILLA DIAGRAMACIÓN CARTILLA SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN PARA CARTILLA DE 60 PÁGINAS. SE	DIAGRAMACIÓN CARTILLA	1	$1.150.000	$0	0.00%	$0	0.00%	$1.150.000	100.00%	**$1.150.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
PAGARÁ SOLO UNA VEZ POR ACCIÓN DE FORMACIÓN.										
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS - SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) - HASTA 30 BENEFICIARIOS PARA FORMACIONES HASTA 30 BENEFICIARIOS. SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)	SALÓN EMPRESARIAL 30 PERSONAS	6	$ 380.000	$ 2.280.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.280.000**
R012.7 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFIA DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFÍA	DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFÍA	1	$ 260.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 260.000	100.00%	**$ 260.000**
R013 PÓLIZAS DE SEGURO. GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO CON CARGO A LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	1	$ 34.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 34.000	100.00%	**$ 34.000**
Subtotal rubros AF				**$ 5.540.000**	**79.32%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 1.444.000**	**20.68%**	**$ 6.984.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 5.540.000	79.32%	$ 0	0.00%	$ 1.444.000	20.68%	**$ 6.984.000**
Gastos de operación	$ 698.400	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 698.400**
Transferencia — 1 benef. (5.00% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 116.773	100.00%	**$ 116.773**
Total de la acción de formación	**$ 6.238.400**	**79.99%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 1.560.773**	**20.01%**	**$ 7.799.173**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 6.984.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 698.400

TRANSFERENCIA
$ 116.773

VALOR TOTAL AF
$ 7.799.173

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 64.020**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 7.682.400 / (20 × 6)

5

ACCIÓN DE FORMACIÓN 5 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

HERRAMIENTAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO GASTRONÓMICO: DEL TERRITORIO AL PLATO

TALLER | PRESENCIAL | 1 grupo(s) | 20 beneficiarios

Valor total AF

$ 7.799.173

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
5

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
5

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

AF5 - LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES PRESENTAN ALTA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS EN EL ABASTECIMIENTO, SIN SABER IDENTIFICAR, SELECCIONAR NI NEGOCIAR CON PROVEEDORES LOCALES Y DE ECONOMÍA CAMPESINA. ESTA DESARTICULACIÓN CON EL TERRITORIO LIMITA LA TRAZABILIDAD DE LOS INSUMOS, INCREMENTA COSTOS LOGÍSTICOS Y DESAPROVECHA EL POTENCIAL DE LAS CADENAS CORTAS PARA FORTALECER LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO Y LA ECONOMÍA LOCAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

LA FORMACIÓN ES FUNDAMENTAL PORQUE LA SOSTENIBILIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES DEPENDE, CADA VEZ MÁS, DE SU CAPACIDAD PARA CONSTRUIR RELACIONES DIRECTAS Y EFICIENTES CON PROVEEDORES DE SU PROPIO TERRITORIO. SIN HERRAMIENTAS PARA MAPEAR SU CADENA DE ABASTECIMIENTO, DEFINIR CRITERIOS DE SELECCIÓN Y NEGOCIAR DIRECTAMENTE CON PRODUCTORES LOCALES Y CAMPESINOS, LOS ESTABLECIMIENTOS SEGUIRÁN DEPENDIENDO DE INTERMEDIARIOS QUE ENCARECEN LOS INSUMOS Y REDUCEN LA TRAZABILIDAD DE SUS PRODUCTOS. ESTA FORMACIÓN ATIENDE LA NECESIDAD DE MANERA TOTAL, AL DOTAR A LOS PARTICIPANTES DE UN TALLER PRÁCTICO DONDE DIAGNOSTICAN SU PROPIA CADENA, CONSTRUYEN CRITERIOS DE NEGOCIACIÓN Y DISEÑAN UN PLAN DE ABASTECIMIENTO CORTO APLICABLE DE INMEDIATO EN SU NEGOCIO.
DATOS INTERNOS
DATO CUALITATIVO:
EL GREMIO PERCIBE QUE MUCHOS DE SUS AFILIADOS DESCONOCEN A LOS PRODUCTORES LOCALES Y CAMPESINOS DE SU PROPIA REGIÓN, Y DEPENDEN DE DISTRIBUIDORES MAYORISTAS QUE NO GARANTIZAN TRAZABILIDAD NI ESTABILIDAD DE PRECIOS EN LOS INSUMOS GASTRONÓMICOS.
DATO CUANTITATIVO:
SEGÚN PERCEPCIÓN GREMIAL, MÁS DEL 70% DE LOS ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS EN EL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR ADQUIERE SUS INSUMOS A TRAVÉS DE INTERMEDIARIOS MAYORISTAS, SIN RELACIÓN COMERCIAL DIRECTA CON PRODUCTORES CAMPESINOS O LOCALES DE LA REGIÓN.
DATOS EXTERNOS
DATO CUALITATIVO:
ESTUDIOS ACADÉMICOS SOBRE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN AGROALIMENTARIA EN COLOMBIA

SEÑALAN QUE EL SISTEMA DE ABASTECIMIENTO DOMINADO POR MAYORISTAS NO FAVORECE AL CAMPESINADO, GENERANDO UN EXCESO DE INTERMEDIACIÓN EN EL ACOPIO Y LA DISTRIBUCIÓN QUE DISTANCIA A LOS PRODUCTORES RURALES DE LOS CONSUMIDORES Y NEGOCIOS URBANOS. FUENTE: HTTPS://WWW.REDALYC.ORG/JOURNAL/3217/321770044002/HTML/
DATO CUANTITATIVO:
DE ACUERDO CON LA FAO, LA AGRICULTURA FAMILIAR CAMPESINA APORTA EL 70% DE LOS ALIMENTOS QUE LLEGAN A LOS MERCADOS LOCALES COLOMBIANOS Y CONCENTRA EL 75% DE LAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA DEL PAÍS, LO QUE EVIDENCIA EL POTENCIAL DE ESTOS PRODUCTORES COMO PROVEEDORES DIRECTOS DE LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS MEDIANTE CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO. FUENTE: HTTPS://WWW.SEMANA.COM/CONTENIDOS-EDITORIALES/COLOMBIA-ESTA-DE-VUELTA/ARTICULO/COLOMBIA-UNA-DESPENSA-PARA-EL-MUNDO-SEGUN-FAO/679110/

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. DESCONOCIMIENTO DE LA OFERTA DE PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS: LOS ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS NO CUENTAN CON INFORMACIÓN SISTEMATIZADA SOBRE QUIÉNES SON, DÓNDE ESTÁN Y QUÉ OFRECEN LOS PRODUCTORES DE SU PROPIO TERRITORIO, LO QUE PERPETÚA LA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS MAYORISTAS.
2. AUSENCIA DE CRITERIOS TÉCNICOS DE SELECCIÓN Y NEGOCIACIÓN: LOS PROPIETARIOS Y ADMINISTRADORES NO CUENTAN CON HERRAMIENTAS PARA EVALUAR CALIDAD, ESTACIONALIDAD, VOLUMEN DISPONIBLE, TRAZABILIDAD Y COMERCIO JUSTO AL MOMENTO DE ESCOGER PROVEEDORES, LO QUE DIFICULTA ESTABLECER RELACIONES COMERCIALES DIRECTAS Y SOSTENIBLES.
3. DÉBIL PLANEACIÓN LOGÍSTICA PARA LA COMPRA DIRECTA: LA FALTA DE EXPERIENCIA EN LA GESTIÓN DE FRECUENCIA DE COMPRA, RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO ADECUADOS A LA VARIABILIDAD DE LA OFERTA CAMPESINA GENERA TEMOR A QUIEBRES DE STOCK, DESINCENTIVANDO LA MIGRACIÓN HACIA CADENAS CORTAS.
4. BAJA ARTICULACIÓN ENTRE EL SECTOR GASTRONÓMICO Y LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DEL TERRITORIO: NO EXISTEN ESPACIOS NI METODOLOGÍAS QUE FACILITEN EL ENCUENTRO ENTRE RESTAURANTES Y PRODUCTORES LOCALES, LO QUE MANTIENE DESCONECTADA LA OFERTA Y LA DEMANDA DENTRO DEL MISMO TERRITORIO.
ESTAS CAUSAS EVIDENCIAN QUE LA PERSISTENCIA DE LA INTERMEDIACIÓN NO OBEDECE A LA AUSENCIA DE OFERTA CAMPESINA Y LOCAL, SINO A LA FALTA DE HERRAMIENTAS PRÁCTICAS PARA IDENTIFICARLA, NEGOCIAR CON ELLA Y GESTIONARLA LOGÍSTICAMENTE. CERRAR ESTA BRECHA MEDIANTE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PERMITIRÁ A LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES TRANSFORMAR SU RELACIÓN CON EL TERRITORIO, FORTALECIENDO SIMULTÁNEAMENTE SU RENTABILIDAD Y LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DE LAS REGIONES DONDE OPERAN.

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. PERSISTENCIA DE LA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS: LOS ESTABLECIMIENTOS CONTINUARÁN PAGANDO SOBRECOSTOS DE INTERMEDIACIÓN QUE REDUCEN SU MARGEN OPERATIVO Y LIMITAN LA TRAZABILIDAD DE LOS INSUMOS QUE OFRECEN A SUS COMENSALES.
2. DESAPROVECHAMIENTO DEL POTENCIAL TERRITORIAL: SE PERDERÁN OPORTUNIDADES DE CONSTRUIR UNA PROPUESTA GASTRONÓMICA DIFERENCIADA BASADA EN PRODUCTOS LOCALES, FRESCOS Y DE IDENTIDAD TERRITORIAL, DEBILITANDO LA COMPETITIVIDAD FRENTE A OTROS DESTINOS GASTRONÓMICOS.
3. DEBILITAMIENTO DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DEL TERRITORIO: LOS PEQUEÑOS

PRODUCTORES CONTINUARÁN SIN ACCESO ESTABLE A UN CANAL DE COMERCIALIZACIÓN DIRECTO CON EL SECTOR HORECA, PERPETUANDO SU VULNERABILIDAD ECONÓMICA Y SU DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS.
4. MAYOR EXPOSICIÓN A LA VARIABILIDAD DE PRECIOS Y AL DESABASTECIMIENTO: SIN RELACIONES DIRECTAS Y PLANEADAS CON PROVEEDORES LOCALES, LAS MIPYMES SEGUIRÁN EXPUESTAS A LA VOLATILIDAD DE PRECIOS Y A INTERRUPCIONES EN EL ABASTECIMIENTO DE INSUMOS CLAVE.
DE NO EJECUTARSE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES CONTINUARÁN DESCONECTADOS DE SU PROPIO TERRITORIO PRODUCTIVO, PERDIENDO OPORTUNIDADES DE DIFERENCIACIÓN COMERCIAL Y DE FORTALECIMIENTO CONJUNTO CON LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DE LAS REGIONES DONDE OPERAN.

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

DESARROLLAR EN LOS TRABAJADORES DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES COMPETENCIAS PRÁCTICAS PARA DIAGNOSTICAR, SELECCIONAR Y NEGOCIAR CON PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS, Y DISEÑAR PLANES DE ABASTECIMIENTO DE CADENA CORTA QUE FORTALEZCAN LA TRAZABILIDAD, LA RENTABILIDAD Y LA ARTICULACIÓN TERRITORIAL DEL SECTOR GASTRONÓMICO.

PARA QUÉ
AL ABORDAR ESTA BRECHA DE CONOCIMIENTO Y COMPETENCIA MEDIANTE UNA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, SE CONTRIBUYE DE MANERA DIRECTA A:

PARA LOS TRABAJADORES:
• ADQUIRIR HERRAMIENTAS PRÁCTICAS PARA MAPEAR LA CADENA DE ABASTECIMIENTO DE SU PROPIO NEGOCIO.
• APRENDER A DEFINIR CRITERIOS TÉCNICOS DE SELECCIÓN Y A NEGOCIAR DIRECTAMENTE CON PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS.
• FORTALECER SU CAPACIDAD PARA DISEÑAR PLANES DE COMPRA DIRECTA Y LOGÍSTICA ADAPTADOS A LA VARIABILIDAD DE LA OFERTA CAMPESINA.

PARA LAS EMPRESAS, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR:
• REDUCIR COSTOS DE INTERMEDIACIÓN MEDIANTE RELACIONES COMERCIALES DIRECTAS CON PRODUCTORES DEL TERRITORIO.
• INCREMENTAR LA TRAZABILIDAD Y EL VALOR DIFERENCIAL DE SU OFERTA GASTRONÓMICA MEDIANTE INSUMOS LOCALES.
• FORTALECER SU ARTICULACIÓN CON LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR, CONSOLIDANDO CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO SOSTENIBLES.

EL OBJETIVO DEFINIDO ES ALCANZABLE, YA QUE ATACA DIRECTAMENTE LAS BRECHAS IDENTIFICADAS. EL OBJETIVO DEFINIDO ESTÁ ALINEADO CON LA SOLUCIÓN A LA PROBLEMÁTICA IDENTIFICADA, EN LA MEDIDA EN QUE DOTA A LOS PARTICIPANTES DE HERRAMIENTAS PRÁCTICAS PARA TRANSFORMAR SU RELACIÓN COMERCIAL CON EL TERRITORIO, Y ES ALCANZABLE DADO QUE RESPONDE DE MANERA DIRECTA A LAS BRECHAS DE CONOCIMIENTO, NEGOCIACIÓN Y PLANEACIÓN LOGÍSTICA QUE HOY LIMITAN LA

CONSTRUCCIÓN DE CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
TALLER

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PRESENCIAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO
6

N.º DE GRUPOS
1

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
20

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
0

TOTAL DE HORAS DE LA AF
6

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
20

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

PRODUCCIÓN | DIRECCIÓN | CALIDAD | FINANZAS | INNOVACIÓN

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES Y LÍDERES DE LAS ÁREAS FUNCIONALES SELECCIONADAS ES DETERMINANTE PARA QUE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES LOGREN CONSOLIDAR CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO SOSTENIBLES.

A CONTINUACIÓN LOS ASPECTOS QUE JUSTIFICAN SU PARTICIPACIÓN:
- PRODUCCIÓN: LOS RESPONSABLES DE COCINA Y COMPRAS REQUIEREN LA FORMACIÓN PARA MAPEAR INSUMOS CON POTENCIAL DE SUSTITUCIÓN, GESTIONAR LA RECEPCIÓN Y EL ALMACENAMIENTO, Y ADAPTAR SUS PROCESOS A LA VARIABILIDAD DE LA OFERTA CAMPESINA.
- DIRECCIÓN: LA ALTA DIRECCIÓN NECESITA ESTAS COMPETENCIAS PARA LIDERAR LA RECONFIGURACIÓN DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO DEL NEGOCIO Y TOMAR DECISIONES DE NEGOCIACIÓN DIRECTA CON PROVEEDORES LOCALES.
- CALIDAD: EL PERSONAL DE ESTA ÁREA DEBE APLICAR LOS CRITERIOS DE TRAZABILIDAD, COMERCIO JUSTO Y ESTANDARIZACIÓN QUE GARANTIZAN LA CONSISTENCIA DE LOS INSUMOS PROVENIENTES DE PROVEEDORES DE CADENA CORTA.
- FINANZAS: QUIENES GESTIONAN COSTOS REQUIEREN DOMINAR EL ANÁLISIS DE PRECIO, VOLUMEN Y CONTINUIDAD DE SUMINISTRO PARA EVALUAR EL IMPACTO FINANCIERO DE SUSTITUIR INTERMEDIARIOS POR

PROVEEDORES DIRECTOS.
- INNOVACIÓN: ESTE PERFIL ES CLAVE PARA DISEÑAR NUEVOS MODELOS DE RELACIONAMIENTO CON LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR, INTEGRANDO LA PROVEEDURÍA LOCAL COMO UN FACTOR DIFERENCIAL DE LA PROPUESTA GASTRONÓMICA.
EN CONJUNTO, ESTAS ÁREAS FUNCIONALES ARTICULAN SUS PROCESOS PARA QUE EL NEGOCIO TRANSITE DE UN MODELO DE ABASTECIMIENTO INTERMEDIADO HACIA RELACIONES COMERCIALES DIRECTAS, TRAZABLES Y SOSTENIBLES CON EL TERRITORIO.

NIVELES OCUPACIONALES

ALTA DIRECCIÓN | MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRES NIVELES OCUPACIONALES ES INDISPENSABLE PARA QUE LA CONSTRUCCIÓN DE CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO SEA SISTÉMICA Y SOSTENIBLE EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES.
A CONTINUACIÓN, LOS ASPECTOS QUE JUSTIFICAN SU PARTICIPACIÓN:

- ALTA DIRECCIÓN: INCLUYE PROPIETARIOS, GERENTES GENERALES Y REPRESENTANTES LEGALES. SU PARTICIPACIÓN ES CRÍTICA PARA LIDERAR LA DECISIÓN ESTRATÉGICA DE MIGRAR HACIA PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS, Y PARA AUTORIZAR Y SOSTENER LOS ACUERDOS COMERCIALES DIRECTOS NEGOCIADOS.
- NIVEL MEDIO: ABARCA JEFES DE COCINA, ENCARGADOS DE COMPRAS Y ADMINISTRADORES. ESTE NIVEL TRADUCE LA ESTRATEGIA EN ACCIONES CONCRETAS: APLICA LOS CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES, EJECUTA LA NEGOCIACIÓN DIRECTA Y ORGANIZA LA LOGÍSTICA DE RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO.
- NIVEL OPERATIVO: INCLUYE PERSONAL DE COCINA Y DE RECEPCIÓN DE INSUMOS. SU VINCULACIÓN ES NECESARIA PORQUE SON QUIENES VERIFICAN EN EL DÍA A DÍA LA CALIDAD, LA TRAZABILIDAD Y LA CONTINUIDAD DE LOS INSUMOS ENTREGADOS POR LOS PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS.
ESTA SINERGIA ENTRE NIVELES ASEGURA QUE LA TRANSFORMACIÓN DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO SEA INTEGRAL, DESDE LA DECISIÓN ESTRATÉGICA HASTA LA EJECUCIÓN OPERATIVA EN CADA ESTABLECIMIENTO AFILIADO A ACODRES.

OCUPACIONES CUOC

11200 - DIRECTORES Y GERENTES GENERALES | 13241 - DIRECTORES Y GERENTES DE COMPRAS Y ADQUISICIONES | 14120 - GERENTES Y ADMINISTRADORES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y RESTAURANTES | 34340 - CHEFS | 51201 - COCINEROS | 24210 - PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN | 31221 - SUPERVISORES DE PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS | 24130 - ANALISTAS FINANCIEROS | 51310 - MESEROS Y CAPITANES DE MESEROS | 12230 - DIRECTORES Y GERENTES DE INGENIERÍA, INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD

2

0

EMPRESAS CON MODELO BIC

0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES

1

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES

3

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA FOCALIZACIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN LAS MIPYMES ES DE CARÁCTER TÉCNICO Y ESTRUCTURALMENTE PRIORITARIA PARA ACODRES NACIONAL. DE LAS 923 RAZONES SOCIALES AFILIADAS AL GREMIO; LAS CUALES CONGREGAN A MÁS DE 9.700 ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS EN EL PAÍS, UN TOTAL DE 889 CORRESPONDEN A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ESTE SEGMENTO REPRESENTA EL 96,3% DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA AGREMIACIÓN, CONSOLIDÁNDOSE COMO SU MOTOR OPERATIVO Y EL MAYOR GENERADOR DE EMPLEO SECTORIAL, PERO TAMBIÉN COMO EL ESLABÓN CON MAYOR EXPOSICIÓN AL RIESGO DE MORTALIDAD EMPRESARIAL.

LA PERTINENCIA DE ORIENTAR ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN HACIA LAS MIPYMES SE JUSTIFICA BAJO TRES DIMENSIONES CRÍTICAS:
- IMPACTO SISTÉMICO: CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN CONSTRUCCIÓN DE CADENAS CORTAS EN LAS MIPYMES GARANTIZA UNA MEJORA DIRECTA EN LA COMPETITIVIDAD DE LA BASE AFILIADA A ACODRES EN EL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR.
- VULNERABILIDAD ESTRUCTURAL: LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS PRESENTAN LAS MAYORES BRECHAS PARA NEGOCIAR DIRECTAMENTE CON PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS, POR LO QUE REQUIEREN CON MAYOR URGENCIA ESTA INTERVENCIÓN TÉCNICA.
- ESCALABILIDAD TERRITORIAL: AL FORMAR DIRECTAMENTE A PROPIETARIOS Y EQUIPOS DE COMPRAS DE MIPYMES, SE ASEGURA QUE LAS RELACIONES DE CADENA CORTA SE IMPLEMENTEN DE INMEDIATO EN EL NEGOCIO, FORTALECIENDO SIMULTÁNEAMENTE A LOS PRODUCTORES CAMPESINOS Y LOCALES DEL TERRITORIO.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

1

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

3

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR ES LA SIGUIENTE: ESTA ES LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR: SECTOR AGROALIMENTARIO, EL SECTOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SECTOR TURÍSTICO; INCLUYENDO EN ESE SENTIDO EMPRESAS DEDICADAS A LA PRODUCCIÓN Y PROVEEDURÍA ENTRE OTROS DE MATERIAS PRIMAS TALES COMO ACEITES, GRASAS Y MARGARINAS, BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS, CAFÉ, CARNES, CARNES PROCESADAS, CONDIMENTOS Y ESPECIAS, CONGELADOS, CONSERVAS Y ENLATADOS, ENDULZANTES, FRUTAS, VERDURAS Y PULPAS, GRANOS Y ABARROTES, LÁCTEOS QUESOS Y DERIVADOS, PANIFICACIÓN, REPOSTERÍA Y CHOCOLATES, PASTAS, PESCADOS Y MARISCOS, PRECOCIDOS Y CONGELADOS, SALSAS, ADEREZOS Y FONDOS, VINOS, CERVEZAS Y LICORES, DECORACIÓN, FLORES Y PLANTAS, CRISTALERÍA, DOTACIÓN DE COCINA, MANTELERÍA, LENCERÍA Y UNIFORMES, EMPAQUES, ENVASES Y

DESECHABLES, AMBIENTACIÓN, SONIDO E ILUMINACIÓN Y ASESORÍAS Y SERVICIOS PROFESIONALES; ENTRE MUCHAS DE LAS CATEGORÍAS EXISTENTES.

LA PARTICIPACIÓN DE PRODUCTORES CAMPESINOS Y LOCALES, PROVEEDORES DE INSUMOS AGROALIMENTARIOS Y ACTORES DE LOGÍSTICA DE ÚLTIMA MILLA DENTRO DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR GASTRONÓMICO ES RELEVANTE PORQUE ESTOS ACTORES SON PRECISAMENTE LOS ALIADOS ESTRATÉGICOS CON QUIENES LAS MIPYMES CONSTRUIRÁN SUS RELACIONES DE CADENA CORTA. AL VINCULARLOS A LA FORMACIÓN, SE FAVORECE QUE LA NEGOCIACIÓN DIRECTA PRODUCTO–RESTAURANTE SE CONSTRUYA DE MANERA BILATERAL Y SOSTENIBLE, FORTALECIENDO LA CADENA DE VALOR HORECA Y LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DEL TERRITORIO DEL CÉSAR.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | SERVICIOS

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | HOTELERÍA Y TURISMO | SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

HOTELERÍA Y TURISMO

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

EL TEJIDO EMPRESARIAL ADSCRITO A ACODRES, REPRESENTADO A NIVEL NACIONAL POR SU CAPÍTULO SANTANDER, CONSTITUIDO ROBUSTAMENTE TANTO POR PERSONAS JURÍDICAS COMO POR PERSONAS

NATURALES CON ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO FORMALIZADOS, REPRESENTA EL NÚCLEO DINAMIZADOR DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN COLOMBIA. ESTE SECTOR NO OPERA DE MANERA AISLADA; POR EL CONTRARIO, SE ERIGE COMO UN ESLABÓN ESTRATÉGICO Y CENTRAL DENTRO DE LA CADENA DE VALOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SUBSECTOR DE HOTELERÍA Y TURISMO. EN EL ESCENARIO ECONÓMICO ACTUAL, LA GASTRONOMÍA HA DEJADO DE SER UN SERVICIO COMPLEMENTARIO PARA TRANSFORMARSE EN UN ACTIVO VITAL PARA EL DISEÑO DE PRODUCTOS TURÍSTICOS DE ALTO VALOR PERCIBIDO, CAPACES DE RESPONDER A LAS SOFISTICADAS EXIGENCIAS DEL CONSUMIDOR GLOBAL Y DE CONSOLIDAR EL POSICIONAMIENTO DEL PAÍS COMO UN DESTINO TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO DE PRIMER NIVEL.

BAJO ESTA PERSPECTIVA SISTÉMICA, EL ENFOQUE DE ESTE PROYECTO FORMATIVO POSEE UN CARÁCTER PROFUNDAMENTE TRANSVERSAL Y UN EFECTO MULTIPLICADOR. AL INTERVENIR AL TALENTO HUMANO EN COMPETENCIAS DE VANGUARDIA ASOCIADAS A LA CALIDAD, LA EFICIENCIA Y LA RENTABILIDAD, LA FORMACIÓN TRASCIENDE LAS FRONTERAS DEL ESTABLECIMIENTO GASTRONÓMICO PARA IMPULSAR LA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE SOSTENIBILIDAD INTEGRAL A LO LARGO DE TODA LA CADENA PRODUCTIVA. DE ESTE MODO, LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO TÉCNICO GENERA BENEFICIOS DIRECTOS EN MÚLTIPLES SECTORES CONEXOS DEL DESARROLLO NACIONAL, TALES COMO LA PROVEEDURÍA RURAL Y AGROALIMENTARIA DE INSUMOS, LAS REDES LOGÍSTICAS Y EMPRESAS DE TRANSPORTE, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EMPAQUES Y ENVASES SOSTENIBLES, Y LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE SOPORTE. ASÍ, CADA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CONSOLIDA COMO UNA HERRAMIENTA DE RECONVERSIÓN LABORAL Y RESILIENCIA SECTORIAL, INDISPENSABLE PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA Y ASEGURAR UN CRECIMIENTO ECONÓMICO EQUITATIVO Y RESPONSABLE CON EL ENTORNO.

LA FOCALIZACIÓN EN LOS SECTORES DE SERVICIOS, COMERCIO Y TURISMO, Y SUS SUBSECTORES DE SERVICIOS, COMERCIO Y HOTELERÍA Y TURISMO, ES DETERMINANTE PORQUE CONSTITUYEN EL EJE DE LA TRANSFORMACIÓN TERRITORIAL QUE PERSIGUE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN. ESTOS SECTORES ENFRENTAN EL RETO DE FORTALECER SU RELACIONAMIENTO CON LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DEL TERRITORIO, LO QUE LIMITA HOY LA TRAZABILIDAD Y EL VALOR DIFERENCIAL DE SU OFERTA GASTRONÓMICA. AL CENTRAR LA FORMACIÓN EN ESTOS SECTORES, SE INTERVIENE DIRECTAMENTE SOBRE LA BASE DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE ACODRES, DOTANDO A SUS MIPYMES DE HERRAMIENTAS PARA CONSTRUIR CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO QUE FORTALEZCAN SIMULTÁNEAMENTE LA COMPETITIVIDAD DEL NEGOCIO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL TERRITORIO.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (3)

UT N.º 1 — DIAGNÓSTICO Y MAPEO DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO PROPIA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	1	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. COMPRENDER LA LÓGICA DE LAS CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO:
- RECONOCIMIENTO DE LOS ACTORES Y ESLABONES DE UNA CADENA CORTA (TERRITORIO–PRODUCTOR–RESTAURANTE) Y SUS VENTAJAS FRENTE AL MODELO DE INTERMEDIACIÓN TRADICIONAL (TRAZABILIDAD, VALOR TERRITORIAL, REDUCCIÓN DE COSTOS LOGÍSTICOS).
2. MAPEAR COLECTIVAMENTE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO ACTUAL DEL NEGOCIO:
- IDENTIFICACIÓN EN TALLER PARTICIPATIVO DE QUÉ INSUMOS COMPRA CADA PARTICIPANTE, A QUIÉN Y DESDE DÓNDE, E INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS SOBRE PROVEEDORES LOCALES O DE ECONOMÍA CAMPESINA YA CONOCIDOS POR EL GRUPO.
- PRIORIZACIÓN COLABORATIVA DE LOS INSUMOS DEL PROPIO NEGOCIO CON MAYOR POTENCIAL DE SUSTITUCIÓN POR PROVEEDORES DE CADENA CORTA.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "DIAGNOSTICAR Y MAPEAR LA CADENA DE ABASTECIMIENTO PROPIA DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO, IDENTIFICANDO ACTORES Y ESLABONES DE CADENA CORTA, PARA RECONOCER OPORTUNIDADES DE SUSTITUCIÓN HACIA PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES."
A. ACCIÓN: DIAGNOSTICAR Y MAPEAR LA CADENA DE ABASTECIMIENTO PROPIA DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO, IDENTIFICANDO ACTORES, ESLABONES E INSUMOS CON MAYOR POTENCIAL DE SUSTITUCIÓN POR PROVEEDORES DE CADENA CORTA.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• ACTORES Y ESLABONES DE UNA CADENA CORTA (TERRITORIO–PRODUCTOR–RESTAURANTE).
• VENTAJAS DE LA CADENA CORTA FRENTE AL MODELO DE INTERMEDIACIÓN TRADICIONAL (TRAZABILIDAD, VALOR TERRITORIAL, REDUCCIÓN DE COSTOS LOGÍSTICOS).
• CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN DE INSUMOS CON POTENCIAL DE SUSTITUCIÓN POR PROVEEDORES LOCALES O CAMPESINOS.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA SOBRE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO REAL DEL PROPIO NEGOCIO DE CADA PARTICIPANTE, EN EL TERRITORIO DEL CÉSAR Y SU ZONA DE INFLUENCIA DONDE OPERAN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

DISCUSIÓN Y DEBATES EN GRUPO | TORBELLINO DE IDEAS | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — CRITERIOS DE SELECCIÓN Y NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES LOCALES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	0	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. CONSTRUIR CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES DE CADENA CORTA:
- DEFINICIÓN EN EQUIPO DE CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES LOCALES/CAMPESINOS (CALIDAD, ESTACIONALIDAD, VOLUMEN DISPONIBLE, TRAZABILIDAD Y COMERCIO JUSTO), A PARTIR DE CASOS REALES APORTADOS POR LOS PARTICIPANTES.
2. SIMULAR LA NEGOCIACIÓN PRODUCTOR–RESTAURANTE:
- DESARROLLO DE UN EJERCICIO DE ROL DE NEGOCIACIÓN DIRECTA CON UN PROVEEDOR LOCAL, RESOLVIENDO SITUACIONES REALES DEL SECTOR (PRECIO, VOLUMEN, CONTINUIDAD DE SUMINISTRO).
- CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DE UNA CHECKLIST DE NEGOCIACIÓN APLICABLE AL NEGOCIO DE CADA PARTICIPANTE.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "SELECCIONAR Y NEGOCIAR CON PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS APLICANDO CRITERIOS TÉCNICOS DE CALIDAD, ESTACIONALIDAD, VOLUMEN Y COMERCIO JUSTO, PARA CONSOLIDAR RELACIONES COMERCIALES DE CADENA CORTA EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES."
A. ACCIÓN: SELECCIONAR Y NEGOCIAR CON PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CRITERIOS TÉCNICOS Y EL DESARROLLO DE EJERCICIOS DE NEGOCIACIÓN DIRECTA PRODUCTOR–RESTAURANTE.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES DE CADENA CORTA (CALIDAD, ESTACIONALIDAD, VOLUMEN, TRAZABILIDAD, COMERCIO JUSTO).
• TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN DIRECTA PRODUCTOR–RESTAURANTE (PRECIO, VOLUMEN, CONTINUIDAD DE SUMINISTRO).
• CONSTRUCCIÓN DE CHECKLIST DE NEGOCIACIÓN APLICABLE AL NEGOCIO PROPIO.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA EN EL RELACIONAMIENTO COMERCIAL DIRECTO DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES CON PRODUCTORES LOCALES Y CAMPESINOS DE SU TERRITORIO DE OPERACIÓN.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

JUEGO DE ROLES | TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — DISEÑO DEL PLAN DE ABASTECIMIENTO CORTO Y LOGÍSTICA DE COMPRA DIRECTA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	0	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. DISEÑAR LA LOGÍSTICA DE COMPRA DIRECTA:
- RESOLUCIÓN EN GRUPO DE PROBLEMAS REALES DE ABASTECIMIENTO (QUIEBRES DE STOCK, VARIABILIDAD DE OFERTA CAMPESINA, ESTACIONALIDAD) MEDIANTE TRABAJO COLABORATIVO BASADO EN LAS EXPERIENCIAS DE LOS PARTICIPANTES.
- DEFINICIÓN DE FRECUENCIA DE COMPRA, RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO ADECUADOS A UNA CADENA CORTA.
2. CONSTRUIR EL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN:
- ELABORACIÓN DE UN MINI PLAN DE ACCIÓN INDIVIDUAL (COMPROMISOS CONCRETOS) QUE CADA PARTICIPANTE SE LLEVE A SU NEGOCIO PARA INICIAR O FORTALECER SU CADENA CORTA DE ABASTECIMIENTO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "DISEÑAR UN PLAN DE ABASTECIMIENTO CORTO Y LOGÍSTICA DE COMPRA DIRECTA, RESOLVIENDO PROBLEMAS DE FRECUENCIA, RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO, PARA IMPLEMENTAR DE MANERA PRÁCTICA LA CADENA CORTA EN EL NEGOCIO GASTRONÓMICO PROPIO DE LOS BENEFICIARIOS REPRESENTADOS POR ACODRES."
A. ACCIÓN: DISEÑAR UN PLAN DE ABASTECIMIENTO CORTO Y LOGÍSTICA DE COMPRA DIRECTA, DEFINIENDO FRECUENCIA DE COMPRA, RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO AJUSTADOS A LA VARIABILIDAD DE LA OFERTA CAMPESINA.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• GESTIÓN DE QUIEBRES DE STOCK, VARIABILIDAD DE OFERTA CAMPESINA Y ESTACIONALIDAD.
• DEFINICIÓN DE FRECUENCIA DE COMPRA, RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO EN CADENAS CORTAS.
• ELABORACIÓN DE PLANES DE ACCIÓN INDIVIDUALES APLICABLES AL NEGOCIO PROPIO.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA COMO EJERCICIO DE CIERRE APLICADO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DE CADA MIPYME, UNIDAD PRODUCTIVA O MICRONEGOCIO GASTRONÓMICO REPRESENTADO POR ACODRES, COMO COMPROMISO CONCRETO PARA INICIAR O FORTALECER SU CADENA CORTA DE ABASTECIMIENTO.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS | TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

COMPONENTE ESTRATÉGICO

AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026 Y ESTRATEGIA PRIORIZADA POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO DEL SENA - DSNFT)

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS - DSNFT.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE ALINEA CON EL RETO NACIONAL "AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL", DEFINIDO EN LAS BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2022–2026 "COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA" Y EN LA ESTRATEGIA PRIORIZADA POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO (DSNFT), A TRAVÉS DEL COMPONENTE ESTRATÉGICO "COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS - DSNFT". COLOMBIA ENFRENTA EL RETO DE FORTALECER LOS CIRCUITOS CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN ENTRE EL CAMPO Y LOS NEGOCIOS GASTRONÓMICOS, REDUCIENDO LA INTERMEDIACIÓN QUE HOY ENCARECE LOS INSUMOS, DESCONECTA AL PRODUCTOR CAMPESINO DEL CONSUMIDOR FINAL Y LIMITA EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS TERRITORIOS RURALES, PARTICULARMENTE EN DEPARTAMENTOS COMO EL CÉSAR, DONDE LA AGRICULTURA FAMILIAR CAMPESINA REPRESENTA UNA PARTE IMPORTANTE DE LA BASE PRODUCTIVA LOCAL Y DE LA IDENTIDAD CULINARIA DE LA REGIÓN.
LAS TRES UNIDADES TEMÁTICAS DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN DESARROLLAN DE MANERA DIRECTA Y PROGRESIVA EL COMPONENTE ESTRATÉGICO SELECCIONADO. LA UNIDAD 1, DIAGNÓSTICO Y MAPEO DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO PROPIA, PERMITE A LOS PARTICIPANTES RECONOCER LOS ACTORES Y ESLABONES DE UNA CADENA CORTA (TERRITORIO–PRODUCTOR–RESTAURANTE) Y PRIORIZAR COLABORATIVAMENTE LOS INSUMOS DE SU PROPIO NEGOCIO CON MAYOR POTENCIAL DE SUSTITUCIÓN POR PROVEEDORES LOCALES O CAMPESINOS, A PARTIR DE MAPAS DE ABASTECIMIENTO CONSTRUIDOS EN EL PROPIO TALLER. LA UNIDAD 2, CRITERIOS DE SELECCIÓN Y NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES LOCALES, TRADUCE ESE DIAGNÓSTICO EN CRITERIOS TÉCNICOS DE CALIDAD, ESTACIONALIDAD, VOLUMEN DISPONIBLE, TRAZABILIDAD Y COMERCIO JUSTO, Y EN EJERCICIOS DE NEGOCIACIÓN DIRECTA PRODUCTOR–RESTAURANTE QUE CULMINAN EN UNA CHECKLIST APLICABLE AL NEGOCIO DE CADA PARTICIPANTE. FINALMENTE, LA UNIDAD 3, DISEÑO DEL PLAN DE ABASTECIMIENTO CORTO Y LOGÍSTICA DE COMPRA DIRECTA, CONSOLIDA ESTOS APRENDIZAJES EN UN MINI PLAN DE ACCIÓN INDIVIDUAL QUE DEFINE FRECUENCIA DE COMPRA, RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO AJUSTADOS A LA VARIABILIDAD PROPIA DE LA OFERTA CAMPESINA. DE ESTA MANERA, LA FORMACIÓN TRADUCE LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS EN UNA PRÁCTICA CONCRETA Y APLICABLE DE INMEDIATO POR LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, RESPONDIENDO DE FORMA PERTINENTE AL RETO NACIONAL Y AL COMPONENTE ESTRATÉGICO SELECCIONADOS, Y FORTALECIENDO LA ARTICULACIÓN TERRITORIAL Y LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DEL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR, EN COHERENCIA CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DE DOTAR A LOS TRABAJADORES DE HERRAMIENTAS PRÁCTICAS PARA DIAGNOSTICAR, SELECCIONAR Y NEGOCIAR CON PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS DE SU TERRITORIO DE OPERACIÓN.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA PRESENTE ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CATALOGA COMO ESPECIALIZADA DEBIDO A QUE SU ESTRUCTURA Y ALCANCE TÉCNICO SUPERAN LA OFERTA ACADÉMICA CONVENCIONAL DISPONIBLE. LOS CONTENIDOS

PROPUESTOS NO FORMAN PARTE DEL CATÁLOGO ACTUAL DEL SENA NI DE OTROS PROGRAMAS DE FORMACIÓN ABIERTA, YA QUE HAN SIDO DISEÑADOS DE MANERA EXCLUSIVA Y A MEDIDA PARA ATENDER LA PROBLEMÁTICA DE ALTA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS Y DESARTICULACIÓN CON PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS QUE ENFRENTAN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES.

LA ESPECIALIZACIÓN SE FUNDAMENTA EN LOS SIGUIENTES CRITERIOS:

• ALTO NIVEL DE CONOCIMIENTO: LA FORMACIÓN INTEGRA CRITERIOS TÉCNICOS DE TRAZABILIDAD, NEGOCIACIÓN COMERCIAL DIRECTA Y LOGÍSTICA DE COMPRA QUE SUPERAN LOS NIVELES DE FORMACIÓN TÉCNICA O TECNOLÓGICA BÁSICA DEL SECTOR GASTRONÓMICO.

• APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS: EL TALLER ESTÁ DISEÑADO PARA SU IMPLEMENTACIÓN INMEDIATA, PERMITIENDO QUE CADA PARTICIPANTE MAPEE SU PROPIA CADENA, CONSTRUYA UNA CHECKLIST DE NEGOCIACIÓN Y ELABORE UN MINI PLAN DE ACCIÓN APLICABLE DESDE EL CIERRE DE LA FORMACIÓN.

• PERFIL DEL BENEFICIARIO: LA FORMACIÓN ESTÁ DIRIGIDA A PROPIETARIOS, ADMINISTRADORES Y EQUIPOS OPERATIVOS CON EXPERIENCIA PREVIA EN LA GESTIÓN DE COMPRAS DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO, LO QUE EXIGE UN ENFOQUE PRÁCTICO Y TERRITORIAL QUE LOS PROGRAMAS MASIVOS NO CUBREN.

• ENFOQUE: LA PROPUESTA ARTICULA ÁREAS FUNCIONALES DE PRODUCCIÓN, DIRECCIÓN, CALIDAD, FINANZAS E INNOVACIÓN EN TORNO A UN PROPÓSITO ESPECÍFICO: CONSTRUIR RELACIONES COMERCIALES DIRECTAS Y SOSTENIBLES ENTRE EL SECTOR GASTRONÓMICO Y LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DEL TERRITORIO DEL CÉSAR.

ESTA NATURALEZA ESPECIALIZADA GARANTIZA QUE LA INTERVENCIÓN SEA UNA HERRAMIENTA DE TRANSFORMACIÓN TERRITORIAL CONCRETA, ALINEADA CON EL RETO NACIONAL DE AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA Y SOSTENIBILIDAD, Y CON LAS ESTRATEGIAS PRIORIZADAS POR LA DSNFT.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. EL TRABAJADOR DIAGNOSTICARÁ Y MAPEARÁ LA CADENA DE ABASTECIMIENTO DE SU PROPIO NEGOCIO, IDENTIFICANDO PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS CON POTENCIAL DE SUSTITUCIÓN DE INTERMEDIARIOS.
2. EL TRABAJADOR APLICARÁ CRITERIOS TÉCNICOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES (CALIDAD, ESTACIONALIDAD, VOLUMEN, TRAZABILIDAD Y COMERCIO JUSTO) EN LA ELECCIÓN DE SUS INSUMOS.
3. EL TRABAJADOR NEGOCIARÁ DE MANERA DIRECTA CON PRODUCTORES LOCALES Y CAMPESINOS, UTILIZANDO UNA CHECKLIST DE NEGOCIACIÓN CONSTRUIDA DURANTE EL TALLER.
4. EL TRABAJADOR DISEÑARÁ UN PLAN DE ABASTECIMIENTO CORTO QUE DEFINA FRECUENCIA DE COMPRA, RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO AJUSTADOS A LA VARIABILIDAD DE LA OFERTA CAMPESINA.
5. EL TRABAJADOR ELABORARÁ UN MINI PLAN DE ACCIÓN CON COMPROMISOS CONCRETOS PARA INICIAR O FORTALECER LA CADENA CORTA DE ABASTECIMIENTO DE SU NEGOCIO.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. PRODUCTIVIDAD • LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR REDUCIRÁ SUS COSTOS DE INTERMEDIACIÓN AL ESTABLECER RELACIONES COMERCIALES DIRECTAS CON PROVEEDORES LOCALES Y CAMPESINOS DE SU TERRITORIO.
2. PRODUCTIVIDAD • LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR OPTIMIZARÁ SU LOGÍSTICA DE COMPRA, RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO DE INSUMOS, REDUCIENDO EL RIESGO DE QUIEBRES DE

STOCK ASOCIADOS A LA VARIABILIDAD DE LA OFERTA CAMPESINA.

3. PRODUCTIVIDAD • LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR INCREMENTARÁ LA TRAZABILIDAD DE SUS INSUMOS, FORTALECIENDO LA CALIDAD Y EL CONTROL DE COSTOS DE SU OPERACIÓN.
4. COMPETITIVIDAD • LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR DIFERENCIARÁ SU PROPUESTA GASTRONÓMICA MEDIANTE INSUMOS LOCALES Y DE IDENTIDAD TERRITORIAL, FORTALECIENDO SU POSICIONAMIENTO FRENTE AL MERCADO TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO REGIONAL.
5. COMPETITIVIDAD • LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR FORTALECERÁ SU ARTICULACIÓN CON LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DEL TERRITORIO, CONSOLIDANDO CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO SOSTENIBLES Y DE MAYOR RESILIENCIA FRENTE A LA VOLATILIDAD DE PRECIOS.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (1 GRUPO)

Grupo 1

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)
CESAR

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)
VALLEDUPAR

BENEFICIARIOS
20

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

AUNQUE EL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR NO FORMA PARTE DE LOS ONCE CAPÍTULOS REGIONALES DONDE ACODRES TIENE SEDE FORMAL, LA EJECUCIÓN PRESENCIAL DE ESTE TALLER EN VALLEDUPAR ES POSIBLE GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO: ACODRES CAPÍTULO SANTANDER,

EN SU ROL DE PROPONENTE Y COORDINADOR NACIONAL, ARTICULA CON EL CAPÍTULO REGIONAL MÁS CERCANO PARA LIDERAR LA CONVOCATORIA Y COORDINACIÓN LOGÍSTICA DE LOS AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE LA REGIÓN, APOYADO EN LOS CONTACTOS GREMIALES EXISTENTES EN EL TERRITORIO. ESTA ESTRATEGIA AMPLÍA LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA A UN DEPARTAMENTO CON FUERTE IDENTIDAD CULINARIA Y VOCACIÓN AGROPECUARIA, COHERENTE CON EL CRITERIO TERRITORIAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, Y CONTRIBUYE A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA OFERTA FORMATIVA DEL PROYECTO.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

SALONES (HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

LA ADOPCIÓN DE UN MATERIAL DE FORMACIÓN EN FORMATO DIGITAL, DISTRIBUIDO A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO, HERRAMIENTAS EN LA NUBE O ENLACES DE DESCARGA DIRECTA, RESPONDE DE MANERA ESTRATÉGICA A LA NECESIDAD DE OPTIMIZAR Y MODERNIZAR LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN EL SECTOR GASTRONÓMICO ACTUAL.
EL MATERIAL DE FORMACIÓN, DISEÑADO BAJO LA MODALIDAD DE CARTILLA DIGITAL, ESTÁ METODOLÓGICAMENTE ESTRUCTURADO PARA GUARDAR ABSOLUTA COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, LOS CONTENIDOS Y LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA DEFINIDA. ESTE RECURSO ES UN HABILITADOR CLAVE PARA LOS PROCESOS DE TRANSFERENCIA Y APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO, PERMITIENDO QUE LAS PARTICIPANTES CUENTEN CON UN SOPORTE TÉCNICO PERMANENTE Y ACCESIBLE PARA SU APLICACIÓN INMEDIATA.
SE JUSTIFICA ADICIONAL POR LOS SIGUIENTES ASPECTOS:
• NECESIDAD DEL MATERIAL PARA EL PERFIL DEL BENEFICIARIO: LOS PARTICIPANTES SON PROPIETARIOS, ADMINISTRADORES Y PERSONAL DE COMPRAS DE MIPYMES Y UNIDADES GASTRONÓMICAS CON AGENDAS OPERATIVAS DEMANDANTES, TAMBIÉN SE INCLUYEN POSIBLES UNIDADES DE LA ECONOMÍA POPULAR; LA CARTILLA DIGITAL LES PERMITE CONSULTAR DE FORMA ÁGIL Y VISUAL LOS CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES Y LOS PASOS DEL PLAN DE ABASTECIMIENTO CORTO.
• COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS: EL MATERIAL SINTETIZA VISUALMENTE LAS TRES UNIDADES TEMÁTICAS DEL TALLER: DIAGNÓSTICO Y MAPEO DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO PROPIA; CRITERIOS DE SELECCIÓN Y NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES LOCALES; Y DISEÑO DEL PLAN DE ABASTECIMIENTO CORTO Y LOGÍSTICA DE COMPRA DIRECTA.
• PERTINENCIA CON LOS CONTENIDOS Y METODOLOGÍA: LA INFOGRAFÍA RESUME DE MANERA PRÁCTICA LA CHECKLIST DE NEGOCIACIÓN, LOS CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES Y EL MINI PLAN DE ACCIÓN INDIVIDUAL CONSTRUIDOS DURANTE EL TALLER, REFORZANDO LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA BASADA EN CASOS REALES DE LOS PARTICIPANTES.

• PROPIEDAD INTELECTUAL: EL MATERIAL DE FORMACIÓN CUMPLIRÁ CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN CUANTO A PROPIEDAD INTELECTUAL.

INSUMOS	JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS
—	—

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN POR: DOS (2) AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR, SIEMPRE Y CUANDO SE ACREDITE EL TÍTULO PROFESIONAL.	HONORARIOS EXPERTO NACIONAL ESPECIALIZACIÓN	6	$ 350.000	$ 2.100.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.100.000**
R02.1 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR NACIONAL APLICA PARA TODOS LOS CAPACITADORES NACIONALES, INDEPENDIENTE DE SU PERFIL Y FORMACIÓN ACADÉMICA. INCLUYE CAPACITADORES INTERNOS NACIONALES LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA	ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL CAPACITADOR	1	$ 460.000	$ 460.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 460.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.										
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL SE RECONOCERÁ EL VALOR DE LOS TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL DE LOS CAPACITADORES NACIONALES E INTERNACIONALES Y TRADUCTORES. SE INCLUYEN LOS CAPACITADORES INTERNOS QUE ESTÉNPROGRAMA DOS PREVIAMENTE DENTRO DE LASACCIONES DE FORMACIÓN LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	TIQUETE AÉREO NACIONAL IDA Y VUELTA TARIFA ECONÓMICA	1	$700.000	$700.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$700.000**
R05.3.1 MATERIAL DE FORMACIÓN - DIAGRAMACIÓN - DIAGRAMACIÓN CARTILLA DIAGRAMACIÓN CARTILLA SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN PARA CARTILLA DE 60 PÁGINAS. SE PAGARÁ SOLO UNA VEZ POR ACCIÓN DE FORMACIÓN.	DIAGRAMACIÓN CARTILLA	1	$1.150.000	$0	0.00%	$0	0.00%	$1.150.000	100.00%	**$1.150.000**
R012.7 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFIA DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFÍA	DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFÍA	1	$260.000	$0	0.00%	$0	0.00%	$260.000	100.00%	**$260.000**
R013 PÓLIZAS DE SEGURO. GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO CON CARGO A LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	1	$34.000	$0	0.00%	$0	0.00%	$34.000	100.00%	**$34.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS - SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) - HASTA 30 BENEFICIARIOS PARA FORMACIONES HASTA 30 BENEFICIARIOS. SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)	SALÓN EMPRESARIAL 30 PERSONAS	6	$ 380.000	$ 2.280.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.280.000**
Subtotal rubros AF				**$ 5.540.000**	**79.32%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 1.444.000**	**20.68%**	**$ 6.984.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 5.540.000	79.32%	$ 0	0.00%	$ 1.444.000	20.68%	**$ 6.984.000**
Gastos de operación	$ 698.400	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 698.400**
Transferencia — 1 benef. (5.00% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 116.773	100.00%	**$ 116.773**
Total de la acción de formación	**$ 6.238.400**	**79.99%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 1.560.773**	**20.01%**	**$ 7.799.173**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 6.984.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 698.400

TRANSFERENCIA
$ 116.773

VALOR TOTAL AF
$ 7.799.173

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 64.020**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 7.682.400 / (20 × 6)

6

ACCIÓN DE FORMACIÓN 6 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

PRÁCTICAS PARA ACTIVAR NEGOCIOS GASTRONÓMICOS EN TEMPORADAS DE FESTIVALES Y FERIAS

TALLER | PRESENCIAL | 1 grupo(s) | 20 beneficiarios

Valor total AF
$ 7.799.173

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
6

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
6

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN PARA MIPYMES

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

AF6 -LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS AFILIADOS A ACODRES ENFRENTAN INEFICIENCIA OPERATIVA Y COMERCIAL AL PARTICIPAR EN FERIAS Y FESTIVALES MASIVOS: CARECEN DE METODOLOGÍA PARA CARACTERIZAR LA DEMANDA, DE INGENIERÍA DE COSTOS PARA PRODUCTOS ESTACIONALES Y DE NARRATIVAS COMERCIALES CON IDENTIDAD TERRITORIAL, LO QUE GENERA SOBRECOSTOS, NULO APROVECHAMIENTO COMERCIAL Y OBSTRUYE SU ARTICULACIÓN CON LA ECONOMÍA CAMPESINA Y PROVEEDORES LOCALES.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

ESTA FORMACIÓN ES FUNDAMENTAL PORQUE TRANSFIERE CAPACIDADES TÉCNICAS DE ALTA ESPECIALIZACIÓN A LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DE ACODRES, CONVIRTIENDO PROCESOS EMPÍRICOS EN MODELOS DE NEGOCIO RENTABLES Y ESCALABLES PARA SU PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y FESTIVALES. LA NECESIDAD SE ATIENDE DE MANERA PARCIAL, YA QUE LA CAPACITACIÓN DOTA AL TALENTO HUMANO DE MÉTODOS PARA OPTIMIZAR COSTOS, FIJAR PRECIOS DINÁMICOS Y PROFESIONALIZAR SU NARRATIVA COMERCIAL, PERO EL ÉXITO DEFINITIVO DEPENDE TAMBIÉN DE VARIABLES EXÓGENAS COMO LA REGULACIÓN DE EVENTOS MASIVOS Y LA INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA DE LAS CIUDADES. NO OBSTANTE, LA FORMACIÓN GARANTIZA QUE EL TRABAJADOR APLIQUE CONOCIMIENTOS ESPECIALIZADOS EN SU PUESTO DE TRABAJO, TRANSFORMANDO SU CAPACIDAD DE RESPUESTA COMERCIAL.

DATOS INTERNOS
DATO CUALITATIVO:
A PARTIR DE LAS MESAS SECTORIALES Y ENCUESTAS DE PERCEPCIÓN REALIZADAS A LOS AFILIADOS, EXISTE UN CONSENSO GREMIAL SOBRE LA "INVISIBILIDAD COMERCIAL" DE LOS NEGOCIOS EN FERIAS; LOS EMPRESARIOS MANIFIESTAN QUE SU PARTICIPACIÓN SE SIENTE COMO UN EJERCICIO DE IMPROVISACIÓN DONDE LA FALTA DE NARRATIVA CULTURAL Y TÉCNICA LOS OBLIGA A COMPETIR POR PRECIO, DESAPROVECHANDO EL VALOR INTRÍNSECO DE SU OFERTA ANCESTRAL.
DATO CUANTITATIVO: DE ACUERDO CON LA CARACTERIZACIÓN INTERNA DE ACODRES, EL 65% DE LOS MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EVENTOS MASIVOS REPORTAN UNA RENTABILIDAD NETA INFERIOR AL 10% POST-EVENTO, DEBIDO PRINCIPALMENTE A UNA DEFICIENTE ESTRUCTURACIÓN DE COSTOS QUE NO CONTEMPLA LA ESTACIONALIDAD, LO QUE EVIDENCIA QUE LA MAYORÍA DE LOS NEGOCIOS OPERAN BAJO ESQUEMAS QUE, EN LA PRÁCTICA, GENERAN DESCAPITALIZACIÓN OPERATIVA.
DATOS EXTERNOS
DATO CUALITATIVO:
ACODRES HA ADVERTIDO QUE, AUNQUE EL SECTOR GASTRONÓMICO EN COLOMBIA HA MOSTRADO AVANCES EN PROFESIONALIZACIÓN, EL 2026 ESTÁ MARCADO POR TENSIONES CRÍTICAS EN COSTOS, PRESIONES REGULATORIAS Y DESAFÍOS EN SEGURIDAD QUE AMENAZAN LA SOSTENIBILIDAD DE LAS MIPYMES. EL GREMIO ENFATIZA QUE, PARA SUPERAR ESTOS OBSTÁCULOS, LOS EMPRESARIOS DEBEN MIGRAR DE MODELOS EMPÍRICOS A SISTEMAS DE GESTIÓN MÁS PRODUCTIVOS Y TECNIFICADOS, DONDE LA INNOVACIÓN EN LA OFERTA Y LA OPTIMIZACIÓN DE LOS RECURSOS SON LAS ÚNICAS VÍAS PARA MANTENER LA COMPETITIVIDAD EN UN MERCADO QUE EXIGE MAYORES ESTÁNDARES DE EFICIENCIA.
HTTPS://REVISTACLEVEL.COM/GREMIO-GASTRONOMICO-ALERTA-BOGOTA-ENTRA-2026–CON-METAS-Y-TENSIONES
DATO CUANTITATIVO:
LA CARENCIA DE HERRAMIENTAS TÉCNICAS EN COSTEO Y PROMOCIÓN DURANTE EVENTOS MASIVOS IMPACTA DIRECTAMENTE EN LA ESTABILIDAD FINANCIERA DE LOS NEGOCIOS. UN ESTUDIO RECIENTE SOBRE EL IMPACTO ECONÓMICO DE EVENTOS MASIVOS REVELÓ QUE, DURANTE LAS FIESTAS DE SAN PEDRO 2025, EL

34,2% DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR REPORTÓ PÉRDIDAS EN SUS VENTAS Y UN 47% NO PERCIBIÓ VARIACIONES POSITIVAS, EVIDENCIANDO QUE PARTICIPAR EN GRANDES FERIAS SIN UNA ESTRATEGIA DE COSTOS Y GESTIÓN COMERCIAL PROFESIONALIZADA REPRESENTA UN RIESGO FINANCIERO ALTO PARA LA BASE EMPRESARIAL GASTRONÓMICA. FUENTE: HTTPS://WWW.ALCALDIANEIVA.GOV.CO/NUESTRAALCALDIA/DEPENDENCIAS/SECRETARA%20TIC%20Y%20COMP

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

• INCOHERENCIA ENTRE EL MODELO OPERATIVO FIJO Y EL FERIAL: LOS ESTABLECIMIENTOS INTENTAN REPLICAR SUS PROCESOS HABITUALES EN FERIAS Y FESTIVALES SIN ADAPTAR LA LOGÍSTICA, EL FLUJO DE SERVICIO NI LA ESTANDARIZACIÓN A LA ALTA ROTACIÓN EXIGIDA, LO QUE GENERA CUELLOS DE BOTELLA OPERATIVOS Y PÉRDIDAS DE CALIDAD EN EL PUNTO DE VENTA.
• DESCONOCIMIENTO TÉCNICO EN LA MODELACIÓN DE PRECIOS ESTACIONALES: PERSISTE UNA FIJACIÓN DE PRECIOS INTUITIVA QUE IGNORA LA ELASTICIDAD DE LA DEMANDA EN TEMPORADAS ALTAS Y LOS COSTOS LOGÍSTICOS ESPECÍFICOS DE LOS EVENTOS, DESTRUYENDO EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN REAL Y EL FLUJO DE CAJA.
• DEBILIDAD EN LA NARRATIVA DE VALOR Y POSICIONAMIENTO IDENTITARIO: LOS MICRONEGOCIOS FALLAN AL COMUNICAR LA RIQUEZA CULTURAL DE SUS PRODUCTOS LOCALES Y SABERES ANCESTRALES, REDUCIENDO SU OFERTA A PRODUCTOS GENÉRICOS CUANDO DEBERÍAN VENDER UNA EXPERIENCIA TERRITORIAL DIFERENCIADA QUE JUSTIFIQUE SU PROPUESTA DE VALOR.
• INSUFICIENCIA EN EL ANÁLISIS PREDICTIVO DE LA DEMANDA: EXISTE UNA CARENCIA DE METODOLOGÍAS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS Y SEGMENTACIÓN DEL CONSUMIDOR, LO QUE IMPIDE UNA ESTIMACIÓN PRECISA DE INVENTARIOS Y REQUERIMIENTOS, CAUSANDO DESABASTECIMIENTO O DESPERDICIO DE INSUMOS ESTRATÉGICOS.
LA PERSISTENCIA DE ESTAS CAUSAS EROSIONA LA COMPETITIVIDAD Y ESTABILIDAD FINANCIERA DEL SECTOR. ESTA FORMACIÓN ACTÚA COMO CATALIZADOR, DOTANDO A LOS ACTORES DE LA CADENA DE VALOR DE LAS COMPETENCIAS PARA CONVERTIR EL EMPIRISMO EN GESTIÓN ESTRATÉGICA. SIN ESTA INTERVENCIÓN, LAS UNIDADES PRODUCTIVAS SEGUIRÁN OPERANDO BAJO ESQUEMAS QUE COMPROMETEN SU VIABILIDAD EN CADA FESTIVAL; POR EL CONTRARIO, APROPIAR ESTAS METODOLOGÍAS ASEGURA QUE CADA PARTICIPACIÓN SEA UN HITO DE RENTABILIDAD Y FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA POPULAR.
.

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

• EROSIÓN PERMANENTE DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA: SIN HERRAMIENTAS DE COSTEO ESTACIONAL Y FIJACIÓN DINÁMICA DE PRECIOS, LAS MIPYMES SEGUIRÁN OPERANDO CON MÁRGENES MARGINALES O NEGATIVOS, CONVIRTIENDO SU PARTICIPACIÓN EN FESTIVALES EN UN FACTOR DE DESCAPITALIZACIÓN.
• DEGRADACIÓN DE LA EFICIENCIA OPERATIVA: LA PERSISTENCIA DE PROCESOS EMPÍRICOS Y NO ESTANDARIZADOS CAUSARÁ CUELLOS DE BOTELLA EN LOS PICOS DE DEMANDA DE EVENTOS MASIVOS, PROVOCANDO TIEMPOS DE ESPERA ELEVADOS, ERRORES EN EL SERVICIO Y FUGA DE CLIENTES HACIA COMPETIDORES MÁS TECNIFICADOS.
• PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD Y RELEVANCIA EN EL MERCADO: LA INCAPACIDAD PARA ARTICULAR UNA NARRATIVA BASADA EN LA IDENTIDAD TERRITORIAL HARÁ QUE LA OFERTA DE LOS AFILIADOS DE ACODRES SEA PERCIBIDA COMO GENÉRICA FRENTE A COMPETIDORES QUE CONECTAN EMOCIONALMENTE CON EL CONSUMIDOR.
• VULNERABILIDAD ESTRATÉGICA ANTE LA VOLATILIDAD DEL MERCADO: AL NO DOMINAR METODOLOGÍAS DE ANÁLISIS DE DEMANDA E INDICADORES, LOS MICRONEGOCIOS SEGUIRÁN TOMANDO DECISIONES

REACTIVAS, INCREMENTANDO SU TASA DE MORTALIDAD EMPRESARIAL Y ANULANDO LA POSIBILIDAD DE UN MODELO RESILIENTE.
DE NO EJECUTARSE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, ACODRES ENFRENTARÁ UN ESTANCAMIENTO TÉCNICO QUE INVALIDARÁ SUS ESFUERZOS POR PROFESIONALIZAR AL GREMIO FRENTE A LOS NUEVOS MODELOS DE CONSUMO, DEJANDO A LOS BENEFICIARIOS DESARMADOS ANTE LA COMPLEJIDAD DE LOS ESCENARIOS FESTIVOS Y CONDENÁNDOLOS A LA PRECARIEDAD FINANCIERA. POR EL CONTRARIO, APROPIAR ESTAS COMPETENCIAS ES LA VÍA PARA BLINDAR EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN Y TRADUCIR LOS SABERES ANCESTRALES EN UNA VENTAJA COMPETITIVA DURADERA.

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CAPACITAR AL TALENTO HUMANO DE LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES EN INTELIGENCIA DE MERCADO, INGENIERÍA DE COSTOS Y NARRATIVA COMERCIAL, PARA QUE OPTIMICEN LA RENTABILIDAD Y COMPETITIVIDAD DE SU NEGOCIO EN EVENTOS DE ALTA CONCURRENCIA, GARANTIZANDO UNA PARTICIPACIÓN PROFESIONAL Y SOSTENIBLE EN EL SECTOR PRODUCTIVO.

PARA QUÉ
AL ABORDAR ESTA BRECHA DE CONOCIMIENTO Y COMPETENCIA MEDIANTE UNA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, SE CONTRIBUYE DE MANERA DIRECTA A:
PARA LOS TRABAJADORES:
≣ ADQUIERE CAPACIDADES AVANZADAS EN INGENIERÍA DE COSTOS Y NARRATIVA COMERCIAL, TRANSFORMANDO SU ROL OPERATIVO EN UNA FUNCIÓN ESTRATÉGICA DE ALTO RENDIMIENTO PARA ENTORNOS DE ALTA CONCURRENCIA.
≣ DESARROLLA CRITERIOS ANALÍTICOS PARA GESTIONAR LA DEMANDA, REDUCIENDO LA IMPROVISACIÓN OPERATIVA Y OPTIMIZANDO LA EJECUCIÓN TÉCNICA EN EVENTOS DE ALTA EXIGENCIA.
≣ POTENCIA SU CAPACIDAD PARA GESTIONAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO, AUMENTANDO SU VALOR AGREGADO Y LIDERAZGO DENTRO DE LA UNIDAD DE NEGOCIO..
PARA LAS EMPRESAS, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR:
≣ IMPLEMENTA ESTRUCTURAS DE COSTOS PRECISAS Y ESTRATEGIAS DE VALORIZACIÓN QUE PROTEGEN EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN, INCLUSO EN ESCENARIOS DE ALTA COMPETENCIA Y VOLATILIDAD.
≣ SUPERA LA GESTIÓN EMPÍRICA MEDIANTE PROTOCOLOS TÉCNICOS DE ATENCIÓN Y LOGÍSTICA, REDUCIENDO INEFICIENCIAS, MERMAS Y LOS ALTOS RIESGOS DE MORTALIDAD EMPRESARIAL.
≣ CONSOLIDA UNA OFERTA DIFERENCIADA BASADA EN IDENTIDAD TERRITORIAL Y ANÁLISIS DE MERCADO, ASEGURANDO SU SOSTENIBILIDAD, RELEVANCIA Y CAPACIDAD DE RESPUESTA EN ESCENARIOS COMERCIALES DE GRAN AFLUENCIA.
EL OBJETIVO DEFINIDO SE ALINEA DIRECTAMENTE CON LA NECESIDAD SECTORIAL DE TECNIFICAR LA OPERACIÓN GASTRONÓMICA. ES UNA META ALCANZABLE AL CENTRARSE EN COMPETENCIAS TÉCNICAS APLICABLES, QUE PERMITEN A LOS BENEFICIARIOS TRANSITAR DEL EMPIRISMO HACIA UNA GESTIÓN EFICIENTE, INNOVADORA Y RENTABLE.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
TALLER

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PRESENCIAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN

TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO
6

N.º DE GRUPOS
1

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
20

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
0

TOTAL DE HORAS DE LA AF
6

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
20

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

DIRECCIÓN | PRODUCCIÓN | FINANZAS | MARKETING | VENTAS

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LA PARTICIPACIÓN DEL TALENTO HUMANO DE LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES ES ESTRATÉGICA PARA GARANTIZAR SU COMPETITIVIDAD EN MERCADOS DE ALTA CONCURRENCIA. LA JUSTIFICACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL ES LA SIGUIENTE:

• DIRECCIÓN: LA ALTA DIRECCIÓN REQUIERE ESTA ESPECIALIZACIÓN PARA GESTIONAR EL CAMBIO DE MODELO OPERATIVO DE UN PUNTO FIJO A ESCENARIOS DE ALTA DEMANDA, DONDE LA IMPROVISACIÓN ES EL PRINCIPAL RIESGO. LA FORMACIÓN LES PROVEE HERRAMIENTAS DE GOBERNANZA Y TOMA DE DECISIONES TÁCTICAS PARA ASEGURAR QUE LA PARTICIPACIÓN EN EVENTOS SEA RENTABLE Y NO UNA FUENTE DE PÉRDIDA REPUTACIONAL O FINANCIERA.

• PRODUCCIÓN: LOS JEFES DE COCINA Y PERSONAL OPERATIVO ENFRENTAN EL RETO DE MANTENER LA ESTANDARIZACIÓN Y CALIDAD FUERA DE SU INFRAESTRUCTURA HABITUAL. REQUIEREN ESTA FORMACIÓN PARA DOMINAR LA LOGÍSTICA DE ALTA ROTACIÓN, REDUCIR LAS MERMAS CRÍTICAS EN CONDICIONES DE PRESIÓN EXTREMA Y OPTIMIZAR EL FLUJO DE TRABAJO, LO CUAL ES VITAL PARA TRANSFORMAR LA IMPROVISACIÓN ARTESANAL EN UN PROCESO DE INGENIERÍA DE ALIMENTOS.

• FINANZAS: EL PERSONAL FINANCIERO DEBE TRANSITAR HACIA LA INGENIERÍA DE COSTOS DINÁMICOS. EN ENTORNOS DE ALTA CONCURRENCIA, LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES SE COMPORTAN DE MANERA DISTINTA A UN RESTAURANTE TRADICIONAL. LA CAPACITACIÓN ES NECESARIA PARA QUE ESTOS TRABAJADORES PUEDAN MODELAR ESTRUCTURAS DE COSTOS PRECISAS QUE PROTEJAN EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN ANTE LA VOLATILIDAD DE PRECIOS DE LOS INSUMOS Y LOS COSTOS OPERATIVOS DE LOS EVENTOS.

• MARKETING: EL PERSONAL DE MARKETING REQUIERE DESARROLLAR UNA "NARRATIVA DE IDENTIDAD TERRITORIAL". EN EVENTOS MASIVOS, LA COMPETENCIA ES AGRESIVA Y GENÉRICA. LA FORMACIÓN LES OTORGA LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS PARA EL STORYTELLING COMERCIAL, TRANSFORMANDO LA OFERTA GASTRONÓMICA DE UN PRODUCTO BÁSICO EN UNA EXPERIENCIA DIFERENCIADORA QUE CAPTA Y RETIENE AL CONSUMIDOR EN MERCADOS ALTAMENTE COMPETITIVOS.

• VENTAS: LA FUERZA DE VENTAS NECESITA ESPECIALIZARSE EN PROTOCOLOS DE SERVICIO MULTICANAL Y DE ALTA AFLUENCIA. LA CAPACITACIÓN LES BRINDA LAS TÉCNICAS PARA GESTIONAR EL FLUJO CONSTANTE DE CLIENTES, MAXIMIZANDO LA TASA DE CONVERSIÓN Y EL TICKET PROMEDIO MEDIANTE UN SERVICIO TÉCNICO Y ÁGIL QUE CONSOLIDE LA REPUTACIÓN DE LA MARCA FRENTE A PÚBLICOS MASIVOS.

ESTE PROCESO FORMATIVO NO ES UNA CAPACITACIÓN GENÉRICA, SINO UNA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA DE ALTO NIVEL: PERMITE QUE EL TRABAJADOR, INDEPENDIENTEMENTE DE SU ÁREA, DEJE DE OPERAR BAJO ESQUEMAS DE SUPERVIVENCIA EMPÍRICA Y ASEGURA QUE LAS UNIDADES DE NEGOCIO DE ACODRES ALCANCEN UN ESTÁNDAR DE EFICIENCIA Y RENTABILIDAD EN EL MERCADO GASTRONÓMICO NACIONAL.

NIVELES OCUPACIONALES

ALTA DIRECCIÓN | MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

ESTE PROCESO FORMATIVO NO ES UNA CAPACITACIÓN GENÉRICA, SINO UNA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA DE ALTO NIVEL: PERMITE QUE EL TRABAJADOR, INDEPENDIENTEMENTE DE SU ÁREA, DEJE DE OPERAR BAJO ESQUEMAS DE SUPERVIVENCIA EMPÍRICA Y ASEGURA QUE LAS UNIDADES DE NEGOCIO DE ACODRES ALCANCEN UN ESTÁNDAR DE EFICIENCIA Y RENTABILIDAD EN EL MERCADO GASTRONÓMICO NACIONAL.
1. NIVEL DE ALTA DIRECCIÓN (PROPIETARIOS Y GERENTES GENERALES)
PERFIL: LÍDERES ESTRATÉGICOS RESPONSABLES DE LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS Y COMERCIALES DE LARGO PLAZO.
JUSTIFICACIÓN DE PARTICIPACIÓN: REQUIEREN ESTA FORMACIÓN PARA TRASCENDER LA GESTIÓN EMPÍRICA Y ADOPTAR UN ENFOQUE BASADO EN INTELIGENCIA DE MERCADO. SU PARTICIPACIÓN ES CLAVE PARA ENTENDER CÓMO LOS COSTOS OPERATIVOS, LA ESTACIONALIDAD Y LAS VARIABLES DEL ENTORNO AFECTAN LA VIABILIDAD DE SU NEGOCIO ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE LOS EVENTOS DE ALTA CONCURRENCIA. SIN SU COMPRENSIÓN ESTRATÉGICA, CUALQUIER INTENTO DE OPTIMIZACIÓN OPERATIVA EN LOS NIVELES INFERIORES CARECERÁ DE ALINEACIÓN CON LOS OBJETIVOS FINANCIEROS DEL MICRONEGOCIO.

2. NIVEL MEDIO (ADMINISTRADORES, JEFES DE COCINA Y SUPERVISORES)
PERFIL: ACTORES TÁCTICOS RESPONSABLES DE LA SUPERVISIÓN DE PROCESOS, LA LOGÍSTICA OPERATIVA Y EL CONTROL DE CALIDAD EN EL PUNTO DE ATENCIÓN.
JUSTIFICACIÓN DE PARTICIPACIÓN: ESTE NIVEL ACTÚA COMO EL PUENTE NECESARIO ENTRE LA PLANEACIÓN Y LA EJECUCIÓN. SU FORMACIÓN ES CRÍTICA PARA TRADUCIR LA VISIÓN DIRECTIVA EN PROTOCOLOS TÉCNICOS; DEBEN DOMINAR LA INGENIERÍA DE PROCESOS (MONTAJE ÁGIL), EL CONTROL ESTRICTO DE MERMAS Y LA FIJACIÓN DINÁMICA DE PRECIOS. SU PARTICIPACIÓN GARANTIZA QUE LA OPERACIÓN EN CAMPO NO SEA REACTIVA NI IMPROVISADA, SINO UN PROCESO SISTEMATIZADO QUE PROTEJA EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN DE LA MIPYME FRENTE A LA ALTA ROTACIÓN DE CLIENTES.

3. NIVEL OPERATIVO (COCINEROS, AUXILIARES, PERSONAL DE SERVICIO Y ATENCIÓN)
PERFIL: FUERZA LABORAL RESPONSABLE DE LA EJECUCIÓN DIRECTA Y LA ENTREGA FINAL DEL PRODUCTO/SERVICIO AL CONSUMIDOR EN EL ENTORNO MASIVO.
JUSTIFICACIÓN DE PARTICIPACIÓN: SON EL ESLABÓN DONDE SE MATERIALIZA LA PROPUESTA DE VALOR Y DONDE OCURRE LA MAYOR PÉRDIDA DE EFICIENCIA SI NO EXISTE TECNIFICACIÓN. REQUIEREN ESTA FORMACIÓN PARA ADQUIRIR LA AGILIDAD TÉCNICA NECESARIA PARA MANEJAR ALTOS VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN Y ATENCIÓN BAJO PRESIÓN EXTREMA. AL PROFESIONALIZAR SUS CAPACIDADES TÉCNICAS EN EL PUESTO DE TRABAJO, SE MINIMIZAN LOS ERRORES HUMANOS, SE ASEGURA LA INOCUIDAD Y SE OPTIMIZA EL APROVECHAMIENTO DE INSUMOS, IMPACTANDO DIRECTAMENTE EN LA RENTABILIDAD FINAL.
LA VINCULACIÓN DE ESTOS TRES NIVELES ASEGURA QUE EL CONOCIMIENTO SEA TRANSVERSAL: SI LA ALTA DIRECCIÓN NO PLANEA, EL NIVEL MEDIO NO PUEDE COORDINAR Y EL NIVEL OPERATIVO FALLA EN LA

ENTREGA. ESTA FORMACIÓN BLINDA A LAS UNIDADES DE NEGOCIO AL CONVERTIRLAS EN SISTEMAS COHESIONADOS, CAPACES DE TRANSFORMAR LOS ENTORNOS DE ALTA CONCURRENCIA EN OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD.

OCUPACIONES CUOC

11200 - DIRECTORES Y GERENTES GENERALES | 12111 - DIRECTORES Y GERENTES FINANCIEROS | 43220 - EMPLEADOS DE SERVICIOS DE APOYO A LA PRODUCCIÓN | 94120 - AYUDANTES DE COCINA | 34340 - CHEFS | 51322 - BARISTAS | 51201 - COCINEROS | 94110 - COCINEROS DE COMIDAS RÁPIDAS | 51321 - BARTENDERS

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
2

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
1

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
3

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA FOCALIZACIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN LAS MIPYMES ES DE CARÁCTER TÉCNICO Y ESTRUCTURALMENTE PRIORITARIA PARA ACODRES NACIONAL. DE LAS 923 RAZONES SOCIALES AFILIADAS AL GREMIO; LAS CUALES CONGREGAN A MÁS DE 9.700 ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS EN EL PAÍS, UN TOTAL DE 889 CORRESPONDEN A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ESTE SEGMENTO REPRESENTA EL 96,3% DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA AGREMIACIÓN, CONSOLIDÁNDOSE COMO SU MOTOR OPERATIVO Y EL MAYOR GENERADOR DE EMPLEO SECTORIAL, PERO TAMBIÉN COMO EL ESLABÓN CON MAYOR EXPOSICIÓN AL RIESGO DE MORTALIDAD EMPRESARIAL.

LA PARTICIPACIÓN DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS AFILIADOS A ACODRES EN ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES FUNDAMENTAL POR RAZONES DE COMPETITIVIDAD, SOSTENIBILIDAD Y EQUIDAD ECONÓMICA. SIENDO LA GRAN MAYORÍA DE LA BASE EMPRESARIAL DEL GREMIO (889 DE LAS 923 RAZONES SOCIALES), ESTAS EMPRESAS CONSTITUYEN EL MOTOR PRODUCTIVO REAL Y EL TEJIDO MÁS VITAL DEL SECTOR GASTRONÓMICO NACIONAL.

LA PERTINENCIA DE SU PARTICIPACIÓN SE SUSTENTA EN TRES PILARES ESTRATÉGICOS:

1. MITIGACIÓN DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL: LAS MIPYMES SON LAS MÁS VULNERABLES A LAS FLUCTUACIONES DEL MERCADO, LA VOLATILIDAD DE PRECIOS Y LOS CAMBIOS EN LAS DINÁMICAS DE CONSUMO. ESTA FORMACIÓN ES PERTINENTE PORQUE ENTREGA HERRAMIENTAS TÉCNICAS QUE PERMITEN TRANSITAR DE UNA GESTIÓN EMPÍRICA A UNA OPERACIÓN SISTEMATIZADA, REDUCIENDO DRÁSTICAMENTE EL RIESGO DE DESAPARICIÓN EN UN ENTORNO ALTAMENTE COMPETITIVO.
2. CIERRE DE BRECHAS DE PRODUCTIVIDAD: AL PROFESIONALIZAR EL TALENTO HUMANO EN ESTAS UNIDADES, SE IMPACTA DIRECTAMENTE EN VARIABLES CRÍTICAS COMO EL CONTROL DEL COSTO DE VENTA (FOOD COST), LA GESTIÓN DE INVENTARIOS, LA EFICIENCIA LOGÍSTICA Y LA ADOPCIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS. ESTO PERMITE QUE EL MICRONEGOCIO COMPITA BAJO ESTÁNDARES DE CALIDAD SUPERIORES, DEMOCRATIZANDO

EL ACCESO A LA EFICIENCIA OPERATIVA QUE ANTES ESTABA RESERVADA SOLO A GRANDES ESTABLECIMIENTOS.
3. FORTALECIMIENTO DEL ECOSISTEMA GREMIAL: AL SER REPRESENTADAS POR ACODRES, ESTAS MIPYMES NO SOLO GENERAN EMPLEO, SINO QUE CONSERVAN SABERES Y DINAMIZAN LAS ECONOMÍAS LOCALES. TECNIFICARLAS ES UNA INVERSIÓN DIRECTA EN EL FORTALECIMIENTO DEL TEJIDO EMPRESARIAL DEL PAÍS, CONVIRTIENDO A LOS ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN NODOS RESILIENTES Y RENTABLES DENTRO DE LA CADENA DE VALOR GASTRONÓMICA.
EN CONCLUSIÓN, ORIENTAR ESTA FORMACIÓN A LAS MIPYMES ES UNA MEDIDA DE URGENCIA TÉCNICA PARA BLINDAR AL SECTOR. SU PARTICIPACIÓN ES EL MECANISMO QUE GARANTIZA LA TRANSFERENCIA REAL DE CONOCIMIENTOS HACIA EL PUESTO DE TRABAJO, LOGRANDO QUE EL GREMIO GASTRONÓMICO AVANCE HACIA MODELOS DE NEGOCIO INNOVADORES Y RENTABLES.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

NO APLICA

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

NO APLICA

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

2

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

LA VINCULACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR (QUIENES OPERAN EN MICRONEGOCIOS, UNIDADES MÓVILES Y EMPRENDIMIENTOS GASTRONÓMICOS DE SUBSISTENCIA), ES VITAL PARA EL CUMPLIMIENTO DEL PROPÓSITO DE REINDUSTRIALIZACIÓN Y JUSTICIA SOCIAL DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO. SU PARTICIPACIÓN SE JUSTIFICA POR:
• SUPERACIÓN DEL EMPIRISMO Y MITIGACIÓN DE LA VULNERABILIDAD: GRAN PARTE DE ESTOS TRABAJADORES BASAN SU OPERACIÓN EN CONOCIMIENTOS EMPÍRICOS QUE, SI BIEN SON VALIOSOS, CARECEN DE LOS PROTOCOLOS TÉCNICOS NECESARIOS PARA GARANTIZAR LA INOCUIDAD, LA CALIDAD ESTANDARIZADA Y LA SEGURIDAD ALIMENTARIA. ESTA FORMACIÓN LES PROVEE COMPETENCIAS CRÍTICAS PARA REDUCIR RIESGOS SANITARIOS Y OPERATIVOS, PROTEGIENDO TANTO SU FUENTE DE INGRESOS COMO LA SALUD PÚBLICA.
• ACCESO A HERRAMIENTAS DE GESTIÓN Y PRODUCTIVIDAD: LA ECONOMÍA POPULAR OPERA FRECUENTEMENTE EN CONDICIONES DE ALTA PRECARIEDAD FINANCIERA. LA FORMACIÓN LES BRINDA ACCESO A METODOLOGÍAS SIMPLIFICADAS DE COSTOS, ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS Y OPTIMIZACIÓN

DE PROCESOS QUE, AUNQUE TÉCNICAMENTE AVANZADAS, SE ADAPTAN A SU REALIDAD. ESTO LES PERMITE TRASCENDER EL MODELO DE "SUPERVIVENCIA DIARIA" HACIA UNA GESTIÓN ORIENTADA A LA GENERACIÓN DE VALOR, MEJORANDO SU MARGEN DE CONTRIBUCIÓN Y CAPACIDAD DE AHORRO.
• ARTICULACIÓN PRODUCTIVA Y FORMALIZACIÓN PROGRESIVA: ESTOS ACTORES SUELEN ESTAR AISLADOS DE LAS CADENAS DE VALOR FORMALES Y DE LOS CIRCUITOS ECONÓMICOS MÁS DINÁMICOS. LA FORMACIÓN ACTÚA COMO UN MECANISMO DE INTEGRACIÓN, AL CAPACITARLOS EN ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y ASOCIATIVIDAD, FACILITANDO SU CONEXIÓN CON PROVEEDORES LOCALES Y MERCADOS MÁS AMPLIOS. ESTO NO SOLO MEJORA SU POSICIÓN NEGOCIADORA, SINO QUE SIENTA LAS BASES PARA UNA FORMALIZACIÓN GRADUAL Y SOSTENIBLE, BASADA EN LA TECNIFICACIÓN Y EL CRECIMIENTO, NO EN LA IMPOSICIÓN ADMINISTRATIVA.

LA FORMACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR DEL SECTOR GASTRONÓMICO NO ES UN GASTO, SINO UNA INVERSIÓN SOCIAL INDISPENSABLE. AL TECNIFICAR SU PUESTO DE TRABAJO, TRANSFORMAMOS UNIDADES DE SUBSISTENCIA EN ESLABONES PRODUCTIVOS RESILIENTES Y COMPETITIVOS. ESTA INTERVENCIÓN ES EL MECANISMO QUE GARANTIZA QUE LA POLÍTICA DE FORTALECIMIENTO GREMIAL SEA INCLUSIVA Y EFECTIVA, REDUCIENDO LAS BRECHAS DE DESIGUALDAD Y ASEGURANDO QUE LOS ACTORES MÁS DIVERSOS DEL ECOSISTEMA GASTRONÓMICO ALCANCEN UNA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA QUE LES PERMITA CRECER, FORMALIZARSE Y APORTAR SIGNIFICATIVAMENTE A LA PRODUCTIVIDAD DEL PAÍS.

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | SERVICIOS

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | HOTELERÍA Y TURISMO | SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

SERVICIOS

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

EL TEJIDO EMPRESARIAL ADSCRITO A ACODRES, REPRESENTADO A NIVEL NACIONAL POR SU CAPÍTULO SANTANDER, CONSTITUIDO ROBUSTAMENTE TANTO POR PERSONAS JURÍDICAS COMO POR PERSONAS NATURALES CON ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO FORMALIZADOS, REPRESENTA EL NÚCLEO DINAMIZADOR DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN COLOMBIA. ESTE SECTOR NO OPERA DE MANERA AISLADA; POR EL CONTRARIO, SE ERIGE COMO UN ESLABÓN ESTRATÉGICO Y CENTRAL DENTRO DE LA CADENA DE VALOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SUBSECTOR DE HOTELERÍA Y TURISMO. EN EL ESCENARIO ECONÓMICO ACTUAL, LA GASTRONOMÍA HA DEJADO DE SER UN SERVICIO COMPLEMENTARIO PARA TRANSFORMARSE EN UN ACTIVO VITAL PARA EL DISEÑO DE PRODUCTOS TURÍSTICOS DE ALTO VALOR PERCIBIDO, CAPACES DE RESPONDER A LAS SOFISTICADAS EXIGENCIAS DEL

CONSUMIDOR GLOBAL Y DE CONSOLIDAR EL POSICIONAMIENTO DEL PAÍS COMO UN DESTINO TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO DE PRIMER NIVEL.

BAJO ESTA PERSPECTIVA SISTÉMICA, EL ENFOQUE DE ESTE PROYECTO FORMATIVO POSEE UN CARÁCTER PROFUNDAMENTE TRANSVERSAL Y UN EFECTO MULTIPLICADOR. AL INTERVENIR AL TALENTO HUMANO EN COMPETENCIAS DE VANGUARDIA ASOCIADAS A LA CALIDAD, LA EFICIENCIA Y LA RENTABILIDAD, LA FORMACIÓN TRASCIENDE LAS FRONTERAS DEL ESTABLECIMIENTO GASTRONÓMICO PARA IMPULSAR LA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE SOSTENIBILIDAD INTEGRAL A LO LARGO DE TODA LA CADENA PRODUCTIVA. DE ESTE MODO, LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO TÉCNICO GENERA BENEFICIOS DIRECTOS EN MÚLTIPLES SECTORES CONEXOS DEL DESARROLLO NACIONAL, TALES COMO LA PROVEEDURÍA RURAL Y AGROALIMENTARIA DE INSUMOS, LAS REDES LOGÍSTICAS Y EMPRESAS DE TRANSPORTE, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EMPAQUES Y ENVASES SOSTENIBLES, Y LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE SOPORTE. ASÍ, CADA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CONSOLIDA COMO UNA HERRAMIENTA DE RECONVERSIÓN LABORAL Y RESILIENCIA SECTORIAL, INDISPENSABLE PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA Y ASEGURAR UN CRECIMIENTO ECONÓMICO EQUITATIVO Y RESPONSABLE CON EL ENTORNO.

LA PERTINENCIA DE BENEFICIAR A LOS SECTORES SERVICIOS, COMERCIO Y HOTELERÍA Y TURISMO RADICA EN SU ROL COMO PILARES DE LA ECONOMÍA NACIONAL Y SU ALTO IMPACTO EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO. LA GASTRONOMÍA, COMO EJE TRANSVERSAL DE ESTOS SECTORES, ES UNA ACTIVIDAD ECONÓMICA INTENSIVA EN MANO DE OBRA QUE CONECTA DIRECTAMENTE CON LA CADENA DE VALOR DE PROVEEDURÍA AGRÍCOLA Y TURISMO CULTURAL.
ESTA FORMACIÓN ES FUNDAMENTAL PORQUE:

• TECNIFICA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS: OPTIMIZA LOS PROCESOS OPERATIVOS, DE COSTOS Y ATENCIÓN AL CLIENTE, ELEVANDO EL VALOR AGREGADO Y LA COMPETITIVIDAD.

• DINAMIZA EL ECOSISTEMA PRODUCTIVO: FORTALECE LA ARTICULACIÓN ENTRE MICRONEGOCIOS, MIPYMES Y PROVEEDORES, GENERANDO ENCADENAMIENTOS QUE FOMENTAN EL CRECIMIENTO SOSTENIBLE EN LOS TERRITORIOS.

• RESPONDE A TENDENCIAS GLOBALES: PERMITE AL SECTOR ADAPTARSE A NUEVOS MODELOS DE CONSUMO (DELIVERY, COCINAS OCULTAS, ENTORNOS DE ALTA CONCURRENCIA), PROTEGIENDO LA VIABILIDAD FINANCIERA DE LAS EMPRESAS ANTE LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES DE LA INDUSTRIA.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (4)

UT N.º 1 — INTELIGENCIA DE MERCADO Y DIAGNÓSTICO DE OPORTUNIDADES EN EVENTOS DE ALTA CONCURRENCIA.

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	1	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. MODELOS DE SEGMENTACIÓN DE LA DEMANDA TURÍSTICA Y CULTURAL. ANÁLISIS DE LA ELASTICIDAD DE LA DEMANDA EN TEMPORADAS ALTAS Y EVENTOS MASIVOS.
2. METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS PRIMARIOS PARA IDENTIFICAR BRECHAS EN LA OFERTA LOCAL.
3. DISEÑO DE MATRICES DE ANÁLISIS DE MERCADO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE POTENCIAL DE VENTA POR PERFIL DE CONSUMIDOR EN EL CONTEXTO DE FESTIVALES Y FERIAS, SELECCIONANDO INGREDIENTES LOCALES CON MAYOR MARGEN DE CONTRIBUCIÓN.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "DISEÑAR MATRICES DE ANÁLISIS DE MERCADO Y ESTRATEGIAS DE ACTIVACIÓN COMERCIAL PARA ENTORNOS DE ALTA CONCURRENCIA FESTIVA Y CULTURAL, FUNDAMENTADAS EN LA SEGMENTACIÓN DE LA DEMANDA Y LA VALORIZACIÓN DE SABERES ANCESTRALES E INGREDIENTES LOCALES, CON EL FIN DE MAXIMIZAR EL POTENCIAL DE VENTA Y EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS."
A. ACCIÓN: DISEÑAR MATRICES TÉCNICAS E INSTRUMENTOS OPERATIVOS DE INTELIGENCIA DE MERCADO ORIENTADOS A CARACTERIZAR LA ELASTICIDAD DE LA DEMANDA, RECOPILAR DATOS PRIMARIOS SOBRE BRECHAS DE OFERTA Y PERFILAR AL CONSUMIDOR EN TEMPORADAS DE FESTIVALES Y FERIAS, SELECCIONANDO DE FORMA ESTRATÉGICA AQUELLAS PREPARACIONES IDENTITARIAS QUE OPTIMICEN EL RENDIMIENTO ECONÓMICO DEL NEGOCIO.

B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: MODELOS DE SEGMENTACIÓN DE LA DEMANDA TURÍSTICA Y CULTURAL; ANÁLISIS DE LA ELASTICIDAD DE LA DEMANDA EN TEMPORADAS ALTAS Y EVENTOS MASIVOS; METODOLOGÍAS AVANZADAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS PRIMARIOS PARA LA IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS EN LA OFERTA GASTRONÓMICA LOCAL; ARQUITECTURA Y DISEÑO DE MATRICES DE ANÁLISIS DE MERCADO; PERFILES DE CONSUMO EN ENTORNOS CULTURALES; CRITERIOS DE SELECCIÓN TÉCNICA Y FINANCIERA DE INGREDIENTES LOCALES CON ALTO MARGEN DE CONTRIBUCIÓN.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE IMPLEMENTA DIRECTAMENTE EN LAS ETAPAS DE PLANEACIÓN COMERCIAL, ESTRUCTURACIÓN DE LA OFERTA Y TOMA DE DECISIONES TÁCTICAS PREVIAS A LA PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y EVENTOS MASIVOS. ESTÁ DISEÑADO DE MANERA ESPECIALIZADA PARA EL TALENTO HUMANO DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR GASTRONÓMICO REPRESENTADOS POR EL GREMIO ACODRES, CON EL FIN DE BLINDAR SU RENTABILIDAD EN EL PUESTO DE TRABAJO.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

SOLUCIÓN DE CASOS | APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — DISEÑO ESTRATÉGICO DE OFERTAS GASTRONÓMICAS EN ENTORNOS DE ALTA DEMANDA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	0	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. ESTANDARIZACIÓN Y DISEÑO DE MENÚS DE ALTA ROTACIÓN (MENÚS CORTOS/REDUCIDOS) ADAPTADOS A LA LOGÍSTICA E INFRAESTRUCTURA LIMITADA DE FERIAS Y FESTIVALES.
2. APLICACIÓN DE MATRICES DE COSTEO VARIABLE (FOOD COST REAL) Y MODELOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS DINÁMICOS (DYNAMIC PRICING) BASADOS EN LA ESCASEZ O ESTACIONALIDAD DE INSUMOS LOCALES.
3. CONFIGURACIÓN DE COMBOS Y ESTRATEGIAS DE VENTA SUGESTIVA ORIENTADAS A ELEVAR EL TICKET PROMEDIO Y MAXIMIZAR EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN NETO EN MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "ESTRUCTURAR OFERTAS GASTRONÓMICAS DIFERENCIADAS Y MODELOS DE PRECIOS ESTACIONALES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE COSTEO VARIABLE, CON EL FIN DE MAXIMIZAR LA GENERACIÓN DE VALOR COMERCIAL Y LA RENTABILIDAD EN TEMPORADAS DE ALTA DEMANDA."
A. ACCIÓN: ESTRUCTURAR MENÚS DE ALTA ROTACIÓN Y CONFIGURAR ESQUEMAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS DINÁMICOS, APLICANDO CRITERIOS DE COSTEO ESTACIONAL E INGENIERÍA DE VALOR QUE PERMITAN ADAPTAR LA OFERTA TRADICIONAL DEL NEGOCIO A LOS RITMOS DE SERVICIO EXIGIDOS DURANTE FESTIVIDADES Y EVENTOS MASIVOS.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: ESTRUCTURACIÓN DE OFERTAS GASTRONÓMICAS DIFERENCIADAS PARA EVENTOS Y FESTIVIDADES; SIMPLIFICACIÓN DE PROCESOS Y ESTANDARIZACIÓN DE MENÚS DE ALTA ROTACIÓN; APLICACIÓN DE CRITERIOS DE COSTEO Y MATRICES VARIABLES; MODELOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS ESTACIONALES (DYNAMIC PRICING); Y CONFIGURACIÓN DE PROPUESTAS GASTRONÓMICAS (ARQUITECTURA DE MENÚ Y COMBOS) ORIENTADAS A LA GENERACIÓN DE VALOR COMERCIAL Y VENTA SUGESTIVA.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE APLICA DE MANERA DIRECTA E IN SITU EN LA OPERACIÓN DE COCINA, DISEÑO DE MENÚ Y GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR GASTRONÓMICO REPRESENTADOS POR ACODRES. LA COMPETENCIA ES EJECUTADA POR EL TALENTO HUMANO DURANTE EL MONTAJE Y DESARROLLO DE FERIAS, FESTIVALES Y TEMPORADAS DE ALTA DEMANDA, PROTEGIENDO EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS FRENTE A LAS FLUCTUACIONES DEL MERCADO LOCAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ANÁLISIS DE SERVICIOS – PROCESOS | TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — POSICIONAMIENTO COMERCIAL Y NARRATIVA TERRITORIAL DE LA OFERTA GASTRONÓMICA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	0	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. CONSTRUCCIÓN DE GUIONES O COPYS DE VENTA DE ALTO IMPACTO ASOCIADOS A LA IDENTIDAD CULTURAL, SABERES ANCESTRALES Y ORIGEN TERRITORIAL DE LOS PRODUCTOS LOCALES.
2. APLICACIÓN PRÁCTICA DE ELEMENTOS DE NARRATIVA PARA ELEVAR LA PERCEPCIÓN DE VALOR DE LOS PLATOS Y FORTALECER LA EXPERIENCIA DEL CONSUMIDOR EN EL PUNTO DE CONTACTO.
3. DISEÑO DE ACCIONES DE PROMOCIÓN (EJ. DEGUSTACIONES DIRIGIDAS, COMBOS DE ENGANCHE) ADAPTADAS A LA LOGÍSTICA Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR EN ESCENARIOS FESTIVOS Y EVENTOS MASIVOS.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "DISEÑAR ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO Y NARRATIVAS COMERCIALES FUNDAMENTADAS EN LA IDENTIDAD TERRITORIAL DE LA OFERTA GASTRONÓMICA, CON EL FIN DE FORTALECER LA EXPERIENCIA DEL CONSUMIDOR E INCREMENTAR LA CONVERSIÓN DE VENTAS EN ESCENARIOS FESTIVOS."
A. ACCIÓN: DISEÑAR MENSAJES COMERCIALES PERSUASIVOS, GUIONES DE NARRATIVA GASTRONÓMICA (STORYTELLING) Y TÁCTICAS DE PROMOCIÓN ESTACIONAL, INTEGRANDO EL VALOR DE LOS PRODUCTOS LOCALES PARA CAPTAR Y FIDELIZAR CLIENTES EN EVENTOS DE ALTA CONCURRENCIA.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: CONSTRUCCIÓN DE MENSAJES COMERCIALES ASOCIADOS A LA IDENTIDAD CULTURAL Y TERRITORIAL; APLICACIÓN DE ELEMENTOS DE NARRATIVA GASTRONÓMICA (STORYTELLING) PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE EXPERIENCIAS DE CONSUMO; Y DISEÑO ÁGIL DE ACCIONES DE PROMOCIÓN ADAPTADAS A LA LOGÍSTICA Y DEMANDA DE ESCENARIOS FESTIVOS Y MASIVOS.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE APLICA EN EL ÁREA COMERCIAL, DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y DESPACHO DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR GASTRONÓMICO AFILIADOS A ACODRES. LA COMPETENCIA ES EJECUTADA POR EL TALENTO HUMANO ENCARGADO DE LA VENTA DIRECTA Y OPERACIÓN DURANTE FERIAS Y FESTIVALES, PERMITIENDO QUE LA PROPUESTA DE VALOR BASADA EN SABERES ANCESTRALES Y PRODUCTOS LOCALES SE DESTAQUE RENTABLEMENTE FRENTE A LA COMPETENCIA EN EL LUGAR DEL EVENTO.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

SOLUCIÓN DE CASOS | TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 4 — MODELADO DE INDICADORES DE RENDIMIENTO Y AJUSTES DE OPERACIÓN

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	0	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. DEFINICIÓN DE METAS COMERCIALES CUANTIFICABLES PARA EVENTOS (VENTAS, TICKET PROMEDIO, MARGEN POR PLATO).
2. ESTIMACIÓN TÉCNICA DE REQUERIMIENTOS OPERATIVOS (ESTACIONES, PERSONAL, EQUIPO) Y PLAN DE ABASTECIMIENTO LOGÍSTICO BASADO EN LA META COMERCIAL.
3. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES CRÍTICAS (KPIS) PARA EL SEGUIMIENTO Y AJUSTE DE LA OPERACIÓN MIENTRAS EL EVENTO ESTÁ EN CURSO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "ESTRUCTURAR OFERTAS GASTRONÓMICAS, ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO Y MODELOS DE CONTROL OPERATIVO PARA ENTORNOS DE ALTA CONCURRENCIA FESTIVA Y CULTURAL, MAXIMIZANDO LA EFICIENCIA COMERCIAL Y EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS."
A. ACCIÓN: ESTRUCTURAR OFERTAS GASTRONÓMICAS MEDIANTE EL DISEÑO DE MATRICES DE ANÁLISIS DE MERCADO, LA CONFIGURACIÓN DE ESTRATEGIAS DE PRECIOS DINÁMICOS, LA CONSTRUCCIÓN DE NARRATIVAS TERRITORIALES DE VALOR Y EL ESTABLECIMIENTO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA GESTIÓN DE METAS COMERCIALES Y REQUERIMIENTOS OPERATIVOS EN TIEMPO REAL.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: SEGMENTACIÓN DE DEMANDA TURÍSTICA; INGENIERÍA DE MENÚ Y PRECIOS DINÁMICOS; NARRATIVA TERRITORIAL Y STORYTELLING COMERCIAL; ARQUITECTURA DE PLANES DE PROMOCIÓN; DEFINICIÓN DE KPIS OPERATIVOS Y COMERCIALES; Y MODELOS DE AUDITORÍA DE FLUJO DE TRABAJO EN EVENTOS MASIVOS.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE APLICA EN LA GESTIÓN ESTRATÉGICA, COMERCIAL Y OPERATIVA DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR GASTRONÓMICO DE ACODRES. LA COMPETENCIA ES EJECUTADA POR EL TALENTO HUMANO (NIVELES DIRECTIVOS, ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS) EN EL DISEÑO Y EJECUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y FESTIVALES, ASEGURANDO LA OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS Y LA SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA DEL NEGOCIO.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

SOLUCIÓN DE CASOS | TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

TURISMO SOSTENIBLE Y CULTURA POPULAR (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

ENCADENAMIENTOS ENTRE TURISMO CULTURAL Y PRODUCCIÓN REGIONAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN 6 PRESENTA UNA ALINEACIÓN DIRECTA Y ESTRUCTURAL CON EL RETO "TURISMO SOSTENIBLE Y CULTURA POPULAR" (PND 2022–2026) Y SU COMPONENTE ESTRATÉGICO "ENCADENAMIENTOS ENTRE TURISMO CULTURAL Y PRODUCCIÓN REGIONAL". ESTA PERTINENCIA RADICA EN QUE LOS ENTORNOS DE ALTA CONCURRENCIA, COMO FESTIVALES, FERIAS Y DISTRITOS GASTRONÓMICOS, CONSTITUYEN LAS PRINCIPALES VITRINAS DE PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL PAÍS. EN ESTOS ESCENARIOS, LA GASTRONOMÍA ACTÚA COMO EL ECOSISTEMA NATURAL QUE CONECTA LOS SABERES TRADICIONALES Y LA CULTURA LOCAL CON LA DEMANDA DEL VISITANTE.

PARA MATERIALIZAR ESTE RETO DE POLÍTICA PÚBLICA, EL PROYECTO CAPACITA AL TALENTO HUMANO DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS AFILIADOS A ACODRES EN LA CONSOLIDACIÓN DE ESTOS ENCADENAMIENTOS. LAS TEMÁTICAS ABORDADAS SE ARTICULAN CON ABSOLUTA PRECISIÓN: EL DESARROLLO DE LA 'NARRATIVA COMERCIAL BASADA EN IDENTIDAD TERRITORIAL' DOTA A LOS TRABAJADORES DE COMPETENCIAS PARA TRANSFORMAR INSUMOS AGRÍCOLAS LOCALES EN EXPERIENCIAS TURÍSTICAS DE ALTO VALOR, SUPERANDO LA VENTA GENÉRICA. SIMULTÁNEAMENTE, LAS UNIDADES DE 'INTELIGENCIA DE MERCADO' E 'INGENIERÍA DE COSTOS ESTACIONALES' ASEGURAN QUE LA PARTICIPACIÓN EN ESTOS EVENTOS MASIVOS PROTEJA EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN.

AL TECNIFICAR LA LOGÍSTICA Y MITIGAR EL EMPIRISMO, LA FORMACIÓN GARANTIZA QUE LA GASTRONOMÍA SE CONSOLIDE COMO ANCLA COMPETITIVA, LOGRANDO QUE EL TURISMO CULTURAL GENERE UNA DERRAMA ECONÓMICA EQUITATIVA, RENTABLE Y SOSTENIDA QUE BENEFICIE A TODA LA PRODUCCIÓN REGIONAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES ESPECIALIZADA DEBIDO A QUE SU DISEÑO TÉCNICO RESPONDE DE MANERA EXCLUSIVA A LA COMPLEJIDAD OPERATIVA DE LA GASTRONOMÍA EN ENTORNOS DE ALTA CONCURRENCIA, UNA TEMÁTICA QUE NO FORMA PARTE DE LA OFERTA CURRICULAR CONVENCIONAL DEL SENA NI DE OTROS PROGRAMAS DE FORMACIÓN ABIERTA. LA ESTRUCTURA DEL TALLER HA SIDO DISEÑADA ESPECÍFICAMENTE PARA ATENDER LA PROBLEMÁTICA DETECTADA EN LOS MICRONEGOCIOS Y MIPYMES DEL GREMIO, SUPERANDO LAS CAPACITACIONES TRADICIONALES DE SERVICIO AL CLIENTE O GESTIÓN BÁSICA PARA ENFOCARSE EN LA TRANSFERENCIA DE HABILIDADES DE CONSULTORÍA ESTRATÉGICA Y GESTIÓN TÉCNICA DE ALTO NIVEL.

≣ ALTO NIVEL DE CONOCIMIENTO: LA FORMACIÓN TRASCIENDE LA TEORÍA OPERATIVA AL INTEGRAR METODOLOGÍAS AVANZADAS DE INGENIERÍA DE COSTOS ESTACIONALES, INTELIGENCIA DE MERCADO PARA EVENTOS MASIVOS Y TÉCNICAS DE NARRATIVA COMERCIAL BASADAS EN IDENTIDAD TERRITORIAL. ESTOS TEMAS REQUIEREN UN DOMINIO TÉCNICO SUPERIOR, DISEÑADO PARA CONVERTIR PROCESOS EMPÍRICOS EN MODELOS DE GESTIÓN CIENTÍFICA APLICADOS A LA ALTA ROTACIÓN COMERCIAL.

≣ APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS: EL PROGRAMA ESTÁ ESTRUCTURADO PARA UNA TRANSFERENCIA INMEDIATA AL PUESTO DE TRABAJO. LOS BENEFICIARIOS NO SOLO APRENDEN CONCEPTOS, SINO QUE DISEÑAN TABLEROS DE CONTROL DE RENTABILIDAD, PROTOCOLOS DE RESPUESTA ANTE CRISIS EN EVENTOS DE GRAN AFLUENCIA Y ESTRATEGIAS DE VALORIZACIÓN. ESTA FORMACIÓN ES UN EJERCICIO DE CONSULTORÍA APLICADA QUE PERMITE AL TRABAJADOR ACTUAR SOBRE LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO DESDE EL PRIMER DÍA DE EJECUCIÓN.

≣ PERFIL DEL BENEFICIARIO: LA FORMACIÓN ESTÁ DIRIGIDA AL TALENTO HUMANO TÉCNICO Y DIRECTIVO DE MIPYMES, UNIDADES DE NEGOCIO Y MICRONEGOCIOS AFILIADOS A ACODRES, QUIENES REQUIEREN COMPETENCIAS DE NIVEL SUPERIOR PARA SOSTENER SU COMPETITIVIDAD. EL PERFIL DEL BENEFICIARIO NO ES UN PRINCIPIANTE, SINO UN ACTOR CLAVE QUE NECESITA TECNIFICAR SU OPERACIÓN PARA PROTEGER EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN FRENTE A LA VOLATILIDAD DE LOS EVENTOS MASIVOS.

≣ ENFOQUE: SU ENFOQUE ES SISTÉMICO Y DE ALTO RENDIMIENTO. EN LUGAR DE OFRECER HERRAMIENTAS AISLADAS, LA ACCIÓN VINCULA LA ESTRATEGIA FINANCIERA CON LA EJECUCIÓN OPERATIVA EN EL TERRENO, ASEGURANDO QUE LA IDENTIDAD CULTURAL SE CONVIERTA EN UNA VENTAJA COMPETITIVA RENTABLE. ES UNA FORMACIÓN DISEÑADA PARA CERRAR LA BRECHA TÉCNICA QUE IMPIDE A LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS SOBREVIVIR Y DESTACAR EN LOS MERCADOS GASTRONÓMICOS MÁS EXIGENTES DEL PAÍS.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. - EL TRABAJADOR IMPLEMENTARÁ UNA MATRIZ DE COSTEO DINÁMICO ADAPTADA A EVENTOS DE ALTA CONCURRENCIA, GARANTIZANDO LA PROTECCIÓN DEL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN FRENTE A LA VOLATILIDAD DE INSUMOS Y COSTOS OPERATIVOS IMPREVISTOS EN CAMPO.
2. - EL TRABAJADOR APLICARÁ PROTOCOLOS TÉCNICOS DE LOGÍSTICA Y FLUJO DE SERVICIO PARA ENTORNOS TEMPORALES, REDUCIENDO EL TIEMPO DE ESPERA DEL CLIENTE Y OPTIMIZANDO LA CAPACIDAD DE ATENCIÓN EN PUNTOS DE VENTA NO CONVENCIONALES.
3. - EL TRABAJADOR INTEGRARÁ ELEMENTOS DE NARRATIVA COMERCIAL BASADA EN LA IDENTIDAD TERRITORIAL DENTRO DE SU ESTRATEGIA DE ATENCIÓN, LOGRANDO UNA DIFERENCIACIÓN COMPETITIVA QUE FIDELICE AL CLIENTE EN ESCENARIOS MASIVOS DE ALTA ROTACIÓN.
4. - EL TRABAJADOR EJECUTARÁ UN SISTEMA DE CONTROL DE MERMAS Y EFICIENCIA EN EL MANEJO DE INVENTARIOS DURANTE LA OPERACIÓN EN EVENTOS, MINIMIZANDO EL DESPERDICIO ALIMENTARIO Y OPTIMIZANDO EL APROVECHAMIENTO DE RECURSOS CRÍTICOS.
5. - EL TRABAJADOR UTILIZARÁ HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DE MERCADO PARA EL MONITOREO DE INDICADORES CLAVE DE RENDIMIENTO (KPIS) EN TIEMPO REAL, PERMITIÉNDOLE AJUSTAR LA OFERTA COMERCIAL DEL MICRONEGOCIO SEGÚN LA DEMANDA DETECTADA EN EL SITIO DEL EVENTO.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR OPTIMIZARÁ SU ESTRUCTURA DE COSTOS OPERATIVOS DURANTE EVENTOS DE ALTA CONCURRENCIA MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA INGENIERÍA FINANCIERA APLICADA, LOGRANDO UNA MAYOR EFICIENCIA EN EL USO DE INSUMOS Y LA PROTECCIÓN DEL MARGEN DE RENTABILIDAD NETO FRENTE A CONDICIONES DE MERCADO INESTABLES.
2. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR ESTANDARIZARÁ SUS PROCESOS LOGÍSTICOS Y DE FLUJO DE SERVICIO PARA ENTORNOS MASIVOS, REDUCIENDO LOS TIEMPOS MUERTOS EN LA ATENCIÓN Y MAXIMIZANDO EL VOLUMEN DE DESPACHO, LO CUAL SE TRADUCE EN UN AUMENTO DIRECTO EN LA CAPACIDAD INSTALADA Y EN LA RENTABILIDAD POR TURNO OPERATIVO.
3. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR CONSOLIDARÁ UNA OFERTA COMERCIAL DIFERENCIADA BASADA EN LA NARRATIVA DE IDENTIDAD TERRITORIAL, ELEVANDO EL VALOR PERCIBIDO DE SUS PRODUCTOS Y ASEGURANDO UNA POSICIÓN COMPETITIVA SOSTENIBLE EN EL MERCADO GASTRONÓMICO, FUNDAMENTADA EN LA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES EN ENTORNOS DE ALTA AFLUENCIA.
4. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR POSICIONARÁ SU PROPUESTA DE VALOR GASTRONÓMICA EN ESCENARIOS DE ALTA CONCURRENCIA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE NARRATIVA TERRITORIAL Y DIFERENCIACIÓN COMERCIAL, LOGRANDO UNA MAYOR CUOTA DE MERCADO Y RELEVANCIA FRENTE A OFERTAS GENÉRICAS.
5. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR FORTALECERÁ SU CAPACIDAD DE RESPUESTA Y RESILIENCIA OPERATIVA ANTE LA DEMANDA DE MERCADOS ESTACIONALES Y MASIVOS, A TRAVÉS DE LA ADOPCIÓN DE PROTOCOLOS LOGÍSTICOS Y HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA DE MERCADO QUE PERMITEN TRANSITAR DE UNA GESTIÓN REACTIVA HACIA UN MODELO DE NEGOCIO SOSTENIBLE Y ALTAMENTE COMPETITIVO.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (1 GRUPO)

Grupo 1

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)
CESAR

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)
VALLEDUPAR

BENEFICIARIOS
20

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL

OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.
LA EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DEL CESAR ES TOTALMENTE VIABLE Y ESTRATÉGICA GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES Y A LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DELEGADA A SU CAPÍTULO SANTANDER, PROPONENTE FORMAL DEL PROYECTO, QUE JUNTO CON LOS ONCE CAPÍTULOS REGIONALES ACTÚA COMO UN NODO DE IRRADIACIÓN GREMIAL CON ALCANCE EN TODO EL TERRITORIO COLOMBIANO. ESTA ARQUITECTURA ORGANIZACIONAL PERMITE QUE ACODRES TRASCIENDA LOS LÍMITES GEOGRÁFICOS DE SUS SEDES FÍSICAS PARA IMPACTAR POSITIVAMENTE A LOS SECTORES GASTRONÓMICOS LOCALES, OPERANDO BAJO UN ESQUEMA DE DESPLIEGUE NACIONAL QUE MAXIMIZA EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS DEL SENA. AL ARTICULAR LA EXPERIENCIA TÉCNICA DEL GREMIO CON LAS VOCACIONES PRODUCTIVAS DEL CESAR, SE LOGRA EXTENDER LA OFERTA FORMATIVA FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES, CERRANDO BRECHAS HISTÓRICAS DE ACCESO Y PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES REGIONALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO, EN ESTRICTO CUMPLIMIENTO CON LOS OBJETIVOS DE EQUIDAD TERRITORIAL Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL PREVISTOS EN LA PRESENTE CONVOCATORIA.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

SALONES (HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

EL MATERIAL DE FORMACIÓN PROPUESTO SE ENCUENTRA METODOLÓGICAMENTE ESTRUCTURADO Y GUARDA TOTAL COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, LOS CONTENIDOS TÉCNICOS Y LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. SU DISEÑO DIGITAL, ACCESIBLE MEDIANTE CORREO ELECTRÓNICO, HERRAMIENTAS EN LA NUBE O ENLACES DE DESCARGA, RESPONDE A LA NECESIDAD DE FACILITAR PROCESOS ÁGILES DE TRANSFERENCIA Y APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO, PERMITIENDO QUE EL TRABAJADOR ACCEDA AL CONTENIDO DE FORMA UBICUA Y PERMANENTE.
• NECESIDAD PARA LA FORMACIÓN: DADO EL PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS (TALENTO HUMANO DE MIPYMES,

UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR GASTRONÓMICO, AFILIADOS Y REPRESENTADOS POR ACODRES), EL MATERIAL DIGITAL ES INDISPENSABLE PARA ROMPER LAS BARRERAS DE ACCESO A LA INFORMACIÓN Y ASEGURAR QUE LAS HERRAMIENTAS TÉCNICAS PUEDAN SER CONSULTADAS EN TIEMPO REAL DURANTE LA OPERACIÓN DIARIA.

• ARTICULACIÓN CON UNIDADES TEMÁTICAS: EL MATERIAL ESTÁ DISEÑADO PARA DAR SOPORTE DIRECTO A LOS CUATRO EJES TEMÁTICOS: 1. "GOBERNANZA Y ESTRATEGIA EN ENTORNOS MASIVOS"; 2. "INGENIERÍA DE COSTOS Y DINAMISMO FINANCIERO"; 3. "NARRATIVA COMERCIAL E IDENTIDAD TERRITORIAL"; Y 4. "OPERACIÓN LOGÍSTICA Y EFICIENCIA EN CAMPO". CADA UNIDAD CUENTA CON GUÍAS DE TRABAJO Y PLANTILLAS QUE PERMITEN LA APLICACIÓN PRÁCTICA INMEDIATA.

• CONTENIDOS Y METODOLOGÍA: EL FORMATO DIGITAL INTEGRA CONTENIDOS DE NATURALEZA TEÓRICO-PRÁCTICA, FACILITANDO EL USO DE HERRAMIENTAS INTERACTIVAS, FORMATOS DE COSTEO, FORMATOS DE AUDITORÍA DE PROCESOS Y PLANTILLAS DE DISEÑO COMERCIAL, LOS CUALES SON ESENCIALES PARA QUE EL TRABAJADOR NO SOLO COMPRENDA EL CONCEPTO, SINO QUE LO IMPLEMENTE DIRECTAMENTE EN SU PUESTO DE TRABAJO.

• PROPIEDAD INTELECTUAL: EL MATERIAL DE FORMACIÓN CUMPLIRÁ ESTRICTAMENTE CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN CUANTO A PROPIEDAD INTELECTUAL, GARANTIZANDO EL RESPETO POR LOS DERECHOS DE AUTOR DE LOS CONTENIDOS DESARROLLADOS Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS POLÍTICAS DE USO ESTABLECIDAS POR EL SENA PARA EL MATERIAL DIDÁCTICO.

INSUMOS

—

JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS

—

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN POR: DOS (2) AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR, SIEMPRE	HONORARIOS EXPERTO NACIONAL ESPECIALIZACIÓN	6	$ 350.000	$ 2.100.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.100.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
Y CUANDO SE ACREDITE EL TÍTULO PROFESIONAL.										
R02.1 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR NACIONAL APLICA PARA TODOS LOS CAPACITADORES NACIONALES, INDEPENDIENTE DE SU PERFIL Y FORMACIÓN ACADÉMICA. INCLUYE CAPACITADORES INTERNOS NACIONALES LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL CAPACITADOR	1	$460.000	$460.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$460.000**
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL SE RECONOCERÁ EL VALOR DE LOS TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL DE LOS CAPACITADORES NACIONALES E INTERNACIONALES Y TRADUCTORES. SE INCLUYEN LOS CAPACITADORES INTERNOS QUE ESTÉNPROGRAMADOS PREVIAMENTE DENTRO DE LASACCIONES DE FORMACIÓN LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	TIQUETE AÉREO NACIONAL IDA Y VUELTA TARIFA ECONÓMICA	1	$700.000	$700.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$700.000**
R05.3.1 MATERIAL DE FORMACIÓN - DIAGRAMACIÓN - DIAGRAMACIÓN CARTILLA DIAGRAMACIÓN CARTILLA SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN	DIAGRAMACIÓN CARTILLA	1	$1.150.000	$0	0.00%	$0	0.00%	$1.150.000	100.00%	**$1.150.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
PARA CARTILLA DE 60 PÁGINAS. SE PAGARÁ SOLO UNA VEZ POR ACCIÓN DE FORMACIÓN.										
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS - SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) - HASTA 30 BENEFICIARIOS PARA FORMACIONES HASTA 30 BENEFICIARIOS. SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)	SALÓN EMPRESARIAL 30 PERSONAS	6	$ 380.000	$ 2.280.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.280.000**
R012.7 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFIA DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFÍA	DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFÍA	1	$ 260.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 260.000	100.00%	**$ 260.000**
R013 PÓLIZAS DE SEGURO. GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO CON CARGO A LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	1	$ 34.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 34.000	100.00%	**$ 34.000**
Subtotal rubros AF				**$ 5.540.000**	**79.32%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 1.444.000**	**20.68%**	**$ 6.984.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 5.540.000	79.32%	$ 0	0.00%	$ 1.444.000	20.68%	**$ 6.984.000**
Gastos de operación	$ 698.400	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 698.400**
Transferencia — 1 benef. (5.00% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 116.773	100.00%	**$ 116.773**
Total de la acción de formación	**$ 6.238.400**	**79.99%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 1.560.773**	**20.01%**	**$ 7.799.173**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 6.984.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 698.400

TRANSFERENCIA
$ 116.773

VALOR TOTAL AF
$ 7.799.173

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 64.020**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 7.682.400 / (20 × 6)

7

ACCIÓN DE FORMACIÓN 7 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

EL NEGOCIO DETRÁS DEL NEGOCIO: TRANSFORMACIÓN DE RESIDUOS GASTRONÓMICOS EN OPORTUNIDADES DE VALOR

TALLER | PRESENCIAL | 1 grupo(s) | 20 beneficiarios

Valor total AF

$ 7.799.173

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
7

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
7

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

AF7 - LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS AFILIADAS A ACODRES Y SU CADENA PRODUCTIVA ENFRENTAN INEFICIENCIA OPERATIVA Y FINANCIERA POR DESCONOCIMIENTO TÉCNICO EN LA GESTIÓN, CLASIFICACIÓN Y VALORIZACIÓN DE RESIDUOS Y SUBPRODUCTOS ALIMENTARIOS: COSTOS OCULTOS EN EL FOOD COST, AUSENCIA DE PROTOCOLOS DE SEPARACIÓN EN LA FUENTE, RIESGO DE SANCIONES AMBIENTALES Y PÉRDIDA DE INGRESOS POR MATERIALES VALORIZABLES NO COMERCIALIZADOS.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

ESTA FORMACIÓN ES INDISPENSABLE PARA EL SECTOR GASTRONÓMICO REPRESENTADO POR ACODRES PORQUE TRANSFIERE CAPACIDADES TÉCNICAS QUE TRANSFORMAN UN PASIVO AMBIENTAL EN UNA VENTAJA COMPETITIVA FINANCIERA. AL CAPACITAR AL PERSONAL EN CARACTERIZACIÓN, VALORIZACIÓN ECONÓMICA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO CIRCULARES (BASADOS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y HERRAMIENTAS DE GESTIÓN), LA FORMACIÓN PERMITE AL TRABAJADOR IDENTIFICAR MERMAS INEFICIENTES, REDUCIR EL DESPERDICIO ALIMENTARIO Y OPTIMIZAR EL FOOD COST, IMPACTANDO DIRECTAMENTE EL FLUJO DE CAJA DEL NEGOCIO. ASIMISMO, BLINDA AL GREMIO FRENTE A EXIGENCIAS NORMATIVAS AMBIENTALES (RES. 2184/2019) Y FOMENTA ALIANZAS ESTRATÉGICAS PARA LA VALORIZACIÓN DE ACEITES Y SUBPRODUCTOS. ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN ATIENDE LA NECESIDAD DE MANERA PARCIAL, YA QUE, AUNQUE DOTA DE LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE GESTIÓN CRÍTICAS PARA LA TRANSFORMACIÓN OPERATIVA, SU IMPACTO TOTAL REQUIERE UNA IMPLEMENTACIÓN SISTÉMICA A MEDIANO PLAZO POR PARTE DE LA ALTA DIRECCIÓN Y UNA ARTICULACIÓN LOGÍSTICA PERMANENTE.
DATOS INTERNOS
DATO CUALITATIVO: LOS COMITÉS TÉCNICOS DE ACODRES REPORTAN UNA PERCEPCIÓN UNÁNIME ENTRE LOS EMPRESARIOS SOBRE LA FALTA DE SISTEMATIZACIÓN EN LA GESTIÓN DE EXCEDENTES, DONDE SE PRIORIZA LA DISPOSICIÓN FINAL INMEDIATA (BASURA) ANTE LA FALTA DE PROTOCOLOS ESTANDARIZADOS DE VALORIZACIÓN IN SITU, LO CUAL ES VISTO COMO UN "COSTO NECESARIO DE OPERACIÓN" Y NO COMO UNA FUGA DE CAPITAL FINANCIERO.
DATO CUANTITATIVO: ESTIMACIONES DEL GREMIO SEÑALAN QUE, EN ESTABLECIMIENTOS SIN GESTIÓN CIRCULAR, LOS COSTOS ASOCIADOS A LA COMPRA DE INSUMOS TERMINAN INCREMENTANDO EL FOOD COST OPERATIVO ENTRE UN 5% Y UN 8% DEBIDO AL DESAPROVECHAMIENTO DE SUBPRODUCTOS (TALLOS,

PULPAS, GRASAS) QUE POSEEN POTENCIAL DE VALORIZACIÓN ECONÓMICA, AFECTANDO LA RENTABILIDAD NETA DE LA MIPYME.
DATOS EXTERNOS
DATO CUALITATIVO: SEGÚN EXPERTOS DEL SECTOR, LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA OPTIMIZAR INGREDIENTES Y GESTIONAR EFICIENTEMENTE INVENTARIOS PERMITE A LOS RESTAURANTES REDUCIR SUS COSTOS OPERATIVOS HASTA EN UN 20%. LA SOSTENIBILIDAD HA DEJADO DE SER SOLO UNA APUESTA AMBIENTAL PARA CONVERTIRSE EN UNA ESTRATEGIA COMPETITIVA DE AHORRO FINANCIERO DIRECTO.
FUENTE: LA FM - REDUCCIÓN DE COSTOS EN RESTAURANTES. LAFM.COM.CO/ACTUALIDAD/DESPERDICIO-DE-ALIMENTOS-REDUCCION-COSTOS-RESTAURANTES-ADVIERTEN-EXPERTOS-402617
DATO CUANTITATIVO: EN COLOMBIA SE DESPERDICIAN CERCA DE 9,76 MILLONES DE TONELADAS DE ALIMENTOS AL AÑO, CIFRA EQUIVALENTE AL 34% DE LA COMIDA DISPONIBLE PARA EL CONSUMO HUMANO, LO CUAL GENERA GRAVES IMPACTOS ECONÓMICOS Y AMBIENTALES EN TODA LA CADENA PRODUCTIVA DESDE LA PRODUCCIÓN HASTA EL CONSUMIDOR FINAL. HTTPS://ECCI.EDU.CO/GASTRONOMIA-SOSTENIBLE-POR-QUE-LOS-RESTAURANTES-QUE-REDUCEN-DESPERDICIOS-GANAN-MAS/#:~:TEXT=7%20DE%20MAYO%20DE%202026.%20EN%20COLOMBIA,N%C3%BAMERO%20EST%C3%A1N%

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. AUSENCIA DE PROTOCOLOS TÉCNICOS DE CLASIFICACIÓN: LOS ESTABLECIMIENTOS CARECEN DE METODOLOGÍAS ESTANDARIZADAS PARA SEGREGAR SUBPRODUCTOS EN LA FUENTE, LO QUE IMPIDE SU VALORIZACIÓN Y LOS CONVIERTE AUTOMÁTICAMENTE EN RESIDUOS.
2. DESCONOCIMIENTO EN INGENIERÍA DE COSTOS: EXISTE UNA FALENCIA CRÍTICA AL TRATAR LOS EXCEDENTES COMO BASURA, IGNORANDO SU POTENCIAL VALOR ECONÓMICO, LO QUE OCULTA COSTOS DE DESAPROVECHAMIENTO EN EL FOOD COST.
3. DESCONEXIÓN CON ACTORES DE LA ECONOMÍA CIRCULAR: FALTA DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE LOS RESTAURANTES Y GESTORES ESPECIALIZADOS O RECICLADORES DE OFICIO, LO QUE IMPOSIBILITA LA CREACIÓN DE CADENAS DE SUMINISTRO CIRCULARES.
4. DEBILIDAD EN LA CULTURA DE INNOVACIÓN OPERATIVA: PERSISTEN MODELOS DE GESTIÓN TRADICIONALES QUE NO INCENTIVAN LA CREATIVIDAD CULINARIA MEDIANTE EL UPCYCLING O REUSO DE INSUMOS SECUNDARIOS.
LA CONVERGENCIA DE ESTAS CAUSAS CREA UNA BRECHA TÉCNICA QUE IMPIDE A LAS MIPYMES DE ACODRES OPTIMIZAR SUS RECURSOS, CONDENÁNDOLAS A OPERAR CON COSTOS INFLADOS Y UNA HUELLA AMBIENTAL INNECESARIAMENTE ALTA.

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. EROSIÓN SOSTENIDA DEL MARGEN DE RENTABILIDAD: MIENTRAS LOS ESTABLECIMIENTOS SIGAN TRATANDO LOS SUBPRODUCTOS COMO DESECHO SIN VALORIZARLOS, EL FOOD COST SEGUIRÁ INFLADO POR COSTOS OCULTOS DE DESAPROVECHAMIENTO, REDUCIENDO LA UTILIDAD NETA DEL NEGOCIO.
2. INCREMENTO DEL RIESGO REGULATORIO Y SANCIONATORIO: LA AUSENCIA DE PROTOCOLOS DE SEPARACIÓN EN LA FUENTE EXPONE A LOS ESTABLECIMIENTOS A SANCIONES AMBIENTALES CRECIENTES, EN UN CONTEXTO DE MAYOR FISCALIZACIÓN SOBRE EL MANEJO DE RESIDUOS SÓLIDOS Y ORGÁNICOS.
3. PÉRDIDA DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS ALTERNOS: AL NO ARTICULARSE CON GESTORES DE ECONOMÍA CIRCULAR O RECICLADORES ESPECIALIZADOS, LAS MIPYMES SEGUIRÁN DESPERDICIANDO EL POTENCIAL COMERCIAL DE SUS SUBPRODUCTOS, DEJANDO DE PERCIBIR INGRESOS ADICIONALES QUE PODRÍAN MITIGAR LA PRESIÓN DE COSTOS DEL SECTOR.
4. ESTANCAMIENTO EN INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD: LA PERSISTENCIA DE MODELOS DE GESTIÓN

TRADICIONALES, SIN INCORPORAR PRÁCTICAS DE UPCYCLING, MANTENDRÁ A LOS NEGOCIOS REZAGADOS FRENTE A COMPETIDORES QUE YA DIFERENCIAN SU OFERTA CON PROPUESTAS DE SOSTENIBILIDAD Y ECONOMÍA CIRCULAR.
DE NO EJECUTARSE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES CONTINUARÁN ABSORBIENDO PÉRDIDAS EVITABLES POR EL MANEJO INEFICIENTE DE SUS RESIDUOS Y SUBPRODUCTOS, PERDIENDO LA OPORTUNIDAD DE CONVERTIR UNA OBLIGACIÓN DE GESTIÓN AMBIENTAL EN UNA FUENTE ADICIONAL DE RENTABILIDAD Y DIFERENCIACIÓN COMPETITIVA.

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

DESARROLLAR COMPETENCIAS TÉCNICAS EN CARACTERIZACIÓN Y VALORIZACIÓN DE SUBPRODUCTOS PARA QUE EL TRABAJADOR DISEÑE LÍNEAS DE PRODUCTOS DERIVADOS EFICIENTES QUE OPTIMICEN EL FOOD COST, MITIGUEN MERMAS Y GENEREN INGRESOS ALTERNOS, FORTALECIENDO LA RENTABILIDAD DE LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS REPRESENTADAS POR ACODRES Y LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR.

PARA QUÉ
AL ABORDAR ESTA BRECHA DE CONOCIMIENTO Y COMPETENCIA MEDIANTE UNA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, SE CONTRIBUYE DE MANERA DIRECTA A:
PARA LOS TRABAJADORES:
≣ ADQUIRIR CAPACIDADES EN CARACTERIZACIÓN GRAVIMÉTRICA Y USO DE MATRICES DIGITALES, SUSTITUYENDO EL DESCARTE EMPÍRICO POR METODOLOGÍAS DE ECONOMÍA CIRCULAR EN SU PUESTO DE TRABAJO.
≣ DESARROLLAR HABILIDADES EN PROCESOS DE IDEACIÓN ASISTIDOS POR INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA EL CODISEÑO TÉCNICO DE SUBPRODUCTOS CULINARIOS DE VALOR COMERCIAL. (SIN CAMBIOS)
≣ INCREMENTAR SU PERFIL TÉCNICO EN INGENIERÍA DE COSTOS Y PLANEACIÓN COMERCIAL, LIDERANDO NUEVAS LÍNEAS DE INGRESOS CIRCULARES.

PARA LAS EMPRESAS, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR:
≣ REDUCIR MERMAS OPERATIVAS Y COSTOS OCULTOS MEDIANTE LA VALORIZACIÓN ECONÓMICA Y REINCORPORACIÓN PRODUCTIVA DE EXCEDENTES ALIMENTARIOS APTOS PARA EL MENÚ.
≣ MITIGAR RIESGOS DE SANCIONES AMBIENTALES MEDIANTE LA CORRECTA ESTANDARIZACIÓN DE RUTAS DE MANEJO Y SEPARACIÓN EN LA FUENTE BAJO LA RESOLUCIÓN 2184 DE 2019.
≣ GENERAR NUEVOS CANALES DE VENTA Y PROPUESTAS DE VALOR SOSTENIBLES QUE MEJOREN EL MARGEN NETO DE CONTRIBUCIÓN Y LA REPUTACIÓN VERDE DE LAS MIPYMES.
EL OBJETIVO PLANTEADO SE ALINEA DIRECTAMENTE CON LA SOLUCIÓN A LA INEFICIENCIA DETECTADA, DOTANDO AL TALENTO HUMANO DE COMPETENCIAS MEDIBLES PARA MITIGAR EL DESPERDICIO. AL FUNDAMENTARSE EN TALLERES PRÁCTICOS BASADOS EN LOS FLUJOS REALES DE PRODUCCIÓN, EL PROGRAMA GARANTIZA RESULTADOS APLICABLES DE INMEDIATO, SIENDO UNA META VIABLE Y ALCANZABLE PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR GASTRONÓMICO.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
TALLER

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PRESENCIAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN

TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO

6

N.º DE GRUPOS

1

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO

20

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO

0

TOTAL DE HORAS DE LA AF

6

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF

20

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

DIRECCIÓN | PRODUCCIÓN | CALIDAD | FINANZAS | COMPRAS

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES EN ESTAS ÁREAS FUNCIONALES ES CRÍTICA PARA GARANTIZAR QUE LA ECONOMÍA CIRCULAR NO SEA UN CONCEPTO AISLADO, SINO UNA PRÁCTICA SISTÉMICA EN LOS ESTABLECIMIENTOS DE ACODRES. LA JUSTIFICACIÓN DE SU FORMACIÓN SE BASA EN LA INTERDEPENDENCIA TÉCNICA DE SUS ROLES:

≣ PRODUCCIÓN (COCINA): SON LOS GESTORES DIRECTOS DEL RESIDUO. REQUIEREN ESTA FORMACIÓN PARA TRANSITAR DE LA VISIÓN DE "DESCARTE" A LA DE "REVALORIZACIÓN", APRENDIENDO TÉCNICAS DE UPCYCLING QUE TRANSFORMAN SUBPRODUCTOS EN INGREDIENTES RENTABLES, IMPACTANDO DIRECTAMENTE EN LA REDUCCIÓN DE MERMAS Y LA CREATIVIDAD CULINARIA.

≣ CALIDAD: DEBEN VALIDAR LA INOCUIDAD Y LA TRAZABILIDAD DE LOS NUEVOS PRODUCTOS DERIVADOS. SU PARTICIPACIÓN ES VITAL PARA ASEGURAR QUE LAS INNOVACIONES EN EL APROVECHAMIENTO DE SUBPRODUCTOS CUMPLAN CON LOS ESTÁNDARES SANITARIOS, MINIMIZANDO RIESGOS PARA EL CONSUMIDOR Y LA EMPRESA.

≣ FINANZAS: NECESITAN DOMINAR LA MEDICIÓN DE LOS "COSTOS EVITADOS". AL ENTENDER EL AHORRO FINANCIERO REAL DERIVADO DE NO DISPONER BASURA Y CONVERTIRLA EN VALOR, PUEDEN AJUSTAR LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LOS PLATOS, MEJORANDO EL MARGEN NETO.

≣ COMPRAS: SU ROL ES CLAVE EN LA ARTICULACIÓN CON PROVEEDORES Y GESTORES AMBIENTALES. REQUIEREN FORMACIÓN PARA ESTANDARIZAR LOS CRITERIOS DE RECEPCIÓN DE INSUMOS Y FOMENTAR ALIANZAS CON LA CADENA PRODUCTIVA LOCAL, OPTIMIZANDO LA LOGÍSTICA DE ENTRADA Y SALIDA DE MATERIALES.

≣ DIRECCIÓN: COMO LÍDERES, DEBEN ESTRUCTURAR Y SUPERVISAR EL PLAN DE ACCIÓN CIRCULAR. LA FORMACIÓN LES PROVEE LA VISIÓN ESTRATÉGICA PARA INTEGRAR ESTAS PRÁCTICAS EN LOS KPIS DEL

NEGOCIO, ASEGURANDO QUE EL CAMBIO CULTURAL HACIA LA SOSTENIBILIDAD SEA DURADERO Y RENTABLE.

LA FORMACIÓN ES INDISPENSABLE PORQUE TRANSFORMA A ESTOS TRABAJADORES EN AGENTES DE CAMBIO TÉCNICO. SI EL PERSONAL DE COCINA TRANSFORMA, PERO CALIDAD NO AUDITA, FINANZAS NO MIDE, COMPRAS NO ARTICULA Y DIRECCIÓN NO LIDERA, EL MODELO CIRCULAR COLAPSA. ESTA CAPACITACIÓN INTEGRA A ESTOS CINCO ESLABONES EN UN LENGUAJE COMÚN, CONVIRTIENDO LA GESTIÓN DE SUBPRODUCTOS EN UN PILAR DE COMPETITIVIDAD QUE GARANTIZA LA RESILIENCIA Y RENTABILIDAD DE LAS MIPYMES, UNIDADES Y ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS FRENTE A LOS RETOS DEL MERCADO ACTUAL.

NIVELES OCUPACIONALES

ALTA DIRECCIÓN | MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

LA FORMACIÓN REQUIERE UNA ALINEACIÓN VERTICAL PARA QUE EL CONOCIMIENTO TÉCNICO NO SE QUEDE EN EL NIVEL OPERATIVO, SINO QUE SE RESPALDE CON DECISIONES TÁCTICAS Y ESTRATÉGICAS:

- NIVEL ALTA DIRECCIÓN (ESTRATÉGICO):
PERFILES: PROPIETARIOS, GERENTES GENERALES Y SOCIOS DE MIPYMES.
RELACIÓN CON LA FORMACIÓN: SON RESPONSABLES DE ESTABLECER LA VISIÓN DE SOSTENIBILIDAD COMO MODELO DE NEGOCIO, APROBAR LA ASIGNACIÓN DE RECURSOS Y SUPERVISAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS INDICADORES DE IMPACTO (KPIS) DE REDUCCIÓN DE MERMAS Y AHORRO FINANCIERO.

- NIVEL MEDIO O TÁCTICO:
PERFILES: JEFES DE COCINA, ADMINISTRADORES DE PUNTO DE VENTA, COORDINADORES DE COMPRAS Y RESPONSABLES DE CONTROL DE CALIDAD.
RELACIÓN CON LA FORMACIÓN: ACTÚAN COMO EL EJE ARTICULADOR. TRADUCEN LA ESTRATEGIA DE DIRECCIÓN EN PROCESOS ESTANDARIZADOS; COORDINAN LA SEPARACIÓN EN LA FUENTE, GESTIONAN LAS ALIANZAS LOGÍSTICAS CON PROVEEDORES LOCALES/GESTORES AMBIENTALES Y ASEGURAN LA INOCUIDAD TÉCNICA DE LOS PRODUCTOS DERIVADOS (SUPRARRECICLAJE).

- NIVEL OPERATIVO:
PERFILES: COCINEROS, AUXILIARES DE COCINA, PERSONAL DE BARRA Y OPERATIVOS DE APOYO.
RELACIÓN CON LA FORMACIÓN: SON LOS EJECUTORES DIRECTOS. SU PARTICIPACIÓN ES ESENCIAL PARA LA APLICACIÓN DIARIA DE LAS FICHAS TÉCNICAS, LA CORRECTA SEGREGACIÓN EN LA FUENTE Y LA TRANSFORMACIÓN EFECTIVA DE LOS SUBPRODUCTOS EN EL DÍA A DÍA OPERATIVO DEL RESTAURANTE.

ESTA SEGMENTACIÓN ASEGURA UNA SINERGIA ORGANIZACIONAL: LA DIRECCIÓN ESTABLECE LA META DE RENTABILIDAD CIRCULAR, EL NIVEL MEDIO DISEÑA LOS PROTOCOLOS PARA LOGRARLA Y EL NIVEL OPERATIVO LA EJECUTA, GARANTIZANDO QUE EL DESPERDICIO ALIMENTARIO SE CONVIERTA SISTEMÁTICAMENTE EN UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO.

OCUPACIONES CUOC

11200 - DIRECTORES Y GERENTES GENERALES | 12111 - DIRECTORES Y GERENTES FINANCIEROS | 13302 - DIRECTORES Y GERENTES DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS

81600 - OPERADORES DE MÁQUINAS PARA ELABORAR ALIMENTOS Y PRODUCTOS AFINES

94120 - AYUDANTES DE COCINA | 75110 - CARNICEROS, PESCADEROS Y AFINES

75140 - OPERARIOS DE LA CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES, VERDURAS Y AFINES | 51201 - COCINEROS

34340 - CHEFS

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
2

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
2

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
5

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA FOCALIZACIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN LAS MIPYMES ES DE CARÁCTER TÉCNICO Y ESTRUCTURALMENTE PRIORITARIA PARA ACODRES NACIONAL. DE LAS 923 RAZONES SOCIALES AFILIADAS AL GREMIO; LAS CUALES CONGREGAN A MÁS DE 9.700 ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS EN EL PAÍS, UN TOTAL DE 889 CORRESPONDEN A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ESTE SEGMENTO REPRESENTA EL 96,3% DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA AGREMIACIÓN, CONSOLIDÁNDOSE COMO SU MOTOR OPERATIVO Y EL MAYOR GENERADOR DE EMPLEO SECTORIAL, PERO TAMBIÉN COMO EL ESLABÓN CON MAYOR EXPOSICIÓN AL RIESGO DE MORTALIDAD EMPRESARIAL.
LA PARTICIPACIÓN DE LAS MIPYMES EN ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES ESTRATÉGICA Y FUNDAMENTAL PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR GASTRONÓMICO EN COLOMBIA, DADA SU NATURALEZA COMO MOTOR ECONÓMICO Y LABORAL DE ACODRES. CON 889 DE NUESTRAS 923 RAZONES SOCIALES CATEGORIZADAS COMO MIPYMES, ESTAS ORGANIZACIONES REPRESENTAN EL GRUESO DEL TEJIDO EMPRESARIAL QUE DA VIDA A LA OFERTA GASTRONÓMICA NACIONAL. LA PERTINENCIA DE SU VINCULACIÓN SE SUSTENTA EN TRES PILARES:

≣ ESCALABILIDAD DEL IMPACTO SECTORIAL: AL SER LAS MIPYMES EL COMPONENTE MAYORITARIO DEL GREMIO, CUALQUIER TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO TÉCNICO QUE OPTIMICE SUS OPERACIONES GENERA UN EFECTO MULTIPLICADOR INMEDIATO EN LA PRODUCTIVIDAD NACIONAL, MEJORANDO LA COMPETITIVIDAD GLOBAL DEL SECTOR ANTE EL MERCADO INTERNO Y EXTERNO.

≣ CIERRE DE BRECHAS TÉCNICAS Y OPERATIVAS: LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS SUELEN OPERAR BAJO MODELOS EMPÍRICOS QUE LIMITAN SU CAPACIDAD DE RESPUESTA ANTE LOS RETOS ACTUALES DE EFICIENCIA OPERATIVA Y SOSTENIBILIDAD. ESTA FORMACIÓN LES PROVEE LAS HERRAMIENTAS TÉCNICAS ESPECIALIZADAS NECESARIAS PARA PROFESIONALIZAR SU GESTIÓN, PERMITIÉNDOLES COMPETIR EN IGUALDAD DE CONDICIONES CON ACTORES DE MAYOR ENVERGADURA SIN PERDER SU IDENTIDAD TERRITORIAL Y CAPACIDAD DE INNOVACIÓN.

≣ RESILIENCIA ANTE LA VOLATILIDAD ECONÓMICA: ESTAS UNIDADES PRODUCTIVAS SON ALTAMENTE SENSIBLES A LOS COSTOS OPERATIVOS Y FLUCTUACIONES DEL MERCADO. DOTARLAS DE COMPETENCIAS

TÉCNICAS AVANZADAS EN GESTIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS ES LA ESTRATEGIA MÁS EFECTIVA PARA ASEGURAR SU SOSTENIBILIDAD FINANCIERA, PROTEGER LA GENERACIÓN DE EMPLEO FORMAL QUE LIDERAN Y CONSOLIDAR SU PERMANENCIA COMO ACTORES CLAVE EN LA CADENA DE VALOR HORECA.

EN DEFINITIVA, LA FOCALIZACIÓN EN LAS MIPYMES NO ES SOLO UNA ELECCIÓN ADMINISTRATIVA, SINO UNA NECESIDAD GREMIAL: SON EL CORAZÓN DEL ECOSISTEMA DE ACODRES Y SU FORTALECIMIENTO ES LA ÚNICA VÍA PARA GARANTIZAR QUE LA GASTRONOMÍA COLOMBIANA SEA UN SECTOR PRODUCTIVO, INNOVADOR, FORMALIZADO Y RESILIENTE.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

NO APLICA

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

NO APLICA

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | SERVICIOS

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | HOTELERÍA Y TURISMO | SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

HOTELERÍA Y TURISMO

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

EL TEJIDO EMPRESARIAL ADSCRITO A ACODRES, REPRESENTADO A NIVEL NACIONAL POR SU CAPÍTULO SANTANDER, CONSTITUIDO ROBUSTAMENTE TANTO POR PERSONAS JURÍDICAS COMO POR PERSONAS NATURALES CON ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO FORMALIZADOS, REPRESENTA EL NÚCLEO DINAMIZADOR DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN COLOMBIA. ESTE SECTOR NO OPERA DE MANERA AISLADA; POR EL CONTRARIO, SE ERIGE COMO UN ESLABÓN ESTRATÉGICO Y CENTRAL DENTRO DE LA CADENA DE VALOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SUBSECTOR DE HOTELERÍA Y TURISMO. EN EL ESCENARIO ECONÓMICO ACTUAL, LA GASTRONOMÍA HA DEJADO DE SER UN SERVICIO COMPLEMENTARIO PARA TRANSFORMARSE EN UN ACTIVO VITAL PARA EL DISEÑO DE PRODUCTOS TURÍSTICOS DE ALTO VALOR PERCIBIDO, CAPACES DE RESPONDER A LAS SOFISTICADAS EXIGENCIAS DEL CONSUMIDOR GLOBAL Y DE CONSOLIDAR EL POSICIONAMIENTO DEL PAÍS COMO UN DESTINO TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO DE PRIMER NIVEL.

BAJO ESTA PERSPECTIVA SISTÉMICA, EL ENFOQUE DE ESTE PROYECTO FORMATIVO POSEE UN CARÁCTER PROFUNDAMENTE TRANSVERSAL Y UN EFECTO MULTIPLICADOR. AL INTERVENIR AL TALENTO HUMANO EN COMPETENCIAS DE VANGUARDIA ASOCIADAS A LA CALIDAD, LA EFICIENCIA Y LA RENTABILIDAD, LA FORMACIÓN TRASCIENDE LAS FRONTERAS DEL ESTABLECIMIENTO GASTRONÓMICO PARA IMPULSAR LA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE SOSTENIBILIDAD INTEGRAL A LO LARGO DE TODA LA CADENA PRODUCTIVA. DE ESTE MODO, LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO TÉCNICO GENERA BENEFICIOS DIRECTOS EN MÚLTIPLES SECTORES CONEXOS DEL DESARROLLO NACIONAL, TALES COMO LA PROVEEDURÍA RURAL Y AGROALIMENTARIA DE INSUMOS, LAS REDES LOGÍSTICAS Y EMPRESAS DE TRANSPORTE, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EMPAQUES Y ENVASES SOSTENIBLES, Y LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE SOPORTE. ASÍ, CADA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CONSOLIDA COMO UNA HERRAMIENTA DE RECONVERSIÓN LABORAL Y RESILIENCIA SECTORIAL, INDISPENSABLE PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA Y ASEGURAR UN CRECIMIENTO ECONÓMICO EQUITATIVO Y RESPONSABLE CON EL ENTORNO.
LA PERTINENCIA DE BENEFICIAR A LOS SECTORES DE SERVICIOS, COMERCIO Y TURISMO Y SUS SUBSECTORES ASOCIADOS (HOTELERÍA, RESTAURANTES Y SERVICIOS AFINES) ES INDISCUTIBLE DEBIDO A SU NATURALEZA INTENSIVA EN RECURSOS Y SU ALTA GENERACIÓN DE DESPERDICIOS ORGÁNICOS, LOS CUALES REPRESENTAN EL PRINCIPAL RETO DE SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA FINANCIERA PARA LAS MIPYMES QUE INTEGRAN ACODRES. ESTOS SECTORES NO SOLO SON EL MOTOR DE LA ECONOMÍA POPULAR Y EL EMPLEO FORMAL, SINO QUE TAMBIÉN POSEEN EL MAYOR POTENCIAL DE IMPACTO MEDIANTE LA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE ECONOMÍA CIRCULAR.

LA FORMACIÓN ES VITAL PARA TECNIFICAR LA GESTIÓN DE LA CADENA DE VALOR GASTRONÓMICA. AL INTERVENIR ESTOS SECTORES, FACILITAMOS LA TRANSICIÓN HACIA MODELOS DONDE LOS SUBPRODUCTOS DEJAN DE SER RESIDUOS PARA CONVERTIRSE EN INSUMOS DE VALOR, OPTIMIZANDO LOS COSTOS OPERATIVOS Y FORTALECIENDO LA RENTABILIDAD. ESTA ESPECIALIZACIÓN ASEGURA QUE LA CADENA PRODUCTIVA GASTRONÓMICA NO SOLO CUMPLA CON LA NORMATIVIDAD AMBIENTAL VIGENTE, SINO QUE SE POSICIONE COMO UN REFERENTE DE INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (4)

UT N.º 1 — CARACTERIZACIÓN DE SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS CON POTENCIAL COMERCIAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	1	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. IDENTIFICAR Y CLASIFICAR SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS SEGÚN SU POTENCIAL DE REINCORPORACIÓN AL MERCADO, MEDIANTE MATRICES DIGITALES DE CARACTERIZACIÓN.
2. REGISTRAR LA GENERACIÓN DE SUBPRODUCTOS POR LÍNEA DE PRODUCCIÓN UTILIZANDO HERRAMIENTAS COLABORATIVAS.
3. DISEÑAR UN INVENTARIO DE MATERIA PRIMA SECUNDARIA (SUBPRODUCTOS APROVECHABLES) DIFERENCIANDO LO COMERCIALIZABLE DE LO NO COMERCIALIZABLE.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "CARACTERIZAR SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS CON POTENCIAL COMERCIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DIGITALES DE CLASIFICACIÓN Y REGISTRO, DIFERENCIANDO SU VIABILIDAD DE REINCORPORACIÓN AL MERCADO."

A. ACCIÓN: CARACTERIZAR SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS CON POTENCIAL COMERCIAL.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: MATRICES DIGITALES DE CARACTERIZACIÓN, HERRAMIENTAS COLABORATIVAS DE REGISTRO DE GENERACIÓN DE SUBPRODUCTOS, CRITERIOS DE DIFERENCIACIÓN ENTRE SUBPRODUCTO COMERCIALIZABLE Y NO COMERCIALIZABLE.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: EN LOS PROCESOS DE COCINA Y OPERACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS, A PARTIR DE LOS FLUJOS REALES DE PRODUCCIÓN (COCINA, BARRA, EVENTOS) DE LOS RESTAURANTES DEL GREMIO.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

TAREAS EN EQUIPO | ESTUDIO DE CASO | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — VALORIZACIÓN ECONÓMICA DE SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	0	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE MERCADO PARA SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS MEDIANTE HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DE VALOR.
2. CALCULAR EL VALOR ECONÓMICO POTENCIAL DE CADA SUBPRODUCTO APLICANDO CRITERIOS DE VALORIZACIÓN COMERCIAL.
3. USAR CALCULADORAS DIGITALES PARA ESTIMAR INGRESOS POTENCIALES DERIVADOS DE LA COMERCIALIZACIÓN DE SUBPRODUCTOS.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "CALCULAR EL VALOR ECONÓMICO POTENCIAL DE SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS, APLICANDO CRITERIOS DE VALORIZACIÓN COMERCIAL Y HERRAMIENTAS DIGITALES, PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE NUEVOS INGRESOS."

A. ACCIÓN: CALCULAR EL VALOR ECONÓMICO POTENCIAL DE SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: CRITERIOS DE VALORIZACIÓN COMERCIAL, HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DE MERCADO, CALCULADORAS DIGITALES DE ESTIMACIÓN DE INGRESOS.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: EN LA OPERACIÓN COMERCIAL DE LOS RESTAURANTES Y ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS, FRENTE A MERCADOS LOCALES Y ALIADOS POTENCIALES PARA LA VENTA DE SUBPRODUCTOS DERIVADOS.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

SOLUCIÓN DE CASOS | TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — DISEÑO DE PRODUCTOS Y MODELOS DE NEGOCIO DERIVADOS DE SUBPRODUCTOS

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	0	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. USAR HERRAMIENTAS DE IDEACIÓN ASISTIDAS POR INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA PARA EXPLORAR ALTERNATIVAS DE PRODUCTOS DERIVADOS DE SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS.

2. CONSTRUIR UNA PROPUESTA DE VALOR PARA AL MENOS UN PRODUCTO NUEVO BASADO EN SUBPRODUCTOS, DEFINIENDO SU PRESENTACIÓN COMERCIAL.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "DISEÑAR PRODUCTOS DERIVADOS DE SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IDEACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA, CONSTRUYENDO PROPUESTAS DE VALOR COMERCIALIZABLES."

A. ACCIÓN: DISEÑAR PRODUCTOS DERIVADOS DE SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: HERRAMIENTAS DE IDEACIÓN, INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA APLICADA A INNOVACIÓN DE PRODUCTO, ESTRUCTURA DE PROPUESTA DE VALOR COMERCIAL.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: EN LA CREACIÓN DE NUEVAS LÍNEAS DE PRODUCTO DENTRO DE LA OFERTA GASTRONÓMICA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DEL GREMIO ACODRES, ARTICULADAS A SU IDENTIDAD CULINARIA Y A SU BASE DE CLIENTES ACTUAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 4 — PLAN DE COMERCIALIZACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA LÍNEA DE SUBPRODUCTOS

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	0	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. DEFINIR ACCIONES, RESPONSABLES Y CANAL DE VENTA PARA LA PUESTA EN MARCHA DE LA LÍNEA DE PRODUCTOS DERIVADOS, REGISTRÁNDOLOS EN UNA PLANTILLA DIGITAL DE USO LIBRE.
2. ELABORAR UN ESQUEMA INICIAL DE PLAN DE ACCIÓN PARA EL LANZAMIENTO COMERCIAL DE LA LÍNEA DE SUBPRODUCTOS, INCLUYENDO METAS DE SEGUIMIENTO (UNIDADES VENDIDAS, INGRESOS).

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "ELABORAR UN ESQUEMA INICIAL DE PLAN DE ACCIÓN PARA EL LANZAMIENTO COMERCIAL DE SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS, DEFINIENDO RESPONSABLES, CANAL DE VENTA Y METAS DE SEGUIMIENTO MEDIANTE HERRAMIENTAS DIGITALES."

A. ACCIÓN: ELABORAR UN ESQUEMA INICIAL DE PLAN DE ACCIÓN PARA EL LANZAMIENTO COMERCIAL DE

SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS: DEFINICIÓN DE RESPONSABLES Y CANAL DE VENTA, PLANTILLAS DIGITALES DE GESTIÓN DE PROYECTOS, INDICADORES DE SEGUIMIENTO COMERCIAL (UNIDADES VENDIDAS, INGRESOS).
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: EN LA PUESTA EN MARCHA DE NUEVAS LÍNEAS DE INGRESO DENTRO DE LOS ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS, ARTICULADA A SUS CANALES DE VENTA ACTUALES (RESTAURANTE, DOMICILIOS, EVENTOS).

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026 Y ESTRATEGIA PRIORIZADA POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO DEL SENA - DSNFT)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

ECONOMÍA CIRCULAR.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA AF7 SE ALINEA CON EL RETO NACIONAL AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL, EN SU COMPONENTE ESTRATÉGICO ECONOMÍA CIRCULAR. SU OBJETIVO CENTRAL (TRANSFORMAR RESIDUOS Y SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS EN NUEVAS LÍNEAS DE INGRESO) CORRESPONDE DIRECTAMENTE AL PRINCIPIO DE CERRAR EL CICLO DE RECURSOS Y CONVERTIR EL RESIDUO EN MATERIA PRIMA DE VALOR.
LAS 4 UT OPERACIONALIZAN ESTE COMPONENTE DE FORMA SECUENCIAL: UT1 (CARACTERIZACIÓN DE SUBPRODUCTOS CON POTENCIAL COMERCIAL) IDENTIFICA QUÉ MATERIALES PUEDEN REINCORPORARSE AL CICLO PRODUCTIVO EN LUGAR DE DESECHARSE, PRIMER PASO DE TODO MODELO CIRCULAR. UT2 (VALORIZACIÓN ECONÓMICA DE SUBPRODUCTOS) TRADUCE ESA IDENTIFICACIÓN EN CIFRAS DE MERCADO, DANDO CUERPO FINANCIERO AL CIERRE DEL CICLO. UT3 (DISEÑO DE PRODUCTOS Y MODELOS DE NEGOCIO DERIVADOS) MATERIALIZA EL COMPONENTE AL CONVERTIR EL SUBPRODUCTO EN UN PRODUCTO COMERCIALIZABLE MEDIANTE IDEACIÓN E IA GENERATIVA. UT4 (PLAN DE COMERCIALIZACIÓN) CIERRA EL CICLO LLEVANDO EL SUBPRODUCTO VALORIZADO AL MERCADO, CON RESPONSABLES Y METAS DEFINIDAS. ASÍ, LA AF7 NO TRATA LA ECONOMÍA CIRCULAR COMO DISCURSO AMBIENTAL, SINO COMO PALANCA DE INGRESO: COHERENTE CON EL OBJETIVO DE OPTIMIZAR EL FOOD COST Y GENERAR RENTABILIDAD ALTERNA, RESPONDIENDO AL RETO NACIONAL DESDE LA REALIDAD OPERATIVA DEL SECTOR HORECA AL QUE ESTA

ENCADENADO POR NATURALEZA EL CONJUNTO DE ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS Y ACODRES COMO GREMIO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN 7, TIENE UN CARÁCTER ESTRICTAMENTE ESPECIALIZADO PORQUE HA SIDO DISEÑADA A LA MEDIDA PARA ATENDER Y SOLUCIONAR LA PÉRDIDA DE RENTABILIDAD Y LA INEFICIENCIA OPERACIONAL FRENTE AL DESPERDICIO, PROBLEMÁTICA CENTRAL IDENTIFICADA EN LAS MIPYMES DE ACODRES. ES IMPERATIVO ACLARAR QUE ESTOS CONTENIDOS TÉCNICOS NO HACEN PARTE DE LA OFERTA ACTUAL DE FORMACIÓN TITULADA O COMPLEMENTARIA DEL SENA, NI DE NINGUNA OTRA OFERTA DE FORMACIÓN CONVENCIONAL DEL MERCADO, LAS CUALES SUELEN LIMITARSE A NORMAS BÁSICAS DE DISPOSICIÓN DE BASURAS, SIN LLEGAR A LA MONETIZACIÓN Y REINGENIERÍA CIRCULAR DEL MODELO DE NEGOCIO.

LA ESPECIALIZACIÓN DE LA FORMACIÓN SE FUNDAMENTA EN LOS SIGUIENTES CRITERIOS:
≣ ALTO NIVEL DE CONOCIMIENTO: LA FORMACIÓN TRASCIENDE LA TEORÍA DEL RECICLAJE TRADICIONAL PARA ADENTRARSE EN LA BIOECONOMÍA Y EL UPCYCLING (SUPRARRECICLAJE) GASTRONÓMICO. INVOLUCRA EL USO DE MATRICES DIGITALES PARA LA CARACTERIZACIÓN GRAVIMÉTRICA DE MERMAS, EL ANÁLISIS AVANZADO DE COSTOS MARGINALES Y EL USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA PARA EL DISEÑO DE NUEVOS PRODUCTOS COMERCIALES. ESTO CONSTITUYE UNA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA Y GERENCIAL AVANZADA, INÉDITA EN LA BASE OPERATIVA DEL SECTOR HORECA.

≣ APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS: SU DISEÑO DE INMERSIÓN ES ALTAMENTE APLICADO (5 HORAS DE TALLER PRÁCTICO FRENTE A 1 TEÓRICA). EL CONOCIMIENTO SE MATERIALIZA DE INMEDIATO EN EL PUESTO DE TRABAJO MEDIANTE ENTREGABLES TANGIBLES: CREACIÓN DE FICHAS TÉCNICAS DE VALORIZACIÓN PARA EL MENÚ, FORMULACIÓN DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN DE SUBPRODUCTOS Y ESTRUCTURACIÓN DE TABLEROS PARA MEDIR EL AHORRO REAL ("COSTOS EVITADOS"), OPTIMIZANDO DIRECTAMENTE EL FOOD COST DE LA EMPRESA.

≣ PERFIL DEL BENEFICIARIO: ESTÁ DIRIGIDA DE FORMA SISTÉMICA A LA ALTA DIRECCIÓN, MANDOS MEDIOS (COMPRAS, CALIDAD, FINANZAS) Y NIVEL OPERATIVO (COCINA). EXIGE PARTICIPANTES INMERSOS EN LA OPERACIÓN REAL DE LAS MIPYMES Y NEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE POSEAN LA CAPACIDAD ANALÍTICA Y LA AUTORIDAD TÉCNICA PARA ALTERAR LA MATRIZ DE COSTOS, REDISEÑAR RECETAS Y ESTABLECER NUEVAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS EN SUS ESTABLECIMIENTOS.

≣ ENFOQUE: SU ENFOQUE NO ES NETAMENTE AMBIENTAL, SINO DE "INGENIERÍA DE VALOR" CORPORATIVO. ABORDA LA GESTIÓN DEL SUBPRODUCTO ALIMENTARIO COMO UNA PALANCA DE EFICIENCIA FINANCIERA, ARTICULANDO LA OPERATIVIDAD INTERNA CON ACTORES LOGÍSTICOS TERRITORIALES (ECONOMÍA POPULAR). DE ESTA FORMA, CONVIERTE EL CUMPLIMIENTO DE NORMATIVAS AMBIENTALES EN UNA HERRAMIENTA DIRECTA DE RENTABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA GREMIAL.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. - EL TRABAJADOR LOGRARÁ CARACTERIZAR Y CLASIFICAR TÉCNICA Y DIGITALMENTE LOS EXCEDENTES Y SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS DIRECTAMENTE EN SU ÁREA DE OPERACIÓN (COCINA O BARRA), SEPARANDO DE FORMA INMEDIATA Y ESTANDARIZADA EL MATERIAL CON POTENCIAL DE

REINCORPORACIÓN COMERCIAL DEL QUE REQUIERE DISPOSICIÓN FINAL, MITIGANDO EL VOLUMEN DE BASURA.

2. - EL TRABAJADOR LOGRARÁ CALCULAR EL VALOR ECONÓMICO DE LAS MERMAS GENERADAS DURANTE EL SERVICIO UTILIZANDO HERRAMIENTAS Y CALCULADORAS DIGITALES, LO QUE LE PERMITIRÁ EVIDENCIAR LAS FUGAS DIARIAS DE CAPITAL Y TOMAR DECISIONES OPERATIVAS EN TIEMPO REAL PARA OPTIMIZAR EL MARGEN DE RENTABILIDAD (FOOD COST) DEL MENÚ.
3. - EL TRABAJADOR LOGRARÁ DISEÑAR NUEVAS RECETAS Y LÍNEAS DE PRODUCTOS RENTABLES A PARTIR DE LOS SUBPRODUCTOS RECUPERADOS (TÉCNICAS DE UPCYCLING O SUPRARRECICLAJE), APOYÁNDOSE EN HERRAMIENTAS DE IDEACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA PARA CREAR PROPUESTAS DE VALOR INNOVADORAS QUE DIVERSIFIQUEN LA OFERTA DEL RESTAURANTE.
4. - EL TRABAJADOR LOGRARÁ ESTRUCTURAR ESQUEMAS Y PLANES DE COMERCIALIZACIÓN BÁSICOS PARA LOS PRODUCTOS DERIVADOS, DEFINIENDO MEDIANTE PLANTILLAS DE GESTIÓN DE PROYECTOS LAS RESPONSABILIDADES INTERDEPARTAMENTALES, LAS METAS DE INGRESOS ESPERADAS Y LOS CANALES DE VENTA ESPECÍFICOS (SALÓN, DOMICILIOS, ALIANZAS). -
5. - EL TRABAJADOR LOGRARÁ IMPLEMENTAR PROTOCOLOS OPERATIVOS DE ECONOMÍA CIRCULAR EN SU RUTINA DIARIA, GARANTIZANDO QUE TODO EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN Y MANEJO DE EXCEDENTES CUMPLA CON LAS NORMATIVAS DE INOCUIDAD Y TRAZABILIDAD AMBIENTAL (RES. 2184/2019), CONVIRTIÉNDOSE EN UN PROMOTOR ACTIVO DE LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LA UNIDAD GASTRONÓMICA.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR LOGRARÁ DISMINUIR LOS COSTOS OCULTOS EN LA COMPRA DE INSUMOS Y OPTIMIZAR EL FOOD COST GENERAL DE LA OPERACIÓN, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MATRICES DIGITALES DE CARACTERIZACIÓN Y CALCULADORAS DE VALORIZACIÓN ECONÓMICA QUE PERMITEN REINCORPORAR MATERIAS PRIMAS SECUNDARIAS Y EXCEDENTES APROVECHABLES EN LA CADENA DE PRODUCCIÓN DIARIA.
2. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR LOGRARÁ DIVERSIFICAR SUS LÍNEAS DE NEGOCIO Y FUENTES DE INGRESOS COMERCIALES A PARTIR DEL CODISEÑO DE PRODUCTOS BASADOS EN TÉCNICAS DE SUPRARRECICLAJE (UPCYCLING) CULINARIO ASISTIDO POR HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA, SOPORTADO POR UN PLAN DE ACCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN CON METAS CUANTITATIVAS MEDIBLES DE UNIDADES VENDIDAS.
3. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR LOGRARÁ MITIGAR RIESGOS SANCIONATORIOS Y COSTOS DE DISPOSICIÓN FINAL DE BASURA, MEDIANTE LA ESTANDARIZACIÓN OPERATIVA DE RUTAS DE MANEJO Y PROTOCOLOS EFICIENTES DE SEPARACIÓN EN LA FUENTE BAJO LOS LINEAMIENTOS DE LA RESOLUCIÓN 2184 DE 2019, ELEVANDO DE FORMA VERIFICABLE LA REPUTACIÓN VERDE Y LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DEL ESTABLECIMIENTO EN SU TERRITORIO.
4. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR LOGRARÁ POSICIONAR SU MARCA DE FORMA DIFERENCIADA EN EL MERCADO GASTRONÓMICO LOCAL MEDIANTE EL DESARROLLO DE UN PORTAFOLIO ECO-INNOVADOR, GRACIAS AL CODISEÑO DE UNA NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS DE VALOR COMERCIAL BASADOS EN EL SUPRARRECICLAJE CULINARIO (UPCYCLING) E IDENTIFICADOS MEDIANTE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA, LO QUE LE PERMITIRÁ CAPTURAR NUEVOS SEGMENTOS DE CLIENTES CON ALTA CONCIENCIA AMBIENTAL Y ELEVAR SU VENTAJA COMPETITIVA FRENTE A OFERTAS GENÉRICAS TRADICIONALES.

5 RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR LOGRARÁ CONSOLIDAR ESLABONAMIENTOS PRODUCTIVOS CIRCULARES Y ALIANZAS COMERCIALES DE LARGO PLAZO CON GESTORES ESPECIALIZADOS, RECICLADORES DE OFICIO Y PROVEEDORES DE LA REGIÓN, A PARTIR DE LA PUESTA EN MARCHA DE UN PLAN LOGÍSTICO Y COMERCIAL ESTRUCTURADO CON METAS CUANTITATIVAS MEDIBLES, LO QUE LE PERMITIRÁ BLINDAR OPERATIVAMENTE EL NEGOCIO ANTE EXIGENCIAS REGULATORIAS E INCREMENTAR DE MANERA SOSTENIBLE SU REPUTACIÓN VERDE EN EL TERRITORIO.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (1 GRUPO)

Grupo 1

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)
CESAR

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)
VALLEDUPAR

BENEFICIARIOS
20

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.
DE ACUERDO CON LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES, EL CAPÍTULO REGIONAL MAGDALENA (CON SEDE EN SANTA MARTA) ACTÚA COMO EL NODO ARTICULADOR Y ARTICULACIÓN LOGÍSTICA PARA LA ZONA NORTE-ORIENTAL DEL PAÍS. EXTENDER LA FORMACIÓN A VALLEDUPAR PERMITE APALANCAR LA CAPACIDAD INSTALADA, LA EXPERIENCIA TÉCNICA Y LOS CANALES DEL CAPÍTULO DE MAGDALENA PARA TRANSFERIR EL CONOCIMIENTO A UN DEPARTAMENTO VECINO QUE COMPARTE DINÁMICAS DE ABASTECIMIENTO AGROALIMENTARIO COMUNES EN LA REGIÓN CARIBE.
VALLEDUPAR SE HA CONSOLIDADO COMO UN CENTRO DE DESARROLLO TURÍSTICO Y CULTURAL DEL

PAÍS, LO QUE HA DINAMIZADO LA PROLIFERACIÓN DE MIPYMES GASTRONÓMICAS Y HOTELERAS QUE ATIENDEN FLUJOS DE VISITANTES MASIVOS. ESTE CRECIMIENTO SOMETE A LA INFRAESTRUCTURA LOCAL A UNA ALTA PRESIÓN EN LA GESTIÓN DE RESIDUOS ORGÁNICOS Y ACEITES (AVU). CAPACITAR A ESTE PERSONAL TÉCNICO CIERRA LA BRECHA DE COMPETENCIAS VERDES EN UN MERCADO EN PLENA EXPANSIÓN QUE REQUIERE CON URGENCIA ESTÁNDARES DE SOSTENIBILIDAD. EL DEPARTAMENTO DEL CESAR ES UNA DESPENSA AGROPECUARIA CLAVE. AL INTEGRAR A LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS DE VALLEDUPAR EN EL PROGRAMA, SE INTERVIENE UN PUNTO CRÍTICO DE CONSUMO FINAL QUE SE ABASTECE DIRECTAMENTE DE LAS CADENAS AGRÍCOLAS REGIONALES.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

SALONES (HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

EL MATERIAL DE FORMACIÓN PROPUESTO SE ENCUENTRA METODOLÓGICAMENTE ESTRUCTURADO Y GUARDA TOTAL COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, LOS CONTENIDOS Y LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA DE LA ACCIÓN FORMATIVA, GARANTIZANDO QUE LOS PARTICIPANTES CUENTEN CON UN SOPORTE TÉCNICO DE FÁCIL ACCESO Y ALTA UTILIDAD. SU FORMATO DIGITAL, DISTRIBUIBLE MEDIANTE CORREO ELECTRÓNICO, HERRAMIENTAS EN LA NUBE O ENLACES DE DESCARGA, FACILITA LOS PROCESOS DE TRANSFERENCIA Y APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO, PERMITIENDO UNA CONSULTA ÁGIL Y ADAPTADA A LA DINÁMICA OPERATIVA DE LAS MIPYMES Y NEGOCIOS GASTRONÓMICOS.

≣ NECESIDAD DEL MATERIAL SEGÚN EL PERFIL: DADA LA NATURALEZA DEL PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS (PERSONAL OPERATIVO, MANDOS MEDIOS Y DIRECTIVOS CON AGENDAS DE ALTA INTENSIDAD EN LOS ESTABLECIMIENTOS DE ACODRES), EL MATERIAL DIGITAL ES INDISPENSABLE PARA ROMPER LAS BARRERAS DE TIEMPO Y ESPACIO, PERMITIENDO QUE CADA ROL CONSULTE LAS GUÍAS, MATRICES DE COSTEO Y PROTOCOLOS DE TRANSFORMACIÓN TÉCNICA EN TIEMPO REAL DURANTE SUS JORNADAS LABORALES.

≣ COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS: EL MATERIAL ESTÁ DISEÑADO PARA DAR SOPORTE DIRECTO A LAS CUATRO UNIDADES TEMÁTICAS: 1. CARACTERIZACIÓN DE SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS CON POTENCIAL COMERCIAL; 2. VALORIZACIÓN ECONÓMICA DE SUBPRODUCTOS GASTRONÓMICOS; 3. DISEÑO DE PRODUCTOS Y MODELOS DE NEGOCIO DERIVADOS DE SUBPRODUCTOS; Y 4. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA LÍNEA DE SUBPRODUCTOS. CADA UNIDAD CUENTA CON GUÍAS DE TRABAJO Y PLANTILLAS QUE PERMITEN LA APLICACIÓN PRÁCTICA INMEDIATA DE LOS CONCEPTOS VISTOS.

≣ PERTINENCIA CON LOS CONTENIDOS Y METODOLOGÍA: AL TRATARSE DE UNA FORMACIÓN TEÓRICO-

PRÁCTICA, EL MATERIAL FUNCIONA COMO UN "KIT DE HERRAMIENTAS" DE CAMPO. INCLUYE LAS MATRICES DIGITALES DE CARACTERIZACIÓN, LAS CALCULADORAS DE VALORIZACIÓN ECONÓMICA, LAS GUÍAS DE IDEACIÓN MEDIANTE IA Y LAS PLANTILLAS DE GESTIÓN DE PROYECTOS, FUNDAMENTALES PARA QUE EL CONOCIMIENTO SE MATERIALICE EN RESULTADOS MEDIBLES EN EL PUESTO DE TRABAJO.

≣ CUMPLIMIENTO NORMATIVO: EL MATERIAL DE FORMACIÓN CUMPLIRÁ ESTRICTAMENTE CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN CUANTO A PROPIEDAD INTELECTUAL, GARANTIZANDO EL RESPETO POR LOS DERECHOS DE AUTOR DE LOS CONTENIDOS DESARROLLADOS Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS POLÍTICAS DE USO ESTABLECIDAS POR EL SENA PARA EL MATERIAL DIDÁCTICO.

INSUMOS	JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS
—	—

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN POR: DOS (2) AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR, SIEMPRE Y CUANDO SE ACREDITE EL TÍTULO PROFESIONAL.	HONORARIOS EXPERTO NACIONAL ESPECIALIZACIÓN	6	$ 350.000	$ 2.100.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.100.000**
R02.1 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR NACIONAL APLICA PARA TODOS LOS CAPACITADORES NACIONALES, INDEPENDIENTE DE	ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL CAPACITADOR	1	$ 460.000	$ 460.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 460.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
SU PERFIL Y FORMACIÓN ACADÉMICA. INCLUYE CAPACITADORES INTERNOS NACIONALES LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.										
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL SE RECONOCERÁ EL VALOR DE LOS TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL DE LOS CAPACITADORES NACIONALES E INTERNACIONALES Y TRADUCTORES. SE INCLUYEN LOS CAPACITADORES INTERNOS QUE ESTÉNPROGRAMADOS PREVIAMENTE DENTRO DE LASACCIONES DE FORMACIÓN LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	TIQUETE AÉREO NACIONAL IDA Y VUELTA TARIFA ECONÓMICA	1	$700.000	$700.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$700.000**
R05.3.1 MATERIAL DE FORMACIÓN – DIAGRAMACIÓN – DIAGRAMACIÓN CARTILLA DIAGRAMACIÓN CARTILLA SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN PARA CARTILLA DE 60 PÁGINAS. SE PAGARÁ SOLO UNA VEZ POR ACCIÓN DE FORMACIÓN.	DIAGRAMACIÓN CARTILLA	1	$1.150.000	$0	0.00%	$0	0.00%	$1.150.000	100.00%	**$1.150.000**
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS – SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) – HASTA 30 BENEFICIARIOS PARA FORMACIONES	SALÓN EMPRESARIAL 30 PERSONAS	6	$380.000	$2.280.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$2.280.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
HASTA 30 BENEFICIARIOS. SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)										
R012.7 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFIA DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFÍA	DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFÍA	1	$ 260.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 260.000	100.00%	**$ 260.000**
R013 PÓLIZAS DE SEGURO. GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO CON CARGO A LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	1	$ 34.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 34.000	100.00%	**$ 34.000**
Subtotal rubros AF				**$ 5.540.000**	**79.32%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 1.444.000**	**20.68%**	**$ 6.984.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 5.540.000	79.32%	$ 0	0.00%	$ 1.444.000	20.68%	**$ 6.984.000**
Gastos de operación	$ 698.400	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 698.400**
Transferencia — 1 benef. (5.00% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 116.773	100.00%	**$ 116.773**
Total de la acción de formación	**$ 6.238.400**	**79.99%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 1.560.773**	**20.01%**	**$ 7.799.173**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 6.984.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 698.400

TRANSFERENCIA
$ 116.773

VALOR TOTAL AF
$ 7.799.173

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 64.020**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 7.682.400 / (20 × 6)

8

ACCIÓN DE FORMACIÓN 8 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN SOSTENIBLE Y EFICIENTE DEL RECURSO HÍDRICO EN UNIDADES PRODUCTIVAS GASTRONÓMICAS

TALLER | PRESENCIAL | 1 grupo(s) | 20 beneficiarios

Valor total AF
$ 7.799.173

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
8

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
8

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

AF8 - LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES NO CUENTAN CON HERRAMIENTAS PARA DIAGNOSTICAR Y GESTIONAR EFICIENTEMENTE SU CONSUMO DE AGUA, LO QUE GENERA USO INEFICIENTE DEL RECURSO, MAYORES COSTOS OPERATIVOS Y ALTA VULNERABILIDAD ANTE RACIONAMIENTO, ESTRÉS HÍDRICO O SEQUÍA EN DEPARTAMENTOS COMO EL CÉSAR, COMPROMETIENDO SU CONTINUIDAD OPERATIVA Y SU CAPACIDAD DE RESPUESTA FRENTE A LA PRESIÓN CLIMÁTICA SOBRE EL AGUA.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

LA FORMACIÓN ES FUNDAMENTAL PORQUE LA CONTINUIDAD OPERATIVA Y LA RENTABILIDAD DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES DEPENDEN, CADA VEZ MÁS, DE SU CAPACIDAD PARA GESTIONAR EFICIENTEMENTE EL RECURSO HÍDRICO. SIN HERRAMIENTAS PARA DIAGNOSTICAR SU CONSUMO, DISEÑAR PROTOCOLOS DE AHORRO Y CALCULAR EL COSTO HÍDRICO POR SERVICIO, LOS ESTABLECIMIENTOS SEGUIRÁN EXPUESTOS A SOBRECOSTOS Y A INTERRUPCIONES OPERATIVAS ANTE ESCENARIOS DE RACIONAMIENTO O SEQUÍA. ESTA FORMACIÓN ATIENDE LA NECESIDAD DE MANERA TOTAL, AL DOTAR A LOS PARTICIPANTES DE UN TALLER PRÁCTICO DONDE DIAGNOSTICAN SU CONSUMO REAL, DISEÑAN PROTOCOLOS DE AHORRO Y CONTINUIDAD, CALCULAN SU COSTO HÍDRICO Y CONSTRUYEN UN PLAN DE EFICIENCIA CON INDICADORES DE SEGUIMIENTO APLICABLE DE INMEDIATO EN SU NEGOCIO.

DATOS INTERNOS
DATO CUALITATIVO:
EL GREMIO PERCIBE QUE SUS AFILIADOS EN EL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR DESCONOCEN CUÁNTA AGUA CONSUME REALMENTE SU OPERACIÓN DE COCINA, Y NO CUENTAN CON PROTOCOLOS FORMALES PARA ACTUAR ANTE RACIONAMIENTOS O CORTES DE SUMINISTRO.
DATO CUANTITATIVO:
SEGÚN PERCEPCIÓN GREMIAL, MÁS DEL 60% DE LOS ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS AFILIADOS EN EL CÉSAR NO HA IMPLEMENTADO NINGUNA MEDIDA FORMAL DE AHORRO O MONITOREO DEL CONSUMO DE AGUA EN SU OPERACIÓN DE COCINA.
DATOS EXTERNOS
DATO CUALITATIVO:
EL MINISTERIO DE VIVIENDA HA REPORTADO QUE MUNICIPIOS DEL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR, ENTRE ELLOS VALLEDUPAR (EN SU ZONA RURAL), EL PASO Y ASTREA, PRESENTAN DESABASTECIMIENTO DE AGUA POTABLE ASOCIADO A LA SEQUÍA, LO QUE EVIDENCIA LA VULNERABILIDAD HÍDRICA ESTRUCTURAL DEL TERRITORIO DONDE OPERAN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS GASTRONÓMICAS AFILIADAS A ACODRES. FUENTE: HTTPS://MINVIVIENDA.GOV.CO/SALA-DE-PRENSA/19-MUNICIPIOS-DEL-PAIS-PRESENTAN-DESABASTECIMIENTO-DE-AGUA-POTABLE-POR-SEQUIA

DATO CUANTITATIVO:
EL IDEAM ADVIRTIÓ UNA PROBABILIDAD DEL 82% DE QUE EL FENÓMENO DE EL NIÑO CONSOLIDE CONDICIONES DE SEQUÍA ENTRE JUNIO Y AGOSTO DE 2026, CON INTENSIDAD FUERTE O MUY FUERTE, EN UN CONTEXTO DONDE VALLEDUPAR YA ALCANZÓ TEMPERATURAS RÉCORD DE 38,4°C EN MAYO DE 2026, FACTORES QUE INCREMENTAN EL RIESGO DE RACIONAMIENTO Y ESTRÉS HÍDRICO PARA LOS NEGOCIOS GASTRONÓMICOS DE LA REGIÓN. FUENTE: HTTPS://WWW.ELTIEMPO.COM/AMP/BOGOTA/ACUEDUCTO-DE-BOGOTA-DESCARTA-NUEVOS-RACIONAMIENTOS-ANTE-INMINENTE-LLEGADA-DEL-FENOMENO-DE-EL-NINO-HAY-UNA-PROBABILIDAD-DEL-82-DE-SEQUIAS-EN-JUNIO-3558400

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. DESCONOCIMIENTO DEL CONSUMO HÍDRICO REAL DE LA OPERACIÓN: LOS NEGOCIOS GASTRONÓMICOS NO CUENTAN CON MEDICIONES NI MAPAS DE CONSUMO DE AGUA POR PROCESO (LAVADO, COCCIÓN, LIMPIEZA, SERVICIO), LO QUE IMPIDE IDENTIFICAR FUGAS Y PRÁCTICAS INEFICIENTES.
2. AUSENCIA DE PROTOCOLOS DE AHORRO Y CONTINUIDAD OPERATIVA: NO EXISTEN PRÁCTICAS FORMALES DE AHORRO DE AGUA QUE GARANTICEN LA INOCUIDAD, NI PLANES DE CONTINGENCIA ANTE ESCENARIOS DE RACIONAMIENTO O SEQUÍA COMO LOS QUE YA AFECTAN AL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR.
3. FALTA DE CÁLCULO DEL COSTO HÍDRICO POR SERVICIO: LOS ESTABLECIMIENTOS NO CUANTIFICAN CUÁNTO CUESTA EL AGUA EN CADA PLATO O SERVICIO, LO QUE IMPIDE FIJAR METAS REALISTAS DE REDUCCIÓN Y EVALUAR EL IMPACTO FINANCIERO DE LA INEFICIENCIA HÍDRICA.
4. INEXISTENCIA DE INDICADORES DE SEGUIMIENTO A LA GESTIÓN DEL AGUA: SIN INDICADORES CLAROS DE CONSUMO Y REDUCCIÓN, LOS NEGOCIOS NO PUEDEN MONITOREAR SU DESEMPEÑO HÍDRICO NI SOSTENER EN EL TIEMPO LAS MEJORAS IMPLEMENTADAS.
ESTAS CAUSAS EVIDENCIAN QUE LA VULNERABILIDAD HÍDRICA DEL SECTOR GASTRONÓMICO NO DEPENDE ÚNICAMENTE DE LA DISPONIBILIDAD EXTERNA DEL RECURSO, SINO DE LA AUSENCIA DE HERRAMIENTAS TÉCNICAS PARA MEDIRLO, AHORRARLO Y MONITOREARLO. CERRAR ESTA BRECHA MEDIANTE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PERMITIRÁ A LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES FORTALECER SU CONTINUIDAD OPERATIVA FRENTE A LOS CRECIENTES ESCENARIOS DE ESTRÉS HÍDRICO Y SEQUÍA EN EL TERRITORIO.

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. MAYOR EXPOSICIÓN A INTERRUPCIONES OPERATIVAS: ANTE RACIONAMIENTOS O CORTES DE AGUA, LOS NEGOCIOS SIN PROTOCOLOS DE CONTINUIDAD ENFRENTARÁN CIERRES TEMPORALES O REDUCCIÓN FORZADA DE SU OFERTA DE SERVICIO.
2. INCREMENTO DE SOBRECOSTOS OPERATIVOS: LA AUSENCIA DE PRÁCTICAS DE AHORRO Y DE CÁLCULO DEL COSTO HÍDRICO MANTENDRÁ UN CONSUMO INEFICIENTE QUE EROSIONA EL MARGEN OPERATIVO DEL NEGOCIO.
3. MAYOR RIESGO SANITARIO ANTE DECISIONES DE AHORRO IMPROVISADAS: SIN PROTOCOLOS TÉCNICOS VALIDADOS, LOS INTENTOS DE AHORRO DE AGUA PODRÍAN COMPROMETER LA INOCUIDAD Y LA CALIDAD DEL SERVICIO.
4. PERSISTENCIA DE LA VULNERABILIDAD FRENTE AL CAMBIO CLIMÁTICO: SIN PLANES DE EFICIENCIA HÍDRICA NI INDICADORES DE SEGUIMIENTO, EL SECTOR SEGUIRÁ EXPUESTO DE MANERA CRECIENTE A LOS ESCENARIOS DE SEQUÍA Y ESTRÉS HÍDRICO PROYECTADOS PARA EL TERRITORIO DEL CÉSAR.
DE NO EJECUTARSE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES CONTINUARÁN EXPUESTOS A

INTERRUPCIONES OPERATIVAS, SOBRECOSTOS Y RIESGOS SANITARIOS ASOCIADOS A UNA GESTIÓN HÍDRICA INEFICIENTE, EN UN TERRITORIO CON CRECIENTE PRESIÓN CLIMÁTICA SOBRE LA DISPONIBILIDAD DE AGUA.

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

DESARROLLAR EN LOS TRABAJADORES DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES COMPETENCIAS PRÁCTICAS PARA DIAGNOSTICAR, AHORRAR Y CALCULAR EL COSTO DEL CONSUMO HÍDRICO, Y CONSTRUIR PLANES DE EFICIENCIA CON INDICADORES DE SEGUIMIENTO QUE GARANTICEN LA CONTINUIDAD OPERATIVA ANTE ESCENARIOS DE ESTRÉS HÍDRICO Y SEQUÍA.

PARA QUÉ
AL ABORDAR ESTA BRECHA DE CONOCIMIENTO Y COMPETENCIA MEDIANTE UNA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, SE CONTRIBUYE DE MANERA DIRECTA A:

PARA LOS TRABAJADORES:
• ADQUIRIR HERRAMIENTAS PARA MEDIR Y MAPEAR EL CONSUMO REAL DE AGUA DE SU OPERACIÓN DE COCINA.
• APRENDER A DISEÑAR PROTOCOLOS DE AHORRO HÍDRICO QUE NO COMPROMETAN LA INOCUIDAD NI LA CALIDAD DEL SERVICIO.
• FORTALECER SU CAPACIDAD PARA CALCULAR EL COSTO HÍDRICO POR SERVICIO Y DEFINIR METAS DE REDUCCIÓN.

PARA LAS EMPRESAS, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL SECTOR:
• REDUCIR SOBRECOSTOS OPERATIVOS ASOCIADOS AL USO INEFICIENTE DEL AGUA.
• GARANTIZAR LA CONTINUIDAD OPERATIVA ANTE ESCENARIOS DE RACIONAMIENTO O SEQUÍA MEDIANTE PROTOCOLOS VALIDADOS.
• CONTAR CON UN PLAN DE EFICIENCIA HÍDRICA CON INDICADORES PROPIOS DE SEGUIMIENTO.

EL OBJETIVO DEFINIDO ES ALCANZABLE, YA QUE ATACA DIRECTAMENTE LAS BRECHAS IDENTIFICADAS Y ESTÁ ALINEADO CON LA SOLUCIÓN A LA PROBLEMÁTICA IDENTIFICADA, EN LA MEDIDA EN QUE DOTA A LOS PARTICIPANTES DE HERRAMIENTAS PRÁCTICAS PARA DIAGNOSTICAR, AHORRAR Y PLANIFICAR LA GESTIÓN HÍDRICA DE SU NEGOCIO ANTE LOS CRECIENTES ESCENARIOS DE SEQUÍA Y ESTRÉS HÍDRICO DEL TERRITORIO.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
TALLER

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PRESENCIAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO
6

N.º DE GRUPOS
1

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
20

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
0

TOTAL DE HORAS DE LA AF
6

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
20

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

PRODUCCIÓN | CALIDAD | FINANZAS | DIRECCIÓN | INNOVACIÓN

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES Y LÍDERES DE LAS ÁREAS FUNCIONALES SELECCIONADAS ES DETERMINANTE PARA QUE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES LOGREN IMPLEMENTAR DE MANERA EFECTIVA LOS PROTOCOLOS DE AHORRO HÍDRICO Y EL PLAN DE EFICIENCIA HÍDRICA DESARROLLADOS EN ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, GARANTIZANDO LA CONTINUIDAD OPERATIVA DEL NEGOCIO FRENTE A LOS CRECIENTES ESCENARIOS DE RACIONAMIENTO Y SEQUÍA EN EL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR.
A CONTINUACIÓN, LOS ASPECTOS QUE JUSTIFICAN SU PARTICIPACIÓN:
• PRODUCCIÓN: LOS RESPONSABLES DE COCINA REQUIEREN LA FORMACIÓN PARA MAPEAR LOS PUNTOS DE CONSUMO DE AGUA, IMPLEMENTAR PROTOCOLOS DE AHORRO Y ADAPTAR SUS PROCESOS ANTE ESCENARIOS DE RACIONAMIENTO O SEQUÍA.
• CALIDAD: EL PERSONAL DE ESTA ÁREA DEBE VALIDAR QUE LAS PRÁCTICAS DE AHORRO HÍDRICO NO COMPROMETAN LOS ESTÁNDARES DE INOCUIDAD Y CALIDAD DEL SERVICIO.
• FINANZAS: QUIENES GESTIONAN COSTOS REQUIEREN CALCULAR EL COSTO HÍDRICO POR SERVICIO Y EVALUAR EL IMPACTO FINANCIERO DE LA EFICIENCIA EN EL USO DEL AGUA.
• DIRECCIÓN: LA ALTA DIRECCIÓN NECESITA ESTAS COMPETENCIAS PARA LIDERAR LA ADOPCIÓN DEL PLAN DE EFICIENCIA HÍDRICA Y GARANTIZAR LA CONTINUIDAD OPERATIVA DEL NEGOCIO.
• INNOVACIÓN: ESTE PERFIL ES CLAVE PARA DISEÑAR SOLUCIONES CREATIVAS DE AHORRO Y MONITOREO HÍDRICO ADAPTADAS A LAS CONDICIONES ESPECÍFICAS DE CADA UNIDAD PRODUCTIVA.
EN CONJUNTO, ESTAS ÁREAS FUNCIONALES ARTICULAN SUS PROCESOS PARA QUE LA GESTIÓN HÍDRICA SE CONVIERTA EN UNA PRÁCTICA SISTEMÁTICA, MEDIBLE Y SOSTENIBLE EN EL TIEMPO.

NIVELES OCUPACIONALES

ALTA DIRECCIÓN | MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRES NIVELES OCUPACIONALES ES INDISPENSABLE PARA QUE LA GESTIÓN HÍDRICA SE IMPLEMENTE DE MANERA INTEGRAL EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, ARTICULANDO LA DECISIÓN ESTRATÉGICA, LA

EJECUCIÓN TÉCNICA Y LA OPERACIÓN DIARIA NECESARIAS PARA GARANTIZAR LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO FRENTE A LOS ESCENARIOS DE RACIONAMIENTO Y SEQUÍA DEL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR.
A CONTINUACIÓN, LOS ASPECTOS QUE JUSTIFICAN SU PARTICIPACIÓN:
• ALTA DIRECCIÓN: INCLUYE PROPIETARIOS, GERENTES GENERALES Y REPRESENTANTES LEGALES. SU PARTICIPACIÓN ES CRÍTICA PARA AUTORIZAR LA INVERSIÓN EN MEDIDAS DE AHORRO HÍDRICO Y LIDERAR LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE EFICIENCIA CON VISIÓN DE CONTINUIDAD OPERATIVA.
• NIVEL MEDIO: ABARCA JEFES DE COCINA Y ADMINISTRADORES. ESTE NIVEL TRADUCE LA ESTRATEGIA EN ACCIONES CONCRETAS: APLICA LOS PROTOCOLOS DE AHORRO, CALCULA EL COSTO HÍDRICO POR SERVICIO Y DA SEGUIMIENTO A LOS INDICADORES DEL PLAN.
• NIVEL OPERATIVO: INCLUYE PERSONAL DE COCINA ENCARGADO DEL LAVADO, PREALISTAMIENTO Y LIMPIEZA. SU VINCULACIÓN ES NECESARIA PORQUE SON QUIENES EJECUTAN EN EL DÍA A DÍA LAS PRÁCTICAS DE AHORRO HÍDRICO Y DETECTAN FUGAS O INEFICIENCIAS.
ESTA SINERGIA ENTRE NIVELES ASEGURA QUE LA GESTIÓN HÍDRICA SEA INTEGRAL, DESDE LA DECISIÓN ESTRATÉGICA HASTA LA EJECUCIÓN OPERATIVA EN CADA ESTABLECIMIENTO AFILIADO A ACODRES.

OCUPACIONES CUOC

11200 - DIRECTORES Y GERENTES GENERALES

14120 - GERENTES Y ADMINISTRADORES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y RESTAURANTES

34340 - CHEFS

51201 - COCINEROS

31221 - SUPERVISORES DE PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

24210 - PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN

51310 - MESEROS Y CAPITANES DE MESEROS

51322 - BARISTAS

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
2

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
2

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
2

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA FOCALIZACIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN LAS MIPYMES ES DE CARÁCTER TÉCNICO Y ESTRUCTURALMENTE PRIORITARIA PARA ACODRES NACIONAL. DE LAS 923 RAZONES SOCIALES AFILIADAS AL GREMIO; LAS CUALES CONGREGAN A MÁS DE 9.700 ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS EN EL PAÍS, UN TOTAL DE 889 CORRESPONDEN A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ESTE SEGMENTO REPRESENTA EL 96,3% DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA AGREMIACIÓN, CONSOLIDÁNDOSE COMO SU MOTOR OPERATIVO Y EL MAYOR GENERADOR DE EMPLEO SECTORIAL, PERO TAMBIÉN COMO EL ESLABÓN CON MAYOR EXPOSICIÓN AL RIESGO DE MORTALIDAD EMPRESARIAL.

LA PERTINENCIA DE ORIENTAR ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN HACIA LAS MIPYMES SE JUSTIFICA BAJO TRES DIMENSIONES CRÍTICAS:

• IMPACTO SISTÉMICO: CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN GESTIÓN HÍDRICA EN LAS MIPYMES GARANTIZA UNA MEJORA DIRECTA EN LA CONTINUIDAD OPERATIVA DE LA BASE AFILIADA A ACODRES EN EL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR.
• VULNERABILIDAD ESTRUCTURAL: LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS PRESENTAN LAS MAYORES BRECHAS PARA DIAGNOSTICAR Y GESTIONAR SU CONSUMO DE AGUA, POR LO QUE REQUIEREN CON MAYOR URGENCIA ESTA INTERVENCIÓN TÉCNICA FRENTE A LOS ESCENARIOS DE SEQUÍA DEL TERRITORIO.
• ESCALABILIDAD OPERATIVA: AL FORMAR DIRECTAMENTE A PROPIETARIOS Y EQUIPOS DE COCINA DE MIPYMES, SE ASEGURA QUE LOS PROTOCOLOS DE AHORRO Y CONTINUIDAD SE IMPLEMENTEN DE INMEDIATO EN EL NEGOCIO, FORTALECIENDO SU RESILIENCIA HÍDRICA.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

2

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

2

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR ES LA SIGUIENTE: ESTA ES LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR: SECTOR AGROALIMENTARIO, EL SECTOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SECTOR TURÍSTICO; INCLUYENDO EN ESE SENTIDO EMPRESAS DEDICADAS A LA PRODUCCIÓN Y PROVEEDURÍA ENTRE OTROS DE MATERIAS PRIMAS TALES COMO ACEITES, GRASAS Y MARGARINAS, BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS, CAFÉ, CARNES, CARNES PROCESADAS, CONDIMENTOS Y ESPECIAS, CONGELADOS, CONSERVAS Y ENLATADOS, ENDULZANTES, FRUTAS, VERDURAS Y PULPAS, GRANOS Y ABARROTES, LÁCTEOS QUESOS Y DERIVADOS, PANIFICACIÓN, REPOSTERÍA Y CHOCOLATES, PASTAS, PESCADOS Y MARISCOS, PRECOCIDOS Y CONGELADOS, SALSAS, ADEREZOS Y FONDOS, VINOS, CERVEZAS Y LICORES, DECORACIÓN, FLORES Y PLANTAS, CRISTALERÍA, DOTACIÓN DE COCINA, MANTELERÍA, LENCERÍA Y UNIFORMES, EMPAQUES, ENVASES Y DESECHABLES, AMBIENTACIÓN, SONIDO E ILUMINACIÓN Y ASESORÍAS Y SERVICIOS PROFESIONALES; ENTRE MUCHAS DE LAS CATEGORÍAS EXISTENTES.

LA PARTICIPACIÓN DE PROVEEDORES DE EQUIPOS DE AHORRO HÍDRICO, SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES DE ACUEDUCTO Y CONSULTORES EN SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL DENTRO DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR GASTRONÓMICO ES RELEVANTE PORQUE ESTOS ACTORES SON ALIADOS TÉCNICOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE AHORRO Y CONTINUIDAD DISEÑADOS EN EL TALLER. AL VINCULARLOS A LA FORMACIÓN, SE FAVORECE QUE LAS SOLUCIONES DE EFICIENCIA HÍDRICA RESPONDAN DE MANERA PERTINENTE A LA REALIDAD OPERATIVA DE LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS DEL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR, FORTALECIENDO LA CADENA DE VALOR HORECA FRENTE A LOS CRECIENTES ESCENARIOS DE ESTRÉS HÍDRICO.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | SERVICIOS

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | HOTELERÍA Y TURISMO | SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

HOTELERÍA Y TURISMO

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

EL TEJIDO EMPRESARIAL ADSCRITO A ACODRES, REPRESENTADO A NIVEL NACIONAL POR SU CAPÍTULO SANTANDER, CONSTITUIDO ROBUSTAMENTE TANTO POR PERSONAS JURÍDICAS COMO POR PERSONAS NATURALES CON ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO FORMALIZADOS, REPRESENTA EL NÚCLEO DINAMIZADOR DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN COLOMBIA. ESTE SECTOR NO OPERA DE MANERA AISLADA; POR EL CONTRARIO, SE ERIGE COMO UN ESLABÓN ESTRATÉGICO Y CENTRAL DENTRO DE LA CADENA DE VALOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SUBSECTOR DE HOTELERÍA Y TURISMO. EN EL ESCENARIO ECONÓMICO ACTUAL, LA GASTRONOMÍA HA DEJADO DE SER UN SERVICIO COMPLEMENTARIO PARA TRANSFORMARSE EN UN ACTIVO VITAL PARA EL DISEÑO DE PRODUCTOS TURÍSTICOS DE ALTO VALOR PERCIBIDO, CAPACES DE RESPONDER A LAS SOFISTICADAS EXIGENCIAS DEL CONSUMIDOR GLOBAL Y DE CONSOLIDAR EL POSICIONAMIENTO DEL PAÍS COMO UN DESTINO TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO DE PRIMER NIVEL.

BAJO ESTA PERSPECTIVA SISTÉMICA, EL ENFOQUE DE ESTE PROYECTO FORMATIVO POSEE UN CARÁCTER PROFUNDAMENTE TRANSVERSAL Y UN EFECTO MULTIPLICADOR. AL INTERVENIR AL TALENTO HUMANO EN COMPETENCIAS DE VANGUARDIA ASOCIADAS A LA CALIDAD, LA EFICIENCIA Y LA RENTABILIDAD, LA FORMACIÓN TRASCIENDE LAS FRONTERAS DEL ESTABLECIMIENTO GASTRONÓMICO PARA IMPULSAR LA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE SOSTENIBILIDAD INTEGRAL A LO LARGO DE TODA LA CADENA PRODUCTIVA. DE ESTE MODO, LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO TÉCNICO GENERA BENEFICIOS DIRECTOS EN MÚLTIPLES SECTORES CONEXOS DEL DESARROLLO NACIONAL, TALES COMO LA PROVEEDURÍA RURAL Y AGROALIMENTARIA DE INSUMOS, LAS REDES LOGÍSTICAS Y EMPRESAS DE TRANSPORTE, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EMPAQUES Y ENVASES SOSTENIBLES, Y LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE SOPORTE. ASÍ, CADA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CONSOLIDA COMO UNA HERRAMIENTA DE RECONVERSIÓN LABORAL Y RESILIENCIA SECTORIAL, INDISPENSABLE PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA Y ASEGURAR UN

CRECIMIENTO ECONÓMICO EQUITATIVO Y RESPONSABLE CON EL ENTORNO.

LA FOCALIZACIÓN EN LOS SECTORES DE SERVICIOS, COMERCIO Y TURISMO, Y SUS SUBSECTORES DE SERVICIOS, COMERCIO Y HOTELERÍA Y TURISMO, ES DETERMINANTE PORQUE CONSTITUYEN EL EJE DE LA RESILIENCIA HÍDRICA QUE PERSIGUE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN. ESTOS SECTORES ENFRENTAN EL RETO DE GARANTIZAR LA CONTINUIDAD DE SU OPERACIÓN FRENTE A LOS CRECIENTES ESCENARIOS DE RACIONAMIENTO Y SEQUÍA EN EL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR, LO QUE HOY COMPROMETE SU SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y FINANCIERA. AL CENTRAR LA FORMACIÓN EN ESTOS SECTORES, SE INTERVIENE DIRECTAMENTE SOBRE LA BASE DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE ACODRES, DOTANDO A SUS MIPYMES DE HERRAMIENTAS PARA DIAGNOSTICAR, AHORRAR Y PLANIFICAR SU GESTIÓN HÍDRICA, FORTALECIENDO SIMULTÁNEAMENTE LA COMPETITIVIDAD DEL NEGOCIO Y LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL DEL TERRITORIO.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (4)

UT N.º 1 — DIAGNÓSTICO CUANTIFICADO DEL CONSUMO HÍDRICO EN LA OPERACIÓN DE COCINA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	1	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. COMPRENDER EL CICLO DEL AGUA EN LA OPERACIÓN GASTRONÓMICA:
- RECONOCIMIENTO DE LOS PUNTOS DE USO DE AGUA EN CADA PROCESO DE COCINA (LAVADO, PREALISTAMIENTO, COCCIÓN, LIMPIEZA, SERVICIO) Y SU RELACIÓN CON EL COSTO OPERATIVO.
2. MAPEAR Y MEDIR EL CONSUMO HÍDRICO REAL DEL NEGOCIO:
- ELABORACIÓN DE UN MAPA DE CONSUMO DE AGUA POR ÁREA/PROCESO A PARTIR DE MEDICIONES IN SITU.
- APLICACIÓN DE UNA LISTA DE VERIFICACIÓN PARA IDENTIFICAR FUGAS Y PRÁCTICAS INEFICIENTES ESPECÍFICAS DEL PROPIO NEGOCIO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "DIAGNOSTICAR Y CUANTIFICAR EL CONSUMO HÍDRICO DE LA OPERACIÓN DE COCINA, MEDIANTE LA MEDICIÓN IN SITU Y LA IDENTIFICACIÓN DE FUGAS Y PRÁCTICAS INEFICIENTES, PARA ESTABLECER UNA LÍNEA BASE DE GESTIÓN HÍDRICA EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES."
A. ACCIÓN: DIAGNOSTICAR Y CUANTIFICAR EL CONSUMO HÍDRICO DE LA OPERACIÓN DE COCINA, MEDIANTE MEDICIONES IN SITU Y LISTAS DE VERIFICACIÓN DE FUGAS Y PRÁCTICAS INEFICIENTES.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• PUNTOS DE USO DE AGUA EN EL PROCESO DE COCINA Y SU RELACIÓN CON EL COSTO OPERATIVO.
• ELABORACIÓN DE MAPAS DE CONSUMO DE AGUA POR ÁREA O PROCESO.

• IDENTIFICACIÓN DE FUGAS Y PRÁCTICAS INEFICIENTES ESPECÍFICAS DEL NEGOCIO.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA SOBRE LA OPERACIÓN REAL DE COCINA DE CADA PARTICIPANTE, EN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS GASTRONÓMICAS DEL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR REPRESENTADAS POR ACODRES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ANÁLISIS DE SERVICIOS – PROCESOS | TAREAS EN EQUIPO | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — PROTOCOLOS DE AHORRO HÍDRICO Y CONTINUIDAD OPERATIVA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	0	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. DISEÑAR PRÁCTICAS DE AHORRO DE AGUA SIN AFECTAR INOCUIDAD NI CALIDAD:
- DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE TÉCNICAS DE AHORRO EN LAVADO, DESCONGELADO, PREALISTAMIENTO Y LIMPIEZA, VALIDANDO QUE NO COMPROMETAN LOS ESTÁNDARES DE INOCUIDAD.
2. ELABORAR EL PROTOCOLO DE CONTINUIDAD OPERATIVA ANTE RACIONAMIENTO O SEQUÍA:
- PRIORIZACIÓN DE PROCESOS CRÍTICOS DE COCINA Y DISEÑO DE UN MENÚ ADAPTADO Y ESQUEMA DE ALMACENAMIENTO SEGURO ANTE ESCENARIOS DE ESCASEZ.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "DISEÑAR PROTOCOLOS DE AHORRO HÍDRICO Y DE CONTINUIDAD OPERATIVA ANTE RACIONAMIENTO O SEQUÍA, SIN AFECTAR LA INOCUIDAD NI LA CALIDAD DEL SERVICIO, EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES."
A. ACCIÓN: DISEÑAR PROTOCOLOS DE AHORRO HÍDRICO Y DE CONTINUIDAD OPERATIVA ANTE ESCENARIOS DE RACIONAMIENTO O SEQUÍA, PRIORIZANDO LOS PROCESOS CRÍTICOS DE COCINA.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• TÉCNICAS DE AHORRO DE AGUA EN LAVADO, DESCONGELADO, PREALISTAMIENTO Y LIMPIEZA.
• ESTÁNDARES DE INOCUIDAD APLICABLES A LAS PRÁCTICAS DE AHORRO HÍDRICO.
• PRIORIZACIÓN DE PROCESOS CRÍTICOS Y DISEÑO DE MENÚ ADAPTADO ANTE ESCASEZ.
• ESQUEMAS DE ALMACENAMIENTO SEGURO DE AGUA ANTE ESCENARIOS DE RACIONAMIENTO.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA EN LA OPERACIÓN DE COCINA DE CADA NEGOCIO, ANTICIPANDO LOS ESCENARIOS DE ESTRÉS HÍDRICO Y RACIONAMIENTO PROPIOS DEL TERRITORIO DEL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS | TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — CÁLCULO DE EFICIENCIA Y COSTO HÍDRICO POR SERVICIO

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	0	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. CALCULAR EL CONSUMO Y COSTO DE AGUA POR SERVICIO/PLATO DEL PROPIO NEGOCIO Y FIJAR UNA META CUANTIFICADA DE REDUCCIÓN.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "CALCULAR LA EFICIENCIA Y EL COSTO HÍDRICO POR SERVICIO O PLATO, FIJANDO UNA META CUANTIFICADA DE REDUCCIÓN, EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES."
A. ACCIÓN: CALCULAR EL CONSUMO Y EL COSTO DE AGUA POR SERVICIO O PLATO DEL PROPIO NEGOCIO Y FIJAR UNA META CUANTIFICADA DE REDUCCIÓN.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• CÁLCULO DEL CONSUMO HÍDRICO POR SERVICIO O PLATO.
• COSTEO DEL RECURSO HÍDRICO DENTRO DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DEL NEGOCIO.
• DEFINICIÓN DE METAS CUANTIFICADAS DE REDUCCIÓN DEL CONSUMO.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA SOBRE LOS DATOS REALES DE OPERACIÓN DE CADA NEGOCIO GASTRONÓMICO PARTICIPANTE, PERMITIENDO FIJAR UNA META DE REDUCCIÓN PROPIA Y VERIFICABLE.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 4 — PLAN DE EFICIENCIA HÍDRICA CON INDICADORES DE SEGUIMIENTO

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	0	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. A PARTIR DEL DIAGNÓSTICO (UNIDAD TEMÁTICA 1) Y LA META DE REDUCCIÓN CALCULADA (UNIDAD TEMÁTICA 3), SELECCIONAR DE DOS (2) A TRES (3) INDICADORES CLAVE DE SEGUIMIENTO (POR EJEMPLO, CONSUMO POR SERVICIO, PORCENTAJE DE REDUCCIÓN MENSUAL).

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "ELABORAR UN PLAN DE EFICIENCIA HÍDRICA CON INDICADORES CLAVE DE SEGUIMIENTO, A PARTIR DEL DIAGNÓSTICO Y LA META DE REDUCCIÓN CALCULADA, EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES."
A. ACCIÓN: ELABORAR UN PLAN DE EFICIENCIA HÍDRICA, SELECCIONANDO DE DOS (2) A TRES (3) INDICADORES CLAVE DE SEGUIMIENTO A PARTIR DEL DIAGNÓSTICO Y LA META DE REDUCCIÓN CALCULADA.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES DE GESTIÓN HÍDRICA (CONSUMO POR SERVICIO, PORCENTAJE DE REDUCCIÓN MENSUAL).
• ARTICULACIÓN ENTRE DIAGNÓSTICO, META DE REDUCCIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PLAN.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA COMO EJERCICIO DE CIERRE APLICADO A LA PLANEACIÓN DE GESTIÓN HÍDRICA DE CADA NEGOCIO GASTRONÓMICO PARTICIPANTE, INTEGRANDO LOS RESULTADOS DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS PREVIAS.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026 Y ESTRATEGIA PRIORIZADA POR LA DIRECCIÓN DEL

COMPONENTE ESTRATÉGICO

GESTIÓN Y CONSERVACIÓN HÍDRICA.

SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO DEL SENA - DSNFT)

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE ALINEA CON EL RETO NACIONAL "AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL", DEFINIDO EN LAS BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2022–2026 "COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA" Y EN LA ESTRATEGIA A TRAVÉS DEL COMPONENTE ESTRATÉGICO "GESTIÓN Y CONSERVACIÓN HÍDRICA". COLOMBIA ENFRENTA EL RETO ESTRUCTURAL DE GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y LA RESILIENCIA CLIMÁTICA DE SUS SECTORES PRODUCTIVOS, PARTICULARMENTE EN TERRITORIOS CON ALTA EXPOSICIÓN A LA SEQUÍA Y AL RACIONAMIENTO HÍDRICO, COMO EL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR, DONDE FENÓMENOS CLIMÁTICOS RECURRENTES, SUMADOS A LA DEBILIDAD DE LA INFRAESTRUCTURA DE ACUEDUCTO EN ZONAS RURALES Y PERIURBANAS, INCREMENTAN LA VULNERABILIDAD DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS GASTRONÓMICAS FRENTE A LA DISPONIBILIDAD DEL RECURSO AGUA.
LAS CUATRO UNIDADES TEMÁTICAS DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN DESARROLLAN DE MANERA DIRECTA Y PROGRESIVA EL COMPONENTE ESTRATÉGICO SELECCIONADO. LA UNIDAD 1, DIAGNÓSTICO CUANTIFICADO DEL CONSUMO HÍDRICO EN LA OPERACIÓN DE COCINA, PERMITE A LOS PARTICIPANTES RECONOCER LOS PUNTOS DE USO DE AGUA EN CADA PROCESO PRODUCTIVO (LAVADO, PREALISTAMIENTO, COCCIÓN, LIMPIEZA Y SERVICIO) Y ELABORAR UN MAPA DE CONSUMO REAL, SENTANDO LA LÍNEA BASE INDISPENSABLE PARA CUALQUIER ESTRATEGIA DE CONSERVACIÓN HÍDRICA. LA UNIDAD 2, PROTOCOLOS DE AHORRO HÍDRICO Y CONTINUIDAD OPERATIVA, TRADUCE ESE DIAGNÓSTICO EN PRÁCTICAS CONCRETAS DE AHORRO QUE NO COMPROMETEN LA INOCUIDAD, Y EN PLANES DE CONTINGENCIA ANTE RACIONAMIENTO O SEQUÍA, FORTALECIENDO LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN CLIMÁTICA DEL NEGOCIO. LA UNIDAD 3, CÁLCULO DE EFICIENCIA Y COSTO HÍDRICO POR SERVICIO, CUANTIFICA EL VALOR ECONÓMICO DEL RECURSO DENTRO DE LA OPERACIÓN, VINCULANDO LA CONSERVACIÓN AMBIENTAL CON LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA. FINALMENTE, LA UNIDAD 4, PLAN DE EFICIENCIA HÍDRICA CON INDICADORES DE SEGUIMIENTO, CONSOLIDA ESTOS APRENDIZAJES EN UNA HERRAMIENTA DE GESTIÓN MEDIBLE Y SOSTENIBLE EN EL TIEMPO, QUE PERMITE A CADA UNIDAD PRODUCTIVA MONITOREAR SU AVANCE HACIA LA META DE REDUCCIÓN FIJADA. DE ESTA MANERA, LA FORMACIÓN TRADUCE LA GESTIÓN Y CONSERVACIÓN HÍDRICA EN UNA PRÁCTICA TÉCNICA, APLICABLE DE INMEDIATO, POR PARTE DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES, RESPONDIENDO DE FORMA PERTINENTE AL RETO NACIONAL Y AL COMPONENTE ESTRATÉGICO SELECCIONADOS, Y CONTRIBUYENDO A LA RESILIENCIA AMBIENTAL Y CLIMÁTICA DEL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR, EN COHERENCIA CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DE DOTAR A LOS TRABAJADORES DE HERRAMIENTAS PRÁCTICAS PARA DIAGNOSTICAR, AHORRAR Y PLANIFICAR LA GESTIÓN HÍDRICA DE SU NEGOCIO ANTE LOS CRECIENTES ESCENARIOS DE ESTRÉS HÍDRICO PROYECTADOS PARA EL TERRITORIO.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA PRESENTE ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CATALOGA COMO ESPECIALIZADA DEBIDO A QUE SU ESTRUCTURA Y ALCANCE TÉCNICO SUPERAN LA OFERTA ACADÉMICA CONVENCIONAL DISPONIBLE. LOS CONTENIDOS PROPUESTOS NO FORMAN PARTE DEL CATÁLOGO ACTUAL DEL SENA NI DE OTROS PROGRAMAS DE FORMACIÓN ABIERTA, YA QUE HAN SIDO DISEÑADOS DE MANERA EXCLUSIVA Y A MEDIDA PARA ATENDER LA PROBLEMÁTICA ASOCIADA CON LA INEFICIENCIA EN EL USO DEL AGUA Y LA FALTA DE PROTOCOLOS DE CONTINUIDAD OPERATIVA ANTE ESCENARIOS DE RACIONAMIENTO O SEQUÍA QUE ENFRENTAN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES EN EL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR.

LA ESPECIALIZACIÓN SE FUNDAMENTA EN LOS SIGUIENTES CRITERIOS:

• ALTO NIVEL DE CONOCIMIENTO: LA FORMACIÓN INTEGRA CRITERIOS TÉCNICOS DE DIAGNÓSTICO HÍDRICO, DISEÑO DE PROTOCOLOS DE CONTINUIDAD OPERATIVA Y CÁLCULO DE COSTOS POR SERVICIO, QUE SUPERAN LOS NIVELES DE FORMACIÓN TÉCNICA O TECNOLÓGICA BÁSICA DEL SECTOR GASTRONÓMICO.
• APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS: EL TALLER ESTÁ DISEÑADO PARA SU IMPLEMENTACIÓN INMEDIATA, PERMITIENDO QUE CADA PARTICIPANTE MAPEE EL CONSUMO DE SU PROPIO NEGOCIO, DISEÑE UN PROTOCOLO DE AHORRO Y CONSTRUYA UN PLAN DE EFICIENCIA HÍDRICA APLICABLE DESDE EL CIERRE DE LA FORMACIÓN.
• PERFIL DEL BENEFICIARIO: LA FORMACIÓN ESTÁ DIRIGIDA A PROPIETARIOS, ADMINISTRADORES Y PERSONAL DE COCINA CON EXPERIENCIA PREVIA EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO, LO QUE EXIGE UN ENFOQUE PRÁCTICO Y TERRITORIAL QUE LOS PROGRAMAS MASIVOS NO CUBREN.
• ENFOQUE: LA PROPUESTA ARTICULA ÁREAS FUNCIONALES DE PRODUCCIÓN, CALIDAD, FINANZAS, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN EN TORNO A UN PROPÓSITO ESPECÍFICO: GARANTIZAR LA CONTINUIDAD OPERATIVA Y LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL DE LOS NEGOCIOS GASTRONÓMICOS DEL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR FRENTE AL ESTRÉS HÍDRICO.
ESTA NATURALEZA ESPECIALIZADA GARANTIZA QUE LA INTERVENCIÓN SEA UNA HERRAMIENTA DE RESILIENCIA AMBIENTAL CONCRETA, ALINEADA CON EL RETO NACIONAL DE AGROECOLOGÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. EL TRABAJADOR DIAGNOSTICARÁ Y CUANTIFICARÁ EL CONSUMO HÍDRICO DE SU OPERACIÓN DE COCINA, ELABORANDO UN MAPA DE CONSUMO POR PROCESO E IDENTIFICANDO FUGAS Y PRÁCTICAS INEFICIENTES.
2. EL TRABAJADOR DISEÑARÁ PROTOCOLOS DE AHORRO HÍDRICO QUE NO COMPROMETAN LA INOCUIDAD NI LA CALIDAD DEL SERVICIO.
3. EL TRABAJADOR ELABORARÁ UN PROTOCOLO DE CONTINUIDAD OPERATIVA ANTE ESCENARIOS DE RACIONAMIENTO O SEQUÍA, PRIORIZANDO PROCESOS CRÍTICOS DE COCINA.
4. EL TRABAJADOR CALCULARÁ EL CONSUMO Y EL COSTO DE AGUA POR SERVICIO O PLATO, FIJANDO UNA META CUANTIFICADA DE REDUCCIÓN.
5. EL TRABAJADOR CONSTRUIRÁ UN PLAN DE EFICIENCIA HÍDRICA CON INDICADORES CLAVE DE SEGUIMIENTO APLICABLE A SU NEGOCIO.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR REDUCIRÁ SUS COSTOS OPERATIVOS ASOCIADOS AL CONSUMO INEFICIENTE DE AGUA MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE PROTOCOLOS DE AHORRO VALIDADOS.
2. PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR GARANTIZARÁ LA CONTINUIDAD DE SU OPERACIÓN ANTE ESCENARIOS DE RACIONAMIENTO O SEQUÍA, GRACIAS A UN PROTOCOLO DE CONTINGENCIA HÍDRICA.
3. PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR OPTIMIZARÁ SU COSTO HÍDRICO POR SERVICIO, FORTALECIENDO EL CONTROL FINANCIERO DE SU OPERACIÓN.

4. COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR FORTALECERÁ SU RESILIENCIA FRENTE A LOS CRECIENTES ESCENARIOS DE ESTRÉS HÍDRICO Y CAMBIO CLIMÁTICO EN EL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR.
5. COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR CONSOLIDARÁ UNA GESTIÓN HÍDRICA BASADA EN INDICADORES, FORTALECIENDO SU SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y SU POSICIONAMIENTO FRENTE AL MERCADO TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO REGIONAL.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (1 GRUPO)

Grupo 1

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)
CESAR

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)
VALLEDUPAR

BENEFICIARIOS
20

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

AUNQUE EL DEPARTAMENTO DEL CÉSAR NO FORMA PARTE DE LOS ONCE CAPÍTULOS REGIONALES DONDE ACODRES TIENE SEDE FORMAL, LA EJECUCIÓN PRESENCIAL DE ESTE TALLER EN VALLEDUPAR ES POSIBLE GRACIAS A LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DEL GREMIO: ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU ROL DE PROPONENTE Y COORDINADOR NACIONAL, ARTICULA CON EL CAPÍTULO REGIONAL MÁS CERCANO PARA LIDERAR LA CONVOCATORIA Y COORDINACIÓN LOGÍSTICA DE LOS AFILIADOS Y NO AFILIADOS DE LA REGIÓN, APOYADO EN LOS CONTACTOS GREMIALES EXISTENTES EN EL TERRITORIO. ESTA ESTRATEGIA AMPLÍA LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA A UN DEPARTAMENTO CON

ALTA EXPOSICIÓN A LA SEQUÍA Y AL ESTRÉS HÍDRICO, COHERENTE CON EL CRITERIO TERRITORIAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, Y CONTRIBUYE A LA EQUIDAD TERRITORIAL EN EL ACCESO A LA OFERTA FORMATIVA DEL PROYECTO.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

SALONES (HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

LA ADOPCIÓN DE UN MATERIAL DE FORMACIÓN EN FORMATO DIGITAL, DISTRIBUIDO A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO, HERRAMIENTAS EN LA NUBE O ENLACES DE DESCARGA DIRECTA, RESPONDE DE MANERA ESTRATÉGICA A LA NECESIDAD DE OPTIMIZAR Y MODERNIZAR LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN EL SECTOR GASTRONÓMICO ACTUAL.
EL MATERIAL DE FORMACIÓN, DISEÑADO BAJO LA MODALIDAD DE CARTILLA DIGITAL, ESTÁ METODOLÓGICAMENTE ESTRUCTURADO PARA GUARDAR ABSOLUTA COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, LOS CONTENIDOS Y LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA DEFINIDA. ESTE RECURSO ES UN HABILITADOR CLAVE PARA LOS PROCESOS DE TRANSFERENCIA Y APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO, PERMITIENDO QUE LAS PARTICIPANTES CUENTEN CON UN SOPORTE TÉCNICO PERMANENTE Y ACCESIBLE PARA SU APLICACIÓN INMEDIATA.
SE JUSTIFICA ADICIONAL POR LOS SIGUIENTES ASPECTOS:
• NECESIDAD DEL MATERIAL PARA EL PERFIL DEL BENEFICIARIO: LOS PARTICIPANTES SON PROPIETARIOS, ADMINISTRADORES Y PERSONAL DE COCINA DE MIPYMES GASTRONÓMICAS CON AGENDAS OPERATIVAS DEMANDANTES; LA CARTILLA DIGITAL LES PERMITE CONSULTAR DE FORMA ÁGIL Y VISUAL LOS PROTOCOLOS DE AHORRO HÍDRICO Y LOS PASOS DEL PLAN DE EFICIENCIA CON INDICADORES DE SEGUIMIENTO.
• COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS: EL MATERIAL SINTETIZA VISUALMENTE LAS CUATRO UNIDADES TEMÁTICAS DEL TALLER: DIAGNÓSTICO CUANTIFICADO DEL CONSUMO HÍDRICO EN LA OPERACIÓN DE COCINA; PROTOCOLOS DE AHORRO HÍDRICO Y CONTINUIDAD OPERATIVA; CÁLCULO DE EFICIENCIA Y COSTO HÍDRICO POR SERVICIO; Y PLAN DE EFICIENCIA HÍDRICA CON INDICADORES DE SEGUIMIENTO.
• PERTINENCIA CON LOS CONTENIDOS Y METODOLOGÍA: LA INFOGRAFÍA RESUME DE MANERA PRÁCTICA EL MAPA DE CONSUMO HÍDRICO, EL PROTOCOLO DE CONTINUIDAD OPERATIVA Y LOS INDICADORES DEL PLAN DE EFICIENCIA CONSTRUIDOS DURANTE EL TALLER, REFORZANDO LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA BASADA EN CASOS REALES DE LOS PARTICIPANTES.
• PROPIEDAD INTELECTUAL: EL MATERIAL DE FORMACIÓN CUMPLIRÁ CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN CUANTO A PROPIEDAD INTELECTUAL.

INSUMOS

—

JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS

—

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN POR: DOS (2) AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR, SIEMPRE Y CUANDO SE ACREDITE EL TÍTULO PROFESIONAL.	HONORARIOS EXPERTO NACIONAL ESPECIALIZACIÓN	6	$ 350.000	$ 2.100.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.100.000**
R02.1 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR NACIONAL APLICA PARA TODOS LOS CAPACITADORES NACIONALES, INDEPENDIENTE DE SU PERFIL Y FORMACIÓN ACADÉMICA. INCLUYE CAPACITADORES INTERNOS NACIONALES LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL CAPACITADOR	1	$ 460.000	$ 460.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 460.000**
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL	TIQUETE AÉREO NACIONAL IDA Y VUELTA TARIFA ECONÓMICA	1	$ 700.000	$ 700.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 700.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
SE RECONOCERÁ EL VALOR DE LOS TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL DE LOS CAPACITADORES NACIONALES E INTERNACIONALES Y TRADUCTORES. SE INCLUYEN LOS CAPACITADORES INTERNOS QUE ESTÉNPROGRAMADOS PREVIAMENTE DENTRO DE LASACCIONES DE FORMACIÓN LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.										
R05.3.1 MATERIAL DE FORMACIÓN – DIAGRAMACIÓN – DIAGRAMACIÓN CARTILLA DIAGRAMACIÓN CARTILLA SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN PARA CARTILLA DE 60 PÁGINAS. SE PAGARÁ SOLO UNA VEZ POR ACCIÓN DE FORMACIÓN.	DIAGRAMACIÓN CARTILLA	1	$1.150.000	$0	0.00%	$0	0.00%	$1.150.000	100.00%	**$1.150.000**
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS – SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) – HASTA 30 BENEFICIARIOS PARA FORMACIONES HASTA 30 BENEFICIARIOS. SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)	SALÓN EMPRESARIAL 30 PERSONAS	6	$380.000	$2.280.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$2.280.000**
R012.7 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN – DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFIA DISEÑO E IMPRESIÓN DE	DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFÍA	1	$260.000	$0	0.00%	$0	0.00%	$260.000	100.00%	**$260.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
INFOGRAFÍA										
R013 PÓLIZAS DE SEGURO. GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO CON CARGO A LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	1	$ 34.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 34.000	100.00%	**$ 34.000**
Subtotal rubros AF				**$ 5.540.000**	**79.32%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 1.444.000**	**20.68%**	**$ 6.984.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 5.540.000	79.32%	$ 0	0.00%	$ 1.444.000	20.68%	**$ 6.984.000**
Gastos de operación	$ 698.400	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 698.400**
Transferencia — 1 benef. (5.00% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 116.773	100.00%	**$ 116.773**
Total de la acción de formación	**$ 6.238.400**	**79.99%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 1.560.773**	**20.01%**	**$ 7.799.173**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 6.984.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 698.400

TRANSFERENCIA
$ 116.773

VALOR TOTAL AF
$ 7.799.173

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 64.020**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 7.682.400 / (20 × 6)

9

ACCIÓN DE FORMACIÓN 9 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

LABORATORIO DE PRODUCTIVIDAD GASTRONÓMICA: OPTIMIZACIÓN Y SIMULACIÓN DE PROCESOS GASTRONÓMICOS MEDIANTE IA

Valor total AF
$ 22.101.006

TALLER-BOOTCAMP | PRESENCIAL | 1 grupo(s) | 10 beneficiarios

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
9

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
9

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

AF9 -LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES GENERAN DATOS OPERATIVOS (VENTAS, RECETAS, INVENTARIOS, MERMAS) QUE NO LOGRAN TRADUCIR EN SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD, POR DESCONOCIMIENTO DE IA Y SIMULACIÓN

TECNOLÓGICA PARA DIAGNOSTICAR, EXPLORAR Y PROTOTIPAR MEJORAS ANTES DE IMPLEMENTARLAS, INCURRIENDO EN ALTOS COSTOS Y RIESGOS AL INNOVAR SIN VALIDACIÓN PREVIA.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

LA FORMACIÓN ES FUNDAMENTAL PORQUE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES DEPENDEN, CADA VEZ MÁS, DE SU CAPACIDAD PARA CONVERTIR DATOS OPERATIVOS EN SOLUCIONES VALIDADAS ANTES DE INVERTIR RECURSOS EN SU IMPLEMENTACIÓN. SIN HERRAMIENTAS DE IA PARA DIAGNOSTICAR RETOS PRODUCTIVOS NI DE REALIDAD AUMENTADA PARA SIMULAR Y PROTOTIPAR ALTERNATIVAS, LOS NEGOCIOS SEGUIRÁN TOMANDO DECISIONES DE MEJORA POR ENSAYO Y ERROR, CON ALTOS COSTOS Y RIESGOS. ESTA FORMACIÓN ATIENDE LA NECESIDAD DE MANERA TOTAL, MEDIANTE UN BOOTCAMP PRÁCTICO DONDE CADA EQUIPO DIAGNOSTICA SU RETO, IDENTIFICA ALIADOS DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR, EXPLORA ALTERNATIVAS CON REALIDAD AUMENTADA, PROTOTIPA Y SUSTENTA SU SOLUCIÓN EN FORMATO PITCH, Y DEFINE UN PLAN DE ACCIÓN APLICABLE DE INMEDIATO EN SU NEGOCIO.

DATOS INTERNOS
DATO CUALITATIVO:
EL GREMIO PERCIBE QUE SUS AFILIADOS GENERAN DATOS OPERATIVOS DE VENTAS E INVENTARIOS, PERO NO CUENTAN CON CAPACIDADES TÉCNICAS PARA ANALIZARLOS CON IA NI PARA SIMULAR MEJORAS ANTES DE IMPLEMENTARLAS EN SU NEGOCIO.

DATO CUANTITATIVO:
SEGÚN PERCEPCIÓN GREMIAL, MENOS DEL 15% DE LOS ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS HA UTILIZADO ALGUNA HERRAMIENTA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL O DE SIMULACIÓN TECNOLÓGICA PARA DIAGNOSTICAR O PROTOTIPAR MEJORAS EN SUS PROCESOS PRODUCTIVOS DE COCINA.
DATOS EXTERNOS
DATO CUALITATIVO:
MEDIOS ESPECIALIZADOS REPORTAN QUE CADENAS COMO ARCHIES, EN ALIANZA CON LA PLATAFORMA COLOMBIANA CLUVI, HAN INCORPORADO REALIDAD AUMENTADA PARA TRANSFORMAR PROCESOS DE ATENCIÓN Y VISUALIZACIÓN DE PRODUCTOS, EVIDENCIANDO QUE LA TECNOLOGÍA YA ES VIABLE OPERATIVAMENTE EN EL SECTOR GASTRONÓMICO DEL PAÍS, AUNQUE SU APLICACIÓN SE CONCENTRA EN LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y NO EN LA OPTIMIZACIÓN INTERNA DE PROCESOS PRODUCTIVOS. FUENTE: HTTPS://FORBES.CO/2025/01/20/TECNOLOGIA/RESTAURANTES-EN-COLOMBIA-EMPIEZAN-A-ADOPTAR-MENUS-CON-REALIDAD-AUMENTADA
DATO CUANTITATIVO:
CLUVI, LA PLATAFORMA COLOMBIANA QUE IMPULSA ESTA TECNOLOGÍA, PROYECTÓ INCORPORAR LA REALIDAD AUMENTADA EN MÁS DE 5.000 RESTAURANTES DEL PAÍS DURANTE 2025, LUEGO DE IMPLEMENTARLA INICIALMENTE EN 28 SUCURSALES DE UNA CADENA NACIONAL, LO QUE EVIDENCIA LA CRECIENTE DISPONIBILIDAD DE ESTA TECNOLOGÍA PARA EL SECTOR GASTRONÓMICO COLOMBIANO, AUNQUE SU ADOPCIÓN PARA EL DIAGNÓSTICO Y LA SIMULACIÓN DE PROCESOS PRODUCTIVOS INTERNOS AÚN ES INCIPIENTE. FUENTE: HTTPS://AMERICARETAIL-MALLS.COM/PAISES/COLOMBIA/REALIDAD-AUMENTADA-EN-LA-GASTRONOMIA-COLOMBIANA/

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. DESCONOCIMIENTO DE LAS APLICACIONES DE IA Y RA PARA LA OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS PRODUCTIVOS: LOS EQUIPOS DE TRABAJO DESCONOCEN CÓMO USAR ESTAS TECNOLOGÍAS PARA DIAGNOSTICAR Y SIMULAR MEJORAS EN SUS PROCESOS DE COCINA, LIMITANDO SU USO A LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE.
2. FALTA DE METODOLOGÍAS ESTRUCTURADAS DE INNOVACIÓN TIPO BOOTCAMP: LOS NEGOCIOS NO CUENTAN CON PROCESOS FORMALES DE DIAGNÓSTICO, EXPLORACIÓN DE ALTERNATIVAS, PROTOTIPADO Y SUSTENTACIÓN DE SOLUCIONES ANTES DE IMPLEMENTARLAS.
3. AUSENCIA DE VALIDACIÓN PREVIA DE LAS MEJORAS PRODUCTIVAS: SIN HERRAMIENTAS DE SIMULACIÓN, LAS MEJORAS SE IMPLEMENTAN DIRECTAMENTE EN LA OPERACIÓN REAL, GENERANDO RIESGOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS EVITABLES.
4. DESARTICULACIÓN ENTRE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR: NO SE IDENTIFICAN NI INTEGRAN ACTORES LOCALES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR COMO ALIADOS DENTRO DE LAS SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD DISEÑADAS.
ESTAS CAUSAS EVIDENCIAN QUE LA BRECHA DE PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR GASTRONÓMICO NO ES ÚNICAMENTE DE RECURSOS, SINO DE METODOLOGÍA: LOS DATOS Y LAS TECNOLOGÍAS EXISTEN, PERO NO SE ARTICULAN EN UN PROCESO ESTRUCTURADO DE DIAGNÓSTICO, SIMULACIÓN Y VALIDACIÓN. CERRAR ESTA BRECHA MEDIANTE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PERMITIRÁ A LAS MIPYMES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EL TALLER TRANSFORMAR LA INNOVACIÓN EMPÍRICA EN UN PROCESO TÉCNICO, MEDIBLE Y TERRITORIALMENTE ARTICULADO.

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. PERSISTENCIA DE DECISIONES DE MEJORA POR ENSAYO Y ERROR, CON ALTOS COSTOS Y RIESGOS OPERATIVOS DERIVADOS DE IMPLEMENTAR CAMBIOS SIN VALIDACIÓN PREVIA.
2. ESTANCAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD FRENTE A COMPETIDORES QUE YA USAN IA Y REALIDAD AUMENTADA PARA OPTIMIZAR PROCESOS INTERNOS, Y NO SOLO LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE.
3. PÉRDIDA DE OPORTUNIDADES DE ARTICULACIÓN TERRITORIAL, AL NO INTEGRAR A ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR EN LAS SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD DISEÑADAS.
4. BAJO APROVECHAMIENTO DE LOS DATOS OPERATIVOS GENERADOS POR EL PROPIO NEGOCIO, QUE PERMANECEN SIN TRADUCIRSE EN MEJORAS CONCRETAS DE PRODUCTIVIDAD.
DE NO EJECUTARSE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, LAS MIPYMES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EL TALLER CONTINUARÁN INNOVANDO DE MANERA EMPÍRICA Y SIN VALIDACIÓN PREVIA, PERDIENDO OPORTUNIDADES DE PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL FRENTE A UN MERCADO GASTRONÓMICO CADA VEZ MÁS TECNIFICADO.

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

DESARROLLAR EN LOS EQUIPOS DE TRABAJO DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EL TALLER COMPETENCIAS PARA DIAGNOSTICAR RETOS PRODUCTIVOS CON IA, EXPLORAR Y PROTOTIPAR SOLUCIONES CON REALIDAD AUMENTADA, Y SUSTENTAR PLANES DE ACCIÓN QUE INCREMENTEN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO.

PARA QUÉ
AL ABORDAR ESTA BRECHA DE CONOCIMIENTO Y COMPETENCIA MEDIANTE UNA ACCIÓN DE FORMACIÓN

ESPECIALIZADA, SE CONTRIBUYE DE MANERA DIRECTA A:

PARA LOS TRABAJADORES:
• ADQUIRIR HERRAMIENTAS DE IA PARA DIAGNOSTICAR RETOS PRODUCTIVOS A PARTIR DE LOS DATOS DE SU PROPIO NEGOCIO.
• APRENDER A EXPLORAR Y PROTOTIPAR SOLUCIONES MEDIANTE SIMULACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA ANTES DE IMPLEMENTARLAS.
• FORTALECER SUS HABILIDADES PARA SUSTENTAR PROPUESTAS DE MEJORA EN FORMATO PITCH Y DEFINIR PLANES DE ACCIÓN.

PARA LAS MIPYMES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EL TALLER:
• REDUCIR RIESGOS Y COSTOS AL VALIDAR MEJORAS PRODUCTIVAS MEDIANTE SIMULACIÓN ANTES DE SU IMPLEMENTACIÓN REAL.
• INCREMENTAR SU PRODUCTIVIDAD MEDIANTE SOLUCIONES PROTOTIPADAS Y SUSTENTADAS CON INDICADORES ANTES/DESPUÉS.
• FORTALECER SU ARTICULACIÓN CON ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DENTRO DE SUS SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD.

EL OBJETIVO DEFINIDO ES ALCANZABLE, YA QUE ATACA DIRECTAMENTE LAS BRECHAS IDENTIFICADAS Y ESTÁ ALINEADO CON LA SOLUCIÓN A LA PROBLEMÁTICA IDENTIFICADA, EN LA MEDIDA EN QUE DOTA A LOS EQUIPOS DE HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE DIAGNÓSTICO, SIMULACIÓN Y SUSTENTACIÓN DE SOLUCIONES APLICABLES DE INMEDIATO A LA PRODUCTIVIDAD DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
TALLER-BOOTCAMP

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PRESENCIAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.° DE HORAS POR GRUPO
16

N.° DE GRUPOS
1

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
10

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
0

TOTAL DE HORAS DE LA AF
16

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
10

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

PRODUCCIÓN | DIRECCIÓN | INNOVACIÓN | TECNOLOGÍA | CALIDAD

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES Y LÍDERES DE LAS ÁREAS FUNCIONALES SELECCIONADAS ES DETERMINANTE PARA QUE LAS MIPYMES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EL TALLER, LOGREN TRADUCIR EL DIAGNÓSTICO DE DATOS, LA SIMULACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA Y EL PROTOTIPADO DE SOLUCIONES EN MEJORAS REALES DE PRODUCTIVIDAD.
A CONTINUACIÓN, LOS ASPECTOS QUE JUSTIFICAN SU PARTICIPACIÓN:
• PRODUCCIÓN: LOS RESPONSABLES DE COCINA REQUIEREN LA FORMACIÓN PARA DIAGNOSTICAR SUS RETOS PRODUCTIVOS CON IA, SIMULAR MEJORAS CON REALIDAD AUMENTADA Y PROTOTIPAR SOLUCIONES APLICABLES A SUS PROCESOS CRÍTICOS.
• INNOVACIÓN: ESTE PERFIL ES CLAVE PARA LIDERAR LA EXPLORACIÓN DE ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN Y LA CONSTRUCCIÓN DE LA HOJA DE RUTA DE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA DEL BOOTCAMP.
• TECNOLOGÍA: EL PERSONAL DE ESTA ÁREA DEBE APOYAR LA CONFIGURACIÓN Y EL USO DE LAS HERRAMIENTAS DE IA Y REALIDAD AUMENTADA DURANTE EL DIAGNÓSTICO Y LA SIMULACIÓN.
• DIRECCIÓN: LA ALTA DIRECCIÓN NECESITA ESTAS COMPETENCIAS PARA EVALUAR LA VIABILIDAD DE LAS SOLUCIONES PROTOTIPADAS Y APROBAR LOS PLANES DE ACCIÓN RESULTANTES DEL BOOTCAMP.
• CALIDAD: EL PERSONAL DE ESTA ÁREA DEBE VALIDAR QUE LAS SOLUCIONES PROTOTIPADAS MANTENGAN LOS ESTÁNDARES DE INOCUIDAD Y CALIDAD DEL SERVICIO.
EN CONJUNTO, ESTAS ÁREAS FUNCIONALES ARTICULAN SUS PROCESOS PARA QUE EL DIAGNÓSTICO, LA SIMULACIÓN Y EL PROTOTIPADO SE TRADUZCAN EN SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD VIABLES Y SOSTENIBLES.

NIVELES OCUPACIONALES

MEDIO | ALTA DIRECCIÓN | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRES NIVELES OCUPACIONALES ES INDISPENSABLE PARA QUE LOS EQUIPOS DE TRABAJO DEL BOOTCAMP INTEGREN VISIÓN ESTRATÉGICA, CAPACIDAD TÉCNICA Y CONOCIMIENTO OPERATIVO EN EL DIAGNÓSTICO, LA SIMULACIÓN Y EL PROTOTIPADO DE LAS SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD.

A CONTINUACIÓN, LOS ASPECTOS QUE JUSTIFICAN SU PARTICIPACIÓN:
• ALTA DIRECCIÓN: INCLUYE PROPIETARIOS, GERENTES GENERALES Y REPRESENTANTES LEGALES. SU PARTICIPACIÓN ES CRÍTICA PARA PRIORIZAR EL RETO PRODUCTIVO A RESOLVER Y EVALUAR LA VIABILIDAD E IMPLEMENTACIÓN DE LA SOLUCIÓN SUSTENTADA EN EL PITCH.
• NIVEL MEDIO: ABARCA JEFES DE COCINA Y ADMINISTRADORES. ESTE NIVEL TRADUCE EL DIAGNÓSTICO EN ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN CONCRETAS, PARTICIPA ACTIVAMENTE EN LA SIMULACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA Y COORDINA LA EJECUCIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN.
• NIVEL OPERATIVO: INCLUYE PERSONAL DE COCINA QUE EJECUTA LOS PROCESOS CRÍTICOS OBJETO DE DIAGNÓSTICO. SU VINCULACIÓN ES NECESARIA PORQUE SON QUIENES MEJOR CONOCEN EL FLUJO REAL DE TRABAJO Y VALIDAN LA APLICABILIDAD DE LAS SOLUCIONES PROTOTIPADAS.
ESTA SINERGIA ENTRE NIVELES ASEGURA QUE LAS SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD DISEÑADAS EN EL

BOOTCAMP SEAN TÉCNICAMENTE VIABLES, OPERATIVAMENTE APLICABLES Y ESTRATÉGICAMENTE SOSTENIBLES.

OCUPACIONES CUOC

11200 - DIRECTORES Y GERENTES GENERALES

14120 - GERENTES Y ADMINISTRADORES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y RESTAURANTES

34340 - CHEFS

51201 - COCINEROS

24210 - PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN

31221 - SUPERVISORES DE PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

25140 - PROGRAMADORES DE APLICACIONES

21662 - DISEÑADORES DE IMÁGENES COMPUTARIZADAS E INTERACCIÓN DIGITAL

51322 - BARISTAS

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
2

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
1

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
4

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA FOCALIZACIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN LAS MIPYMES ES DE CARÁCTER TÉCNICO Y ESTRUCTURALMENTE PRIORITARIA PARA ACODRES NACIONAL. DE LAS 923 RAZONES SOCIALES AFILIADAS AL GREMIO; LAS CUALES CONGREGAN A MÁS DE 9.700 ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS EN EL PAÍS, UN TOTAL DE 889 CORRESPONDEN A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ESTE SEGMENTO REPRESENTA EL 96,3% DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA AGREMIACIÓN, CONSOLIDÁNDOSE COMO SU MOTOR OPERATIVO Y EL MAYOR GENERADOR DE EMPLEO SECTORIAL, PERO TAMBIÉN COMO EL ESLABÓN CON MAYOR EXPOSICIÓN AL RIESGO DE MORTALIDAD EMPRESARIAL.

LA PERTINENCIA DE ORIENTAR ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN HACIA LAS MIPYMES SE JUSTIFICA BAJO TRES DIMENSIONES CRÍTICAS:

• IMPACTO SISTÉMICO: CONCENTRAR EL BOOTCAMP DE PRODUCTIVIDAD EN LAS MIPYMES GARANTIZA UNA MEJORA DIRECTA EN LA COMPETITIVIDAD DE LA BASE AFILIADA A ACODRES EN EL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA.

• VULNERABILIDAD ESTRUCTURAL: LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS PRESENTAN LAS MAYORES BRECHAS PARA DIAGNOSTICAR Y VALIDAR MEJORAS PRODUCTIVAS CON TECNOLOGÍAS COMO IA Y REALIDAD AUMENTADA, POR LO QUE REQUIEREN CON MAYOR URGENCIA ESTA INTERVENCIÓN TÉCNICA.

• ESCALABILIDAD OPERATIVA: AL FORMAR DIRECTAMENTE A LOS EQUIPOS DE TRABAJO DE MIPYMES, SE ASEGURA QUE LAS SOLUCIONES PROTOTIPADAS Y LOS PLANES DE ACCIÓN SE IMPLEMENTEN DE INMEDIATO EN EL NEGOCIO.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

NO APLICA

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

NO APLICA

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | SERVICIOS

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | HOTELERÍA Y TURISMO | SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

HOTELERÍA Y TURISMO

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

EL TEJIDO EMPRESARIAL ADSCRITO A ACODRES, REPRESENTADO A NIVEL NACIONAL POR SU CAPÍTULO SANTANDER, CONSTITUIDO ROBUSTAMENTE TANTO POR PERSONAS JURÍDICAS COMO POR PERSONAS NATURALES CON ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO FORMALIZADOS, REPRESENTA EL NÚCLEO DINAMIZADOR DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN COLOMBIA. ESTE SECTOR NO OPERA DE MANERA AISLADA; POR EL CONTRARIO, SE ERIGE COMO UN ESLABÓN ESTRATÉGICO Y CENTRAL

DENTRO DE LA CADENA DE VALOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SUBSECTOR DE HOTELERÍA Y TURISMO. EN EL ESCENARIO ECONÓMICO ACTUAL, LA GASTRONOMÍA HA DEJADO DE SER UN SERVICIO COMPLEMENTARIO PARA TRANSFORMARSE EN UN ACTIVO VITAL PARA EL DISEÑO DE PRODUCTOS TURÍSTICOS DE ALTO VALOR PERCIBIDO, CAPACES DE RESPONDER A LAS SOFISTICADAS EXIGENCIAS DEL CONSUMIDOR GLOBAL Y DE CONSOLIDAR EL POSICIONAMIENTO DEL PAÍS COMO UN DESTINO TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO DE PRIMER NIVEL.
BAJO ESTA PERSPECTIVA SISTÉMICA, EL ENFOQUE DE ESTE PROYECTO FORMATIVO POSEE UN CARÁCTER PROFUNDAMENTE TRANSVERSAL Y UN EFECTO MULTIPLICADOR. AL INTERVENIR AL TALENTO HUMANO EN COMPETENCIAS DE VANGUARDIA ASOCIADAS A LA CALIDAD, LA EFICIENCIA Y LA RENTABILIDAD, LA FORMACIÓN TRASCIENDE LAS FRONTERAS DEL ESTABLECIMIENTO GASTRONÓMICO PARA IMPULSAR LA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE SOSTENIBILIDAD INTEGRAL A LO LARGO DE TODA LA CADENA PRODUCTIVA. DE ESTE MODO, LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO TÉCNICO GENERA BENEFICIOS DIRECTOS EN MÚLTIPLES SECTORES CONEXOS DEL DESARROLLO NACIONAL, TALES COMO LA PROVEEDURÍA RURAL Y AGROALIMENTARIA DE INSUMOS, LAS REDES LOGÍSTICAS Y EMPRESAS DE TRANSPORTE, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EMPAQUES Y ENVASES SOSTENIBLES, Y LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE SOPORTE. ASÍ, CADA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CONSOLIDA COMO UNA HERRAMIENTA DE RECONVERSIÓN LABORAL Y RESILIENCIA SECTORIAL, INDISPENSABLE PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA Y ASEGURAR UN CRECIMIENTO ECONÓMICO EQUITATIVO Y RESPONSABLE CON EL ENTORNO.
LA FOCALIZACIÓN EN LOS SECTORES DE SERVICIOS, COMERCIO Y TURISMO, Y SUS SUBSECTORES DE SERVICIOS, COMERCIO Y HOTELERÍA Y TURISMO, ES DETERMINANTE PORQUE CONSTITUYEN EL EJE DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA QUE PERSIGUE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN. ESTOS SECTORES ENFRENTAN EL RETO DE TRADUCIR SUS DATOS OPERATIVOS Y LAS TECNOLOGÍAS EMERGENTES DE IA Y REALIDAD AUMENTADA EN SOLUCIONES CONCRETAS DE PRODUCTIVIDAD, LO QUE HOY LIMITA SU COMPETITIVIDAD FRENTE A MERCADOS GASTRONÓMICOS MÁS TECNIFICADOS. AL CENTRAR LA FORMACIÓN EN ESTOS SECTORES, SE INTERVIENE DIRECTAMENTE SOBRE LA BASE DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE ACODRES, DOTANDO A SUS MIPYMES DE UNA METODOLOGÍA ESTRUCTURADA DE DIAGNÓSTICO, SIMULACIÓN Y PROTOTIPADO, FORTALECIENDO SIMULTÁNEAMENTE LA PRODUCTIVIDAD DEL NEGOCIO Y LA ARTICULACIÓN TERRITORIAL DEL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (4)

UT N.º 1 — DIAGNÓSTICO DEL RETO PRODUCTIVO CON IA APLICADA A DATOS DE COCINA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	1	3

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	3

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. RECONOCER EL POTENCIAL DE LA IA SOBRE LOS DATOS QUE YA GENERA LA COCINA:
- IDENTIFICACIÓN DE QUÉ DATOS OPERATIVOS (VENTAS, RECETAS, INVENTARIOS, MERMAS) PUEDE APROVECHAR CADA EQUIPO PARA DIAGNOSTICAR SU RETO PRODUCTIVO.

2. DIAGNOSTICAR EL RETO PRODUCTIVO DEL EQUIPO CON APOYO DE IA (FASE 1 DEL BOOTCAMP: DIAGNÓSTICO):
- CONFORMACIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO Y DEFINICIÓN DEL RETO PRODUCTIVO REAL QUE ABORDARÁ CADA UNO.
- APLICACIÓN DE UNA HERRAMIENTA DE IA SOBRE UN TABLERO DE DATOS DEL PROPIO NEGOCIO PARA PRONOSTICAR DEMANDA Y CUANTIFICAR EL IMPACTO DEL RETO IDENTIFICADO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "DIAGNOSTICAR RETOS PRODUCTIVOS DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO MEDIANTE EL USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A LOS DATOS DE COCINA (VENTAS, RECETAS, INVENTARIOS, MERMAS), EN LA MIPYMES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EL TALLER."
A. ACCIÓN: DIAGNOSTICAR EL RETO PRODUCTIVO DEL EQUIPO APLICANDO HERRAMIENTAS DE IA SOBRE LOS DATOS OPERATIVOS DEL PROPIO NEGOCIO.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• TIPOS DE DATOS OPERATIVOS APROVECHABLES CON IA (VENTAS, RECETAS, INVENTARIOS, MERMAS).
• HERRAMIENTAS DE IA PARA PRONÓSTICO DE DEMANDA.
• CUANTIFICACIÓN DEL IMPACTO DEL RETO PRODUCTIVO IDENTIFICADO.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA SOBRE EL RETO PRODUCTIVO REAL DE CADA EQUIPO CONFORMADO DURANTE EL BOOTCAMP, EN LA MIPYMES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EL TALLER

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS | TAREAS EN EQUIPO | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
0	1	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. RECONOCER EL ROL DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR EN LA OPERACIÓN GASTRONÓMICA:
- COMPRENSIÓN DE QUÉ SE ENTIENDE POR ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR (PEQUEÑOS PRODUCTORES, MICRONEGOCIOS DE BARRIO, COOPERATIVAS, DOMICILIARIOS LOCALES) Y SU POTENCIAL COMO ALIADOS ESTRATÉGICOS DENTRO DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO Y

DISTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO.
2. IDENTIFICAR ALIADOS TERRITORIALES PARA EL RETO DIAGNOSTICADO:
- A PARTIR DEL RETO DEFINIDO EN LA UNIDAD TEMÁTICA 1, CADA EQUIPO IDENTIFICA SI ALGUNO DE ESTOS ACTORES PUEDE APORTAR UNA ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN (POR EJEMPLO, PROVEEDURÍA O DISTRIBUCIÓN DE ÚLTIMA MILLA), REGISTRÁNDOLA COMO INSUMO PARA EXPLORAR Y CONTRASTAR EN LA UNIDAD TEMÁTICA 3 MEDIANTE IA/RA.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "IDENTIFICAR ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR COMO ALIADOS ESTRATÉGICOS PARA LA SOLUCIÓN DEL RETO PRODUCTIVO DIAGNOSTICADO, EN LA MIPYMES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EL TALLER.
A. ACCIÓN: IDENTIFICAR ALIADOS TERRITORIALES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR QUE PUEDAN APORTAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN AL RETO PRODUCTIVO DIAGNOSTICADO POR EL EQUIPO.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR (PEQUEÑOS PRODUCTORES, MICRONEGOCIOS DE BARRIO, COOPERATIVAS, DOMICILIARIOS LOCALES).
• SU POTENCIAL COMO ALIADOS EN LA CADENA DE ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO GASTRONÓMICO.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA COMO ARTICULACIÓN TERRITORIAL DEL RETO DIAGNOSTICADO EN LA UNIDAD TEMÁTICA 1, EN EL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

TAREAS EN EQUIPO | TORBELLINO DE IDEAS | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — EXPLORACIÓN DE ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN MEDIANTE SIMULACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
3	1	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. COMPRENDER EL USO DE LA REALIDAD AUMENTADA COMO HERRAMIENTA DE EXPLORACIÓN DE SOLUCIONES EN COCINA:
- RECONOCIMIENTO DE LAS POSIBILIDADES DE LA REALIDAD AUMENTADA PARA VISUALIZAR Y PROBAR MEJORAS SOBRE EL FLUJO REAL DE UNA ESTACIÓN DE TRABAJO.

2. EXPLORAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN AL RETO DEL EQUIPO USANDO REALIDAD AUMENTADA (FASE 2 DEL BOOTCAMP: EXPLORACIÓN DE ALTERNATIVAS):
- CADA EQUIPO SIMULA CON REALIDAD AUMENTADA SU ESTACIÓN O PROCESO CRÍTICO Y CONTRASTA AL MENOS DOS ALTERNATIVAS DE MEJORA, INCLUYENDO (SI APLICA), LA ALTERNATIVA DE PROVEEDURÍA LOCAL IDENTIFICADA EN LA UNIDAD TEMÁTICA 2; PROTOTIPADO Y VALIDACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA DE LA ALTERNATIVA CON MAYOR POTENCIAL.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "EXPLORAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN AL RETO PRODUCTIVO DIAGNOSTICADO MEDIANTE SIMULACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA, CONTRASTANDO AL MENOS DOS ALTERNATIVAS DE MEJORA SOBRE EL FLUJO REAL DE LA ESTACIÓN DE TRABAJO, EN LA MIPYMES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EL TALLER."
A. ACCIÓN: EXPLORAR Y PROTOTIPAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN AL RETO PRODUCTIVO MEDIANTE SIMULACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA SOBRE LA ESTACIÓN O PROCESO CRÍTICO DEL EQUIPO.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• FUNDAMENTOS DE REALIDAD AUMENTADA APLICADA A PROCESOS DE COCINA.
• SIMULACIÓN Y CONTRASTE DE ALTERNATIVAS DE MEJORA SOBRE EL FLUJO REAL DE TRABAJO.
• VALIDACIÓN DE PROTOTIPOS CON REALIDAD AUMENTADA.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA SOBRE EL PROCESO CRÍTICO IDENTIFICADO POR CADA EQUIPO, INCLUYENDO LA ALTERNATIVA DE PROVEEDURÍA LOCAL CUANDO APLIQUE, EN EL MARCO DEL BOOTCAMP PRESENCIAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

REALIDAD AUMENTADA | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

CADA EQUIPO, UTILIZANDO UNA APLICACIÓN DE REALIDAD AUMENTADA EN TABLETAS O TELÉFONOS MÓVILES (POR EJEMPLO, HERRAMIENTAS DE MODELADO 3D CON SUPERPOSICIÓN EN TIEMPO REAL COMO ONIRIX, SKETCHUP AR O SIMILARES), CAPTURA MEDIANTE LA CÁMARA EL ESPACIO REAL DE SU ESTACIÓN DE TRABAJO O PROCESO CRÍTICO DIAGNOSTICADO EN LA UNIDAD TEMÁTICA 1, Y SOBRE ESA IMAGEN EN VIVO SUPERPONE Y DESPLAZA VIRTUALMENTE ELEMENTOS COMO EQUIPOS, MOBILIARIO O FLUJOS DE CIRCULACIÓN, CONTRASTANDO AL MENOS DOS CONFIGURACIONES ALTERNATIVAS (POR EJEMPLO, REUBICAR UNA ESTACIÓN DE LAVADO PARA REDUCIR DESPLAZAMIENTOS, O REDISEÑAR EL PUNTO DE ENTREGA PARA AGILIZAR EL DESPACHO) SIN NECESIDAD DE MOVER FÍSICAMENTE NADA EN LA COCINA; EL CAPACITADOR GUÍA LA SESIÓN Y CADA EQUIPO DOCUMENTA CON CAPTURAS DE PANTALLA LA ALTERNATIVA PRIORIZADA, QUE PASA A SER PROTOTIPADA Y SUSTENTADA EN LA UNIDAD TEMÁTICA 4.

UT N.º 4 — PROTOTIPADO, PITCH Y PLAN DE ACCIÓN DE LA SOLUCIÓN DE PRODUCTIVIDAD

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
8	0	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1. CONSOLIDAR CRITERIOS DE VIABILIDAD PARA SELECCIONAR LA SOLUCIÓN:
- RECONOCIMIENTO DE LOS CRITERIOS DE VIABILIDAD TÉCNICA, APLICABILIDAD, INNOVACIÓN Y PERTINENCIA CON LOS QUE EL CAPACITADOR EVALUARÁ LAS PROPUESTAS.
2. PROTOTIPAR E IMPLEMENTAR LA MEJORA SELECCIONADA:
- CADA EQUIPO PROTOTIPA LA ALTERNATIVA PRIORIZADA Y VALIDA SU MEJORA CON INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD ANTES/DESPUÉS.
3. PRESENTAR Y SUSTENTAR LA SOLUCIÓN EN FORMATO PITCH (FASE 3 DEL BOOTCAMP: PITCH):
- CADA EQUIPO PRESENTA Y SUSTENTA SU PROPUESTA ANTE EL GRUPO, PARA EVALUACIÓN DEL CAPACITADOR.
4. DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN DE LA SOLUCIÓN SELECCIONADA (FASE 4 DEL BOOTCAMP: PLAN DE ACCIÓN):
- ELABORACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN POR EQUIPO (OBJETIVOS, ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN, ACTIVIDADES Y RESULTADOS ESPERADOS, E IMPACTOS PREVISTOS EN PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD), INCLUYENDO EL COMPONENTE DE PROVEEDURÍA LOCAL CUANDO EL EQUIPO LO HAYA PRIORIZADO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "PROTOTIPAR, SUSTENTAR EN FORMATO PITCH Y DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN DE LA SOLUCIÓN DE PRODUCTIVIDAD SELECCIONADA, APLICANDO CRITERIOS DE VIABILIDAD TÉCNICA, APLICABILIDAD, INNOVACIÓN Y PERTINENCIA, EN LA MIPYMES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EL TALLER."
A. ACCIÓN: PROTOTIPAR LA ALTERNATIVA PRIORIZADA, SUSTENTARLA ANTE EL GRUPO EN FORMATO PITCH Y DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN DE IMPLEMENTACIÓN DE LA SOLUCIÓN DE PRODUCTIVIDAD.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
• CRITERIOS DE VIABILIDAD TÉCNICA, APLICABILIDAD, INNOVACIÓN Y PERTINENCIA.
• VALIDACIÓN DE MEJORAS CON INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD ANTES/DESPUÉS.
• ESTRUCTURA DE UN PLAN DE ACCIÓN (OBJETIVOS, ESTRATEGIA, ACTIVIDADES, RESULTADOS ESPERADOS).
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: SE DESARROLLA EN EL CIERRE DEL BOOTCAMP, COMO EJERCICIO DE SUSTENTACIÓN Y PLANEACIÓN DE LA SOLUCIÓN PRIORIZADA POR CADA EQUIPO DE LA MIPYMES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EL TALLER.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

TAREAS EN EQUIPO | MÉTODO DE PROYECTOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

INNOVACIÓN DIGITAL DEL SECTOR PRODUCTIVO.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE ALINEA CON EL RETO NACIONAL "TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD", DEFINIDO EN LAS BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2022–2026 "COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA", A TRAVÉS DEL COMPONENTE ESTRATÉGICO "INNOVACIÓN DIGITAL DEL SECTOR PRODUCTIVO". COLOMBIA ENFRENTA EL RETO DE ACELERAR LA ADOPCIÓN DE METODOLOGÍAS DE INNOVACIÓN ESTRUCTURADA, COMO EL MODELO BOOTCAMP, Y DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES COMO LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y LA REALIDAD AUMENTADA EN SECTORES TRADICIONALES COMO EL GASTRONÓMICO, DONDE LA INNOVACIÓN AÚN SE REALIZA DE MANERA EMPÍRICA Y SIN VALIDACIÓN PREVIA, LO QUE INCREMENTA LOS RIESGOS Y COSTOS DE IMPLEMENTACIÓN DE MEJORAS PRODUCTIVAS, PARTICULARMENTE EN LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS DEL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA.
LAS CUATRO UNIDADES TEMÁTICAS DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN DESARROLLAN DE MANERA DIRECTA Y PROGRESIVA EL COMPONENTE ESTRATÉGICO SELECCIONADO. LA UNIDAD 1, DIAGNÓSTICO DEL RETO PRODUCTIVO CON IA APLICADA A DATOS DE COCINA, APLICA INTELIGENCIA ARTIFICIAL SOBRE LOS DATOS OPERATIVOS DEL NEGOCIO (VENTAS, RECETAS, INVENTARIOS, MERMAS) PARA IDENTIFICAR Y CUANTIFICAR EL RETO PRODUCTIVO DE CADA EQUIPO. LA UNIDAD 2, ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, ARTICULA ESE DIAGNÓSTICO CON ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DEL TERRITORIO, IDENTIFICANDO ALTERNATIVAS DE PROVEEDURÍA O DISTRIBUCIÓN LOCAL. LA UNIDAD 3, EXPLORACIÓN DE ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN MEDIANTE SIMULACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA, TRADUCE EL DIAGNÓSTICO Y LA ARTICULACIÓN TERRITORIAL EN LA SIMULACIÓN Y EL CONTRASTE DE AL MENOS DOS ALTERNATIVAS DE MEJORA SOBRE EL FLUJO REAL DE TRABAJO, SIN ASUMIR LOS RIESGOS DE UNA IMPLEMENTACIÓN DIRECTA. FINALMENTE, LA UNIDAD 4, PROTOTIPADO, PITCH Y PLAN DE ACCIÓN DE LA SOLUCIÓN DE PRODUCTIVIDAD, CONSOLIDA ESTOS APRENDIZAJES EN UN PROTOTIPO VALIDADO CON INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD ANTES/DESPUÉS, SUSTENTADO ANTE EL GRUPO Y TRADUCIDO EN UN PLAN DE ACCIÓN CONCRETO.
DE ESTA MANERA, LA FORMACIÓN TRADUCE LA INNOVACIÓN DIGITAL DEL SECTOR PRODUCTIVO EN UNA METODOLOGÍA APLICABLE DE INMEDIATO (DIAGNÓSTICO, ARTICULACIÓN TERRITORIAL, SIMULACIÓN, PROTOTIPADO Y SUSTENTACIÓN), POR PARTE LAS MIPYMES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS QUE PARTICIPAN EN EL TALLER, RESPONDIENDO DE FORMA PERTINENTE AL RETO NACIONAL Y AL COMPONENTE ESTRATÉGICO SELECCIONADOS, Y FORTALECIENDO LA PRODUCTIVIDAD Y LA ARTICULACIÓN TERRITORIAL DEL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA, EN COHERENCIA CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DE DESARROLLAR COMPETENCIAS PARA DIAGNOSTICAR, PROTOTIPAR Y SUSTENTAR SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD MEDIANTE IA Y REALIDAD AUMENTADA, EN UN EJERCICIO QUE ADEMÁS CONSOLIDA A ESTA AF COMO LA ÚNICA DEL PROYECTO QUE INCORPORA REALIDAD AUMENTADA Y METODOLOGÍA BOOTCAMP.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA PRESENTE ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CATALOGA COMO ESPECIALIZADA DEBIDO A QUE SU ESTRUCTURA Y ALCANCE TÉCNICO SUPERAN LA OFERTA ACADÉMICA CONVENCIONAL DISPONIBLE. LOS CONTENIDOS PROPUESTOS NO FORMAN PARTE DEL CATÁLOGO ACTUAL DEL SENA NI DE OTROS PROGRAMAS DE FORMACIÓN ABIERTA, YA QUE HAN SIDO DISEÑADOS DE MANERA EXCLUSIVA Y A MEDIDA PARA ATENDER LA PROBLEMÁTICA ASOCIADA CON LA FALTA DE HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO, SIMULACIÓN Y PROTOTIPADO TECNOLÓGICO (IA Y REALIDAD AUMENTADA) PARA OPTIMIZAR PROCESOS PRODUCTIVOS EN LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS GASTRONÓMICOS REPRESENTADOS POR ACODRES.
LA ESPECIALIZACIÓN SE FUNDAMENTA EN LOS SIGUIENTES CRITERIOS:

• ALTO NIVEL DE CONOCIMIENTO: LA FORMACIÓN INTEGRA CRITERIOS TÉCNICOS DE ANALÍTICA DE DATOS CON IA, SIMULACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA Y METODOLOGÍAS DE INNOVACIÓN TIPO BOOTCAMP, QUE SUPERAN LOS NIVELES DE FORMACIÓN TÉCNICA O TECNOLÓGICA BÁSICA DEL SECTOR GASTRONÓMICO.
• APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS: EL BOOTCAMP ESTÁ DISEÑADO PARA SU IMPLEMENTACIÓN INMEDIATA, PERMITIENDO QUE CADA EQUIPO DIAGNOSTIQUE SU PROPIO RETO, PROTOTIPE UNA SOLUCIÓN VALIDADA CON REALIDAD AUMENTADA Y LA SUSTENTE EN UN PLAN DE ACCIÓN APLICABLE DESDE EL CIERRE DE LA FORMACIÓN.
• PERFIL DEL BENEFICIARIO: LA FORMACIÓN ESTÁ DIRIGIDA A EQUIPOS DE TRABAJO CONFORMADOS POR PROPIETARIOS, ADMINISTRADORES Y PERSONAL OPERATIVO CON EXPERIENCIA PREVIA EN LA GESTIÓN DEL NEGOCIO, LO QUE EXIGE UN ENFOQUE PRÁCTICO Y DE LABORATORIO QUE LOS PROGRAMAS MASIVOS NO CUBREN.
• ENFOQUE: LA PROPUESTA ARTICULA ÁREAS FUNCIONALES DE PRODUCCIÓN, INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, DIRECCIÓN Y CALIDAD EN TORNO A UN PROPÓSITO ESPECÍFICO: CONVERTIR DATOS OPERATIVOS Y TECNOLOGÍAS EMERGENTES EN SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD VALIDADAS Y TERRITORIALMENTE ARTICULADAS.
ESTA NATURALEZA ESPECIALIZADA GARANTIZA QUE LA INTERVENCIÓN SEA UNA HERRAMIENTA DE INNOVACIÓN DIGITAL CONCRETA, ALINEADA CON EL RETO NACIONAL DE TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD, Y ÚNICA EN EL PROYECTO POR INCORPORAR REALIDAD AUMENTADA Y METODOLOGÍA BOOTCAMP.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. EL TRABAJADOR DIAGNOSTICARÁ EL RETO PRODUCTIVO DE SU EQUIPO APLICANDO INTELIGENCIA ARTIFICIAL SOBRE LOS DATOS OPERATIVOS DE SU NEGOCIO.
2. EL TRABAJADOR IDENTIFICARÁ ALIADOS DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR CON POTENCIAL DE APORTAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN AL RETO DIAGNOSTICADO.
3. EL TRABAJADOR EXPLORARÁ Y PROTOTIPARÁ ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN MEDIANTE SIMULACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA SOBRE SU PROCESO CRÍTICO.
4. EL TRABAJADOR SUSTENTARÁ SU PROPUESTA DE SOLUCIÓN ANTE EL GRUPO EN FORMATO PITCH.
5. EL TRABAJADOR ELABORARÁ UN PLAN DE ACCIÓN DE IMPLEMENTACIÓN DE LA SOLUCIÓN PRIORIZADA POR SU EQUIPO.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR REDUCIRÁ LOS RIESGOS Y COSTOS DE IMPLEMENTAR MEJORAS PRODUCTIVAS, AL VALIDARLAS MEDIANTE SIMULACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA ANTES DE SU EJECUCIÓN REAL.
2. PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR INCREMENTARÁ SU PRODUCTIVIDAD MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE SOLUCIONES PROTOTIPADAS Y SUSTENTADAS CON INDICADORES DE MEJORA ANTES/DESPUÉS.
3. PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR APROVECHARÁ DE MANERA EFECTIVA SUS DATOS OPERATIVOS (VENTAS, RECETAS, INVENTARIOS, MERMAS) PARA LA TOMA DE DECISIONES PRODUCTIVAS.
4. COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR FORTALECERÁ SU CAPACIDAD DE INNOVACIÓN ESTRUCTURADA FRENTE A COMPETIDORES QUE AÚN MEJORAN SUS PROCESOS POR ENSAYO Y ERROR.
5. COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR CONSOLIDARÁ SU ARTICULACIÓN CON ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR DEL TERRITORIO, FORTALECIENDO SU CADENA DE ABASTECIMIENTO Y SU COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (1 GRUPO)

Grupo 1

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)
MAGDALENA

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)
SANTA MARTA

BENEFICIARIOS
10

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA

GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.

EL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA CUENTA CON PRESENCIA DIRECTA DE ACODRES A TRAVÉS DE SU CAPÍTULO REGIONAL PROPIO, ARTICULADO CON LA COORDINACIÓN NACIONAL DELEGADA A ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, LO QUE FACILITA LA CONVOCATORIA, COORDINACIÓN LOGÍSTICA Y EJECUCIÓN PRESENCIAL DE ESTE BOOTCAMP EN SANTA MARTA. ESTA PRESENCIA CONSOLIDADA PERMITE GARANTIZAR LAS CONDICIONES TÉCNICAS REQUERIDAS PARA EL DESARROLLO DEL LABORATORIO DE PRODUCTIVIDAD (CONECTIVIDAD, INFRAESTRUCTURA Y LOGÍSTICA), ASEGURANDO LA CALIDAD DE LA EJECUCIÓN DE LA ÚNICA ACCIÓN DE FORMACIÓN DEL PROYECTO CON COMPONENTE DE REALIDAD AUMENTADA.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

SALONES (HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

ACCESO REALIDAD VIRTUAL O REALIDAD AUMENTADA

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

LA ADOPCIÓN DE UN MATERIAL DE FORMACIÓN EN FORMATO DIGITAL, DISTRIBUIDO A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO, HERRAMIENTAS EN LA NUBE O ENLACES DE DESCARGA DIRECTA, RESPONDE DE MANERA ESTRATÉGICA A LA NECESIDAD DE OPTIMIZAR Y MODERNIZAR LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN EL SECTOR GASTRONÓMICO ACTUAL.
EL MATERIAL DE FORMACIÓN, DISEÑADO BAJO LA MODALIDAD DE CARTILLA DIGITAL, ESTÁ METODOLÓGICAMENTE ESTRUCTURADO PARA GUARDAR ABSOLUTA COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, LOS CONTENIDOS Y LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA DEFINIDA. ESTE RECURSO ES UN HABILITADOR CLAVE PARA LOS PROCESOS DE TRANSFERENCIA Y APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO, PERMITIENDO QUE LAS PARTICIPANTES CUENTEN CON UN SOPORTE TÉCNICO PERMANENTE Y ACCESIBLE PARA SU APLICACIÓN INMEDIATA.
SE JUSTIFICA ADICIONAL POR LOS SIGUIENTES ASPECTOS:
• NECESIDAD DEL MATERIAL PARA EL PERFIL DEL BENEFICIARIO: LOS PARTICIPANTES SON EQUIPOS DE TRABAJO DE MIPYMES GASTRONÓMICAS (PROPIETARIOS, ADMINISTRADORES Y PERSONAL OPERATIVO) QUE REQUIEREN CONSULTAR DE FORMA ÁGIL Y VISUAL LAS FASES DEL BOOTCAMP (DIAGNÓSTICO, ARTICULACIÓN TERRITORIAL, EXPLORACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA, PROTOTIPADO, PITCH Y PLAN DE ACCIÓN) DURANTE Y DESPUÉS DEL TALLER.
• COHERENCIA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS: EL MATERIAL SINTETIZA VISUALMENTE LAS CUATRO UNIDADES TEMÁTICAS DEL BOOTCAMP: DIAGNÓSTICO DEL RETO PRODUCTIVO CON IA APLICADA A DATOS DE COCINA; ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL; EXPLORACIÓN DE ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN MEDIANTE SIMULACIÓN CON REALIDAD AUMENTADA; Y PROTOTIPADO, PITCH

Y PLAN DE ACCIÓN DE LA SOLUCIÓN DE PRODUCTIVIDAD.
• PERTINENCIA CON LOS CONTENIDOS Y METODOLOGÍA: LA CARTILLA RESUME DE MANERA PRÁCTICA LAS FASES DEL BOOTCAMP, LOS CRITERIOS DE VIABILIDAD PARA EVALUAR SOLUCIONES Y LA ESTRUCTURA DEL PLAN DE ACCIÓN, REFORZANDO LA METODOLOGÍA DE LABORATORIO, PROTOTIPADO Y SUSTENTACIÓN TIPO PITCH DESARROLLADA DURANTE EL TALLER.
• PROPIEDAD INTELECTUAL: EL MATERIAL DE FORMACIÓN CUMPLIRÁ CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN CUANTO A PROPIEDAD INTELECTUAL.
• DADO QUE LA UNIDAD TEMÁTICA 3 INCORPORA UNA ACTIVIDAD PRÁCTICA DE REALIDAD AUMENTADA PARA LA SIMULACIÓN DE ALTERNATIVAS DE MEJORA SOBRE LA ESTACIÓN DE TRABAJO, EL MATERIAL DE FORMACIÓN DEBE COMPLEMENTARSE CON UNA GUÍA INTERACTIVA (ACCESIBLE DESDE DISPOSITIVO MÓVIL) QUE ORIENTE PASO A PASO EL USO DE LA APLICACIÓN DE RA SELECCIONADA, PERMITIENDO A CADA EQUIPO REPLICAR EL EJERCICIO DE MANERA AUTÓNOMA DESPUÉS DEL BOOTCAMP Y APLICAR LA MISMA METODOLOGÍA A OTROS PROCESOS CRÍTICOS DE SU NEGOCIO.

INSUMOS	JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS
—	—

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE MAESTRÍA POR: TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y TRES (3)AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR, SIEMPRE Y CUANDO SE ACREDITE EL TÍTULO PROFESIONAL.	HONORARIOS EXPERTO NACIONAL MAESTRÍA	16	$ 500.000	$ 8.000.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 8.000.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R02.1 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR NACIONAL APLICA PARA TODOS LOS CAPACITADORES NACIONALES, INDEPENDIENTE DE SU PERFIL Y FORMACIÓN ACADÉMICA. INCLUYE CAPACITADORES INTERNOS NACIONALES LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL CAPACITADOR	2	$460.000	$920.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$920.000**
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL SE RECONOCERÁ EL VALOR DE LOS TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL DE LOS CAPACITADORES NACIONALES E INTERNACIONALES Y TRADUCTORES. SE INCLUYEN LOS CAPACITADORES INTERNOS QUE ESTÉNPROGRAMADOS PREVIAMENTE DENTRO DE LASACCIONES DE FORMACIÓN LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	TIQUETE AÉREO NACIONAL IDA Y VUELTA TARIFA ECONÓMICA	1	$700.000	$700.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$700.000**
R05.3.1 MATERIAL DE FORMACIÓN - DIAGRAMACIÓN - DIAGRAMACIÓN CARTILLA DIAGRAMACIÓN CARTILLA SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN PARA CARTILLA DE 60 PÁGINAS. SE PAGARÁ SOLO UNA	DIAGRAMACIÓN CARTILLA	1	$1.150.000	$0	0.00%	$0	0.00%	$1.150.000	100.00%	**$1.150.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
VEZ POR ACCIÓN DE FORMACIÓN.										
R05.4.3 MATERIAL DE FORMACIÓN - RECURSOS DIDACTICOS - ACCESO A ENTORNOS EN REALIDAD VIRTUAL O AUMENTADA ACCESO A ENTORNOS DE REALIDAD VIRTUAL O AUMENTADA. APLICA PARA LOS EVENTOS DE FORMACIÓN PRESENCIAL TALLER, CURSO Y DIPLOMADO	ACCESO A ENTORNOS DE REALIDAD AUMENTADA	1	$ 2.670.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 2.670.000	100.00%	**$ 2.670.000**
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS - SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) - HASTA 30 BENEFICIARIOS PARA FORMACIONES HASTA 30 BENEFICIARIOS. SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)	SALÓN EMPRESARIAL 30 PERSONAS	16	$ 380.000	$ 6.080.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 6.080.000**
R012.7 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFIA DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFÍA	DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFÍA	1	$ 260.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 260.000	100.00%	**$ 260.000**
R013 PÓLIZAS DE SEGURO. GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO CON CARGO A LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	1	$ 11.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 11.000	100.00%	**$ 11.000**
Subtotal rubros AF				**$ 15.700.000**	**79.33%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 4.091.000**	**20.67%**	**$ 19.791.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 15.700.000	79.33%	$ 0	0.00%	$ 4.091.000	20.67%	**$ 19.791.000**

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Gastos de operación	$ 1.979.100	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 1.979.100**
Transferencia — 1 benef. (10.00% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 330.906	100.00%	**$ 330.906**
Total de la acción de formación	**$ 17.679.100**	**79.99%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 4.421.906**	**20.01%**	**$ 22.101.006**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 19.791.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 1.979.100

TRANSFERENCIA
$ 330.906

VALOR TOTAL AF
$ 22.101.006

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 136.063**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 21.770.100 / (10 × 16)

10

ACCIÓN DE FORMACIÓN 10 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

PATRIMONIO CULINARIO COMO MOTOR DE INNOVACIÓN: TENDENCIAS GLOBALES PARA LA COMPETITIVIDAD GASTRONÓMICA

Valor total AF
$ 4.552.473

CONFERENCIA | PAT | 2 grupo(s) | 500 beneficiarios

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
10

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
10

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN PARA MIPYMES

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

AF10 - LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS AFILIADAS A ACODRES ENFRENTAN UNA BRECHA DE COMPETITIVIDAD AL SUBUTILIZAR SU PATRIMONIO CULINARIO COMO ELEMENTO CULTURAL AISLADO Y NO COMO ACTIVO ESTRATÉGICO, LO QUE DERIVA EN UNA OFERTA GENÉRICA, BAJA DIFERENCIACIÓN FRENTE A COMPETIDORES GLOBALES E INCAPACIDAD PARA CONVERTIR LA IDENTIDAD TERRITORIAL EN RENTABILIDAD, DEBILITANDO LA CONEXIÓN CON EL CONSUMIDOR Y EL ACCESO A MERCADOS DE VALOR PREMIUM.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

ESTA FORMACIÓN ES INDISPENSABLE PARA LAS MIPYMES, UNIDADES, MICRONEGOCIOS Y ACTORES DE ACODRES PORQUE SUSTITUYE LA GESTIÓN EMPÍRICA DEL PATRIMONIO CULINARIO POR UNA VISIÓN ESTRATÉGICA DE MERCADO. AL DOTAR A LOS EQUIPO DE TRABAJO DE HERRAMIENTAS PARA IDENTIFICAR, NARRAR Y RENTABILIZAR LA IDENTIDAD TERRITORIAL, LA ACCIÓN TRANSFORMA UN ACTIVO CULTURAL SUBUTILIZADO EN UN MOTOR DIRECTO DE DIFERENCIACIÓN Y COMPETITIVIDAD. ESTO PERMITE A LAS EMPRESAS ABANDONAR LA COMPETENCIA POR PRECIOS Y ACCEDER A SEGMENTOS DE MAYOR VALOR, PROTEGIENDO SUS MÁRGENES DE UTILIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ATIENDE LA NECESIDAD DE MANERA PARCIAL. SI BIEN RESUELVE EL DESARROLLO DE CAPACIDADES TÉCNICAS Y ESTRATÉGICAS DEL TALENTO HUMANO, LA COMPETITIVIDAD INTEGRAL DEL GREMIO DEPENDE TAMBIÉN DE VARIABLES ESTRUCTURALES, MACROECONÓMICAS Y NORMATIVAS EXÓGENAS QUE EXCEDEN EL ALCANCE DE ESTA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO.

DATOS INTERNOS
≣ DATO CUALITATIVO: SEGÚN LA PERCEPCIÓN DE LOS AFILIADOS, EXISTE UNA CRECIENTE "FRUSTRACIÓN CREATIVA" EN LOS ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS, DONDE LOS CHEFS Y GERENTES MANIFIESTAN QUE, AUNQUE POSEEN UN CONOCIMIENTO PROFUNDO DE LAS RECETAS E INGREDIENTES LOCALES, NO CUENTAN CON LAS HERRAMIENTAS TÉCNICAS NECESARIAS PARA "NARRAR" O CONVERTIR ESE SABER EN UNA PROPUESTA DE VALOR COMERCIAL COMPETITIVA. SIENTEN QUE SU PRODUCTO ES DE ALTA CALIDAD CULTURAL, PERO PERCIBIDO POR EL MERCADO COMO UN COMMODITY DE BAJO COSTO, LO QUE INVALIDA SU IDENTIDAD FRENTE A LA OFERTA ESTANDARIZADA.
≣ DATO CUANTITATIVO: DE ACUERDO CON LOS SONDEOS INTERNOS DEL GREMIO, CERCA DEL 75% DE LAS MIPYMES GASTRONÓMICAS ENCUESTADAS NO LOGRAN CAPITALIZAR SU OFERTA PATRIMONIAL, REPORTANDO QUE MENOS DEL 15% DE SU CARTA PRINCIPAL ESTÁ VINCULADA A ESTRATEGIAS DE VALOR BASADAS EN IDENTIDAD TERRITORIAL, AFECTANDO DIRECTAMENTE SU MARGEN DE CONTRIBUCIÓN.
DATOS EXTERNOS
DATO CUALITATIVO: LA INNOVACIÓN EN EL SECTOR GASTRONÓMICO ES FUNDAMENTAL PARA TRASCENDER LA OFERTA TRADICIONAL MEDIANTE LA INTEGRACIÓN DE LA CIENCIA, LA CREATIVIDAD Y LA SOSTENIBILIDAD. EXPERTOS DESTACAN QUE LA INNOVACIÓN CULINARIA ACTUAL NO SE LIMITA AL DESARROLLO DE NUEVAS RECETAS, SINO QUE CONSTITUYE UNA VISIÓN INTERDISCIPLINAR QUE PERMITE A LOS PROFESIONALES DISEÑAR MODELOS DE NEGOCIO CAPACES DE TRANSMITIR IDENTIDAD, EMOCIÓN Y VALOR, RESPONDIENDO A LAS EXIGENCIAS DE UN PÚBLICO QUE VALORA CADA VEZ MÁS LA AUTENTICIDAD Y LA CONEXIÓN TERRITORIAL. HTTPS://WWW.CETT.ES/ES/NOTICIAS/INNOVACION-EN-GASTRONOMIA-DEL-PRODUCTO-LOCAL-LA-COCINA-EXPERIENCIAL
DATO CUANTITATIVO: LA SOSTENIBILIDAD DE LAS EMPRESAS EN EL SECTOR DE "ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA" ES CRÍTICA. SEGÚN ESTUDIOS DE CONFECÁMARAS SOBRE LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL EN COLOMBIA, ESTE SECTOR REGISTRA UNA TASA DE SUPERVIVENCIA DE APENAS EL 27,5% AL TÉRMINO DE CINCO AÑOS, SITUÁNDOSE COMO UNA DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS CON MAYOR RIESGO DE DESAPARICIÓN EN EL MERCADO NACIONAL. HTTPS://CONFECAMARAS.ORG.CO/SEGUN-ESTUDIO-DE-CONFECAMARAS-EL-33-5-DE-LAS-EMPRESAS-DEL-PAIS-SOBREVIVEN-AL-TERMINO-DE-5-ANOS/

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. AUSENCIA DE MARCOS CONCEPTUALES PARA LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL PATRIMONIO: LA MAYORÍA DE LOS ESTABLECIMIENTOS CARECEN DE UNA METODOLOGÍA TÉCNICA PARA IDENTIFICAR, PROTEGER Y CAPITALIZAR SUS ELEMENTOS IDENTITARIOS (INGREDIENTES, TÉCNICAS, RELATOS), LIMITANDO SU OFERTA A PROPUESTAS ESTANDARIZADAS QUE NO LOGRAN DIFERENCIARSE EN MERCADOS DE ALTA SATURACIÓN.
2. DESCONOCIMIENTO SOBRE LA RENTABILIZACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES: EXISTE UN VACÍO EN LA ALTA DIRECCIÓN SOBRE CÓMO CONVERTIR LA IDENTIDAD CULINARIA EN UNA VENTAJA FINANCIERA, LO QUE IMPIDE CAPTURAR MAYOR VALOR AGREGADO Y COBRAR PRECIOS PREMIUM JUSTIFICADOS POR LA SINGULARIDAD DE LA PROPUESTA GASTRONÓMICA.
3. DESCONEXIÓN CON LAS TENDENCIAS DE VALOR GLOBAL: LOS EQUIPOS DIRECTIVOS OPERAN BAJO ESQUEMAS QUE IGNORAN LAS NUEVAS EXIGENCIAS DEL MERCADO (TRAZABILIDAD, NARRATIVA TERRITORIAL Y SOSTENIBILIDAD), REDUCIENDO SU CAPACIDAD DE ATRAER A LOS SEGMENTOS DE CONSUMIDORES MÁS RENTABLES Y LEALES.
4. DEBILIDAD EN LA ARTICULACIÓN DE LA IDENTIDAD CON EL MODELO DE NEGOCIO: FALTA DE PERICIA TÉCNICA PARA INTEGRAR LA MEMORIA CULINARIA EN LA ESTRUCTURA OPERATIVA DEL MENÚ, GENERANDO UNA DESCONEXIÓN ENTRE LA PROPUESTA DE VALOR CULTURAL Y LA VIABILIDAD OPERATIVA Y FINANCIERA DEL RESTAURANTE.

LA INACCIÓN FRENTE A ESTA PROBLEMÁTICA CONDENA AL GREMIO GASTRONÓMICO A UNA ESPIRAL DE COMPETENCIA POR PRECIOS, DONDE LA IDENTIDAD SE DILUYE Y LA RENTABILIDAD SE EROSIONA ANTE MODELOS ESTANDARIZADOS. SI NO SE EJECUTAN LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS AQUÍ PLANTEADAS, LAS MIPYMES DE ACODRES SEGUIRÁN OPERANDO BAJO ESQUEMAS EXTRACTIVOS QUE AGOTAN SUS RECURSOS Y ANULAN SU POTENCIAL DE INNOVACIÓN, PERDIENDO LA OPORTUNIDAD DE CONSOLIDAR UNA OFERTA DIFERENCIADA, AUTÓNOMA Y RENTABLE, NECESARIA PARA SU PERMANENCIA EN LA ECONOMÍA GASTRONÓMICA NACIONAL.

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

1. EROSIÓN CONSTANTE DE LOS MÁRGENES DE UTILIDAD: AL CARECER DE ESTRATEGIAS TÉCNICAS PARA CONVERTIR EL PATRIMONIO EN UN ACTIVO DE VALOR, LAS EMPRESAS SEGUIRÁN ATRAPADAS EN UNA GUERRA DE PRECIOS AGRESIVA, INCAPACES DE DIFERENCIAR SU OFERTA Y VIENDO CÓMO SUS COSTOS OPERATIVOS ABSORBEN CUALQUIER MARGEN DE CONTRIBUCIÓN.
2. ESTANCAMIENTO EN LA PERCEPCIÓN DE VALOR DEL CLIENTE: ANTE LA FALTA DE UNA NARRATIVA TERRITORIAL Y DE DISEÑO DE EXPERIENCIAS BASADAS EN LA IDENTIDAD, LA OFERTA GASTRONÓMICA CONTINUARÁ PERCIBIÉNDOSE COMO UN "COMMODITY" GENÉRICO, LO QUE IMPIDE LA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES DISPUESTOS A PAGAR UN PRECIO PREMIUM.
3. PÉRDIDA DE RELEVANCIA EN EL ECOSISTEMA GASTRONÓMICO COMPETITIVO: LA AUSENCIA DE UNA VISIÓN DE INNOVACIÓN BASADA EN EL ORIGEN DEJARÁ A LAS MIPYMES REZAGADAS FRENTE A NUEVOS COMPETIDORES (LOCALES E INTERNACIONALES) QUE YA INTEGRAN EXITOSAMENTE LA MEMORIA CULTURAL COMO UN EJE DINÁMICO DE SU PROPUESTA DE MERCADO.
4. DESCONEXIÓN CON EL VALOR INTANGIBLE DEL TERRITORIO: LA DESARTICULACIÓN TÉCNICA ENTRE LA COCINA Y SU CONTEXTO CULTURAL ANULA LA CAPACIDAD DEL RESTAURANTE PARA FORTALECER SU COMUNIDAD Y CADENA DE SUMINISTRO, DESPERDICIANDO EL POTENCIAL DE MARCA QUE RESIDE EN EL ORIGEN DE LOS INGREDIENTES Y EL SABER HACER LOCAL.
LA INACCIÓN FRENTE A ESTA PROBLEMÁTICA CONDENA AL GREMIO GASTRONÓMICO A UNA ESPIRAL DE OBSOLESCENCIA COMPETITIVA DONDE LA IDENTIDAD, EN LUGAR DE SER UN MOTOR DE CRECIMIENTO, SE CONVIERTE EN UN ACTIVO IMPRODUCTIVO. SI NO SE EJECUTAN LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS DE GESTIÓN ESTRATÉGICA AQUÍ PLANTEADAS, LOS PARTICIPANTES SEGUIRÁN OPERANDO BAJO MODELOS EXTRACTIVOS Y DEFENSIVOS QUE AGOTAN SU VIABILIDAD A LARGO PLAZO. ESTA FORMACIÓN ES NECESARIA PARA REVERTIR DICHA TENDENCIA; DE NO REALIZARSE, EL TEJIDO EMPRESARIAL DEL SECTOR CONTINUARÁ SIENDO VULNERABLE, PERDIENDO LA OPORTUNIDAD DE CONSOLIDAR UNA OFERTA DIFERENCIADA, AUTÓNOMA Y, ANTE TODO, RENTABLE, NECESARIA PARA ASEGURAR SU PERMANENCIA Y RELEVANCIA EN LA ECONOMÍA GASTRONÓMICA NACIONAL.

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

TRANSFERIR MARCOS ESTRATÉGICOS DE GESTIÓN E INNOVACIÓN A LOS TRABAJADORES, ORIENTADOS A LA VALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO CULINARIO COMO EJE DE DIFERENCIACIÓN COMPETITIVA. AL FINALIZAR, EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE INTEGRAR CRITERIOS TÉCNICOS DE NARRATIVA COMERCIAL, ANÁLISIS DE VIABILIDAD FINANCIERA Y PROSPECTIVA DE MERCADO, PARA OPTIMIZAR LA OFERTA GASTRONÓMICA Y FORTALECER LA COMPETITIVIDAD DE SU UNIDAD PRODUCTIVA EN ENTORNOS DE ALTA EXIGENCIA.

PARA QUÉ

AL ABORDAR ESTA BRECHA DE CONOCIMIENTO Y COMPETENCIA MEDIANTE UNA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, SE CONTRIBUYE DE MANERA DIRECTA A:
PARA LOS TRABAJADORES:
-POTENCIA LA CAPACIDAD ANALÍTICA DEL PERSONAL PARA TRASCENDER LA EJECUCIÓN OPERATIVA Y COMPRENDER EL VALOR ECONÓMICO DE SU IDENTIDAD CULTURAL.
- DOTA AL TRABAJADOR DE HERRAMIENTAS TÉCNICAS PARA TRANSFORMAR EL PATRIMONIO CULINARIO EN PRODUCTOS RENTABLES, MEJORANDO SU PERFIL PROFESIONAL.
- ENTREGA CRITERIOS TÉCNICOS PARA TOMAR DECISIONES COMERCIALES BASADAS EN DATOS Y NARRATIVA, FACILITANDO LA GESTIÓN DIARIA DEL MENÚ.

PARA LAS EMPRESAS, MICRONEGOCIOS Y UNIDADES PRODUCTIVAS:
- PERMITE CONSOLIDAR UNA OFERTA ÚNICA BASADA EN LA IDENTIDAD TERRITORIAL, REDUCIENDO LA DEPENDENCIA DE LA GUERRA DE PRECIOS.
- FACILITA LA CAPTURA DE VALOR PREMIUM AL CONVERTIR ELEMENTOS CULTURALES EN ACTIVOS FINANCIEROS, IMPACTANDO POSITIVAMENTE EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN.
- FORTALECE LA RESILIENCIA DEL ESTABLECIMIENTO AL ALINEAR SU OFERTA CON TENDENCIAS GLOBALES QUE EXIGEN AUTENTICIDAD Y TRAZABILIDAD.
ESTE OBJETIVO ES PLENAMENTE COHERENTE CON LA PROBLEMÁTICA IDENTIFICADA, YA QUE ATACA DIRECTAMENTE EL EMPIRISMO Y LA FALTA DE VISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR. AL CENTRARSE EN LA TRANSFERENCIA DE MARCOS ESTRATÉGICOS DE ALTO NIVEL, LA FORMACIÓN ES ALTAMENTE ALCANZABLE EN SU EJECUCIÓN TEÓRICA, GARANTIZANDO QUE EL PERSONAL ADQUIERA, EN EL TIEMPO ESTIPULADO, LA CAPACIDAD TÉCNICA PARA IMPLEMENTAR CAMBIOS SUSTANCIALES QUE FORTALEZCAN LA RENTABILIDAD Y LA IDENTIDAD DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
CONFERENCIA

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PAT

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.° DE HORAS POR GRUPO
2

N.° DE GRUPOS
2

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
250

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
0

TOTAL DE HORAS DE LA AF
4

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
500

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

PRODUCCIÓN | DIRECCIÓN | INNOVACIÓN | MARKETING | FINANZAS

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LAS ÁREAS FUNCIONALES DE DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, MARKETING, PRODUCCIÓN Y FINANZAS ES CRÍTICA PARA EL ÉXITO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, YA QUE LA VALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO CULINARIO NO ES UN ESFUERZO AISLADO DE LA COCINA, SINO UNA ESTRATEGIA TRANSVERSAL DE NEGOCIO. A CONTINUACIÓN, SE JUSTIFICA LA NECESIDAD DE SU PARTICIPACIÓN:

• DIRECCIÓN: LOS TOMADORES DE DECISIONES REQUIEREN ESTA FORMACIÓN PARA ABANDONAR LA GESTIÓN BASADA ÚNICAMENTE EN COSTOS Y ADOPTAR UN MODELO BASADO EN VALOR AGREGADO. SIN SU ALINEACIÓN ESTRATÉGICA, EL PATRIMONIO CULINARIO SEGUIRÁ SIENDO UN RECURSO DESPERDICIADO QUE NO IMPACTA EN LA RENTABILIDAD NI EN EL POSICIONAMIENTO DE MARCA.

• INNOVACIÓN: EL PERSONAL ENCARGADO DEL DESARROLLO DE PRODUCTOS NECESITA APRENDER CÓMO DECONSTRUIR, ADAPTAR Y NARRAR LA TRADICIÓN LOCAL. ESTA ÁREA ES EL PUENTE PARA QUE EL PATRIMONIO DEJE DE SER "ANTIGUO" Y SE CONVIERTA EN UNA PROPUESTA VANGUARDISTA Y COMERCIALIZABLE.

• MARKETING: EL EQUIPO DE MERCADEO DEBE DOMINAR LA NARRATIVA TERRITORIAL. SU FORMACIÓN ES VITAL PARA COMUNICAR EL ORIGEN, LA TRAZABILIDAD Y LA HISTORIA DETRÁS DEL PLATO, TRANSFORMANDO LA PERCEPCIÓN DEL CLIENTE Y PERMITIENDO QUE LA EMPRESA ACCEDA A MERCADOS DISPUESTOS A PAGAR TARIFAS PREMIUM.

• PRODUCCIÓN: LOS JEFES DE COCINA Y COORDINADORES DE PRODUCCIÓN REQUIEREN INTEGRAR EL PATRIMONIO EN LA ESTRUCTURA TÉCNICA DEL MENÚ. SU PARTICIPACIÓN ES CLAVE PARA ASEGURAR QUE LA REVALORIZACIÓN DE INGREDIENTES LOCALES SEA TÉCNICA, ESCALABLE Y COHERENTE CON LAS OPERACIONES DE COCINA.

• FINANZAS: LOS RESPONSABLES DE LA CONTABILIDAD Y COSTOS DEBEN APRENDER A VALORAR LOS ACTIVOS INTANGIBLES Y MEDIR EL IMPACTO DE LA INNOVACIÓN PATRIMONIAL EN EL FOOD COST Y EL MARGEN NETO. SU FORMACIÓN ASEGURA QUE LA ESTRATEGIA CULTURAL TENGA UN RESPALDO DE RENTABILIDAD MEDIBLE Y AUDITABLE.

ESTA INTEGRACIÓN ES NECESARIA PORQUE LA PROBLEMÁTICA IDENTIFICADA ES UNA FALLA SISTÉMICA. SI SOLO EL CHEF CONOCE EL VALOR DEL PATRIMONIO PERO EL FINANCIERO NO SABE CÓMO COSTEARLO, O SI EL EQUIPO DE MARKETING NO SABE CÓMO VENDERLO, LA ESTRATEGIA FALLARÁ. LA FORMACIÓN TÉCNICA ESPECIALIZADA DE ESTOS CINCO ESLABONES ASEGURA QUE EL VALOR CULTURAL SE CONVIERTA EN RENTABILIDAD SOSTENIDA, PERMITIENDO QUE LA EMPRESA PASE DE LA SUPERVIVENCIA OPERATIVA A LA COMPETITIVIDAD ESTRATÉGICA.

NIVELES OCUPACIONALES

ALTA DIRECCIÓN | MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

LA PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES EN TODOS LOS NIVELES OCUPACIONALES ES FUNDAMENTAL PARA QUE LA ESTRATEGIA DE VALOR BASADA EN EL PATRIMONIO CULINARIO SE TRADUZCA EN RESULTADOS TANGIBLES. LA FORMACIÓN CREA UN LENGUAJE COMÚN QUE ALINEA LA VISIÓN ESTRATÉGICA CON LA EJECUCIÓN DIARIA:

• NIVEL DIRECTIVO Y GERENCIAL: INCLUYE GERENTES, PROPIETARIOS Y DIRECTORES DE UNIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGOCIO. SU PERFIL SE ENFOCA EN LA TOMA DE DECISIONES, PLANEACIÓN A LARGO PLAZO Y RENTABILIDAD.

O RELACIÓN CON LA FORMACIÓN: REQUIEREN ESTA FORMACIÓN PARA LIDERAR EL CAMBIO HACIA UN

MODELO DE NEGOCIO QUE CAPITALICE LA IDENTIDAD TERRITORIAL, CONVIRTIÉNDOLA EN EL PRINCIPAL DIFERENCIADOR COMPETITIVO QUE BLINDE LA RENTABILIDAD FRENTE A LA COMPETENCIA DE PRECIOS.
• NIVEL TÉCNICO Y DE MANDOS MEDIOS: INCLUYE CHEFS EJECUTIVOS, ADMINISTRADORES DE PUNTO DE VENTA, COORDINADORES DE PRODUCCIÓN O MARKETING. ESTE NIVEL ACTÚA COMO EL PUENTE ESENCIAL ENTRE LA ESTRATEGIA Y LA OPERACIÓN. SU PERFIL COMBINA HABILIDADES TÉCNICAS CON SUPERVISIÓN.
O RELACIÓN CON LA FORMACIÓN: SU PARTICIPACIÓN ES VITAL PARA IMPLEMENTAR LOS PROTOCOLOS DE ESTANDARIZACIÓN, TRADUCIR LA NARRATIVA TERRITORIAL EN EXPERIENCIAS DE SERVICIO Y ASEGURAR QUE LAS ESTRATEGIAS DE RENTABILIDAD DISEÑADAS POR LA DIRECCIÓN SE EJECUTEN EN LOS PROCESOS DIARIOS SIN FISURAS.
• NIVEL OPERATIVO: INCLUYE COCINEROS, AUXILIARES DE COCINA, PERSONAL DE SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE. SU PERFIL SE CARACTERIZA POR LA EJECUCIÓN DIRECTA DE LAS LABORES TÉCNICAS Y LA INTERACCIÓN CONSTANTE CON EL PRODUCTO Y EL CLIENTE FINAL.
O RELACIÓN CON LA FORMACIÓN: SU VINCULACIÓN ES NECESARIA PORQUE SON LOS RESPONSABLES DE APLICAR LAS FICHAS TÉCNICAS, GARANTIZAR LA AUTENTICIDAD EN LA PREPARACIÓN Y COMUNICAR EL RELATO DE MARCA AL CLIENTE. AL DOTARLOS DE COMPETENCIAS TÉCNICAS, TRANSFORMAN LA EJECUCIÓN DIARIA EN UN FACTOR DE CALIDAD DIFERENCIADOR, IMPACTANDO DIRECTAMENTE EN LA PERCEPCIÓN DE VALOR Y LA SATISFACCIÓN DEL CONSUMIDOR FINAL.
ESTA SINERGIA ENTRE NIVELES ASEGURA QUE LA SOLUCIÓN A LA PROBLEMÁTICA DE BAJA COMPETITIVIDAD Y EMPIRISMO SECTORIAL SEA INTEGRAL. AL INVOLUCRAR A TODA LA ESTRUCTURA, GARANTIZAMOS QUE EL GREMIO AVANCE HACIA UNA COMPETITIVIDAD TÉCNICA, RESILIENTE Y CAPAZ DE RESPONDER A LAS DEMANDAS DEL MERCADO ACTUAL, DONDE EL PATRIMONIO Y LA IDENTIDAD SON LOS PILARES FUNDAMENTALES DEL ÉXITO EMPRESARIAL.

OCUPACIONES CUOC

12111 - DIRECTORES Y GERENTES FINANCIEROS
12211 - DIRECTORES Y GERENTES DE VENTAS Y MERCADEO
12220 - DIRECTORES Y GERENTES DE PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS
51201 - COCINEROS
94120 - AYUDANTES DE COCINA
51310 - MESEROS Y CAPITANES DE MESEROS
51322 - BARISTAS
43220 - EMPLEADOS DE SERVICIOS DE APOYO A LA PRODUCCIÓN
31221 - SUPERVISORES DE PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS
75121 - PANADEROS, PASTELEROS Y CONFITEROS
34340 - CHEFS

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
50

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
10

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
100

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA FOCALIZACIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN LAS MIPYMES ES DE CARÁCTER TÉCNICO Y ESTRUCTURALMENTE PRIORITARIA PARA ACODRES NACIONAL. DE LAS 923 RAZONES SOCIALES AFILIADAS AL GREMIO; LAS CUALES CONGREGAN A MÁS DE 9.700 ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS EN EL PAÍS, UN TOTAL DE 889 CORRESPONDEN A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ESTE SEGMENTO REPRESENTA EL 96,3% DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA AGREMIACIÓN, CONSOLIDÁNDOSE COMO SU MOTOR OPERATIVO Y EL MAYOR GENERADOR DE EMPLEO SECTORIAL, PERO TAMBIÉN COMO EL ESLABÓN CON MAYOR EXPOSICIÓN AL RIESGO DE MORTALIDAD EMPRESARIAL.
LA PERTINENCIA DE SU VINCULACIÓN RADICA EN TRES FACTORES CRÍTICOS:
- ESCALABILIDAD Y RESILIENCIA: LAS MIPYMES ENFRENTAN MAYORES BRECHAS TÉCNICAS EN GESTIÓN OPERATIVA Y FINANCIERA. AL TECNIFICAR A ESTE GRUPO, IMPACTAMOS DIRECTAMENTE EN LA PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR, REDUCIENDO SU ALTA TASA DE MORTALIDAD EMPRESARIAL Y GARANTIZANDO QUE EL CONOCIMIENTO TÉCNICO LLEGUE DONDE REALMENTE SE NECESITA PARA SOSTENER EL EMPLEO LOCAL.
- MOTOR DE INNOVACIÓN GREMIAL: AL CONCENTRAR NUESTRA CAPACIDAD DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA EN LAS MIPYMES, CONVERTIMOS A ESTOS ESTABLECIMIENTOS EN LOS MOTORES DE INNOVACIÓN DE ACODRES. CAPACITARLAS PERMITE ESTANDARIZAR BUENAS PRÁCTICAS, MEJORAR LA CALIDAD DE LA OFERTA GASTRONÓMICA Y FORTALECER LA CADENA DE SUMINISTRO LOCAL, ASEGURANDO QUE LOS ESTÁNDARES DE COMPETITIVIDAD SE ELEVEN EN TODO EL ESPECTRO DE LA BASE EMPRESARIAL.
- ARTICULACIÓN DE LA ECONOMÍA POPULAR: GRAN PARTE DE NUESTRAS MIPYMES OPERAN EN CONTEXTOS DE ECONOMÍA POPULAR. INTEGRARLAS EN ESTA FORMACIÓN PERMITE DEMOCRATIZAR EL ACCESO A HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DE ALTO NIVEL, ALINEANDO SUS PROCESOS PRODUCTIVOS CON LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO ACTUAL Y GARANTIZANDO SU INTEGRACIÓN EN EL ECOSISTEMA PRODUCTIVO FORMAL Y SOSTENIBLE.
EN CONCLUSIÓN, DIRIGIR ESTA FORMACIÓN HACIA LAS MIPYMES NO ES SOLO UN ACTO DE APOYO GREMIAL, SINO UNA DECISIÓN ESTRATÉGICA PARA SALVAGUARDAR LA CAPILARIDAD ECONÓMICA DE LA INDUSTRIA. AL FORTALECER A QUIENES REPRESENTAN EL 96% DE NUESTRO TEJIDO EMPRESARIAL, ASEGURAMOS EL CRECIMIENTO DEL SECTOR DESDE SUS CIMIENTOS, GARANTIZANDO QUE EL DESARROLLO TÉCNICO Y LA COMPETITIVIDAD NO SEAN PRIVILEGIOS DE GRANDES ESTRUCTURAS, SINO UN ESTÁNDAR ACCESIBLE PARA TODO EL ECOSISTEMA ACODRES.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA
10

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA
50

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR ES LA SIGUIENTE: ESTA ES LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR: SECTOR AGROALIMENTARIO, EL SECTOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SECTOR TURÍSTICO; INCLUYENDO EN ESE SENTIDO EMPRESAS DEDICADAS A LA PRODUCCIÓN Y PROVEEDURÍA ENTRE OTROS DE MATERIAS PRIMAS TALES COMO ACEITES, GRASAS Y MARGARINAS, BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS, CAFÉ, CARNES, CARNES PROCESADAS, CONDIMENTOS Y ESPECIAS, CONGELADOS, CONSERVAS Y ENLATADOS, ENDULZANTES, FRUTAS, VERDURAS Y PULPAS, GRANOS Y ABARROTES, LÁCTEOS QUESOS Y DERIVADOS, PANIFICACIÓN, REPOSTERÍA Y CHOCOLATES, PASTAS, PESCADOS Y MARISCOS, PRECOCIDOS Y CONGELADOS, SALSAS, ADEREZOS Y FONDOS, VINOS, CERVEZAS Y LICORES, DECORACIÓN, FLORES Y PLANTAS, CRISTALERÍA, DOTACIÓN DE COCINA, MANTELERÍA, LENCERÍA Y UNIFORMES, EMPAQUES, ENVASES Y DESECHABLES, AMBIENTACIÓN, SONIDO E ILUMINACIÓN Y ASESORÍAS Y SERVICIOS PROFESIONALES; ENTRE MUCHAS DE LAS CATEGORÍAS EXISTENTES.

LA ARTICULACIÓN DE TODA LA CADENA PRODUCTIVA ES VITAL PARA LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR. LA FORMACIÓN PROPUESTA ES DETERMINANTE PORQUE PERMITE QUE PROVEEDORES DE MATERIAS PRIMAS (GRANOS, CÁRNICOS, LÁCTEOS, ETC.), SERVICIOS DE DOTACIÓN, TECNOLOGÍA Y ASESORÍAS PROFESIONALES, HABLEN UN LENGUAJE TÉCNICO COMÚN CON LOS ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS. AL ALINEAR A ESTOS ACTORES MEDIANTE ESTÁNDARES DE EFICIENCIA, INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD, MITIGAMOS LAS FRICCIONES LOGÍSTICAS Y OPERATIVAS QUE HOY EROSIONAN LOS MÁRGENES. LA CAPACITACIÓN TÉCNICA DEL TALENTO HUMANO EN TODA LA CADENA ASEGURA UNA RESPUESTA COORDINADA A LAS EXIGENCIAS DEL CONSUMIDOR ACTUAL, PERMITIENDO QUE LA INDUSTRIA PASE DE UNA OPERACIÓN FRAGMENTADA A UN ECOSISTEMA INTEGRADO, EFICIENTE Y RENTABLE.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

10

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR DENTRO DE ESTA FORMACIÓN ES UNA APUESTA POR LA EQUIDAD Y LA EFICIENCIA SISTÉMICA DEL SECTOR GASTRONÓMICO. ESTOS ACTORES, AUNQUE FUNDAMENTALES EN EL TEJIDO PRODUCTIVO Y LA CADENA DE SUMINISTRO LOCAL, OPERAN FRECUENTEMENTE BAJO UN ESQUEMA DE INFORMALIDAD OPERATIVA Y BARRERAS DE ACCESO A LA TECNIFICACIÓN QUE LIMITAN SU PRODUCTIVIDAD Y ESCALABILIDAD.
SU INCLUSIÓN EN EL PROCESO DE FORMACIÓN ES PERTINENTE PORQUE:
• CIERRE DE BRECHAS TÉCNICAS: LA FORMACIÓN LES PROPORCIONA LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA TRANSITAR DE PROCESOS EMPÍRICOS HACIA PRÁCTICAS ESTANDARIZADAS DE GESTIÓN, COSTOS Y CALIDAD. ESTO NO SOLO MEJORA SU PRODUCTIVIDAD INDIVIDUAL, SINO QUE ELEVA EL ESTÁNDAR COMPETITIVO DEL ECOSISTEMA ACODRES EN SU TOTALIDAD.
• FORTALECIMIENTO DE LA CADENA DE VALOR: AL PROFESIONALIZAR A LOS ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR (QUE SUELEN SER PROVEEDORES CLAVE DE MATERIAS PRIMAS O UNIDADES DE SOPORTE LOGÍSTICO), SE REDUCEN LAS FRICCIONES EN LA CADENA DE ABASTECIMIENTO, GARANTIZANDO UNA MAYOR TRAZABILIDAD, EFICIENCIA EN LA ENTREGA Y CALIDAD DE LOS INSUMOS QUE CONSUMEN TANTO LAS GRANDES UNIDADES PRODUCTIVAS COMO LOS MICRONEGOCIOS.
• INCLUSIÓN PRODUCTIVA Y SOSTENIBILIDAD: INTEGRARLOS EN ESTA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA FORMALIZA SUS CAPACIDADES, PERMITIÉNDOLES ACCEDER A MEJORES OPORTUNIDADES DE MERCADO Y A HERRAMIENTAS DIGITALES QUE, DE OTRO MODO, LES SERÍAN INACCESIBLES. ESTO NO SOLO MEJORA SUS INGRESOS, SINO QUE CREA UN TEJIDO EMPRESARIAL MÁS RESILIENTE Y MENOS VULNERABLE A LAS FLUCTUACIONES DEL MERCADO.
EN CONCLUSIÓN, LA FORMACIÓN DE ESTE GRUPO ES UN CATALIZADOR DE TRANSFORMACIÓN: AL TECNIFICAR A QUIENES SON LA BASE DE LA PIRÁMIDE PRODUCTIVA, SE POTENCIA LA COMPETITIVIDAD

COLECTIVA. INTEGRAR A LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR GARANTIZA UN CRECIMIENTO INCLUSIVO DONDE LA EFICIENCIA Y LA CALIDAD SE CONVIERTEN EN EL DENOMINADOR COMÚN DE TODO EL SECTOR, TRANSFORMANDO LA INFORMALIDAD EN UN MOTOR DE DESARROLLO ECONÓMICO SOSTENIBLE Y EQUITATIVO PARA ACODRES Y EL PAÍS.

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | SERVICIOS

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

COMERCIO | HOTELERÍA Y TURISMO | SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

HOTELERÍA Y TURISMO

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

EL TEJIDO EMPRESARIAL ADSCRITO A ACODRES, REPRESENTADO A NIVEL NACIONAL POR SU CAPÍTULO SANTANDER, CONSTITUIDO ROBUSTAMENTE TANTO POR PERSONAS JURÍDICAS COMO POR PERSONAS NATURALES CON ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO FORMALIZADOS, REPRESENTA EL NÚCLEO DINAMIZADOR DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN COLOMBIA. ESTE SECTOR NO OPERA DE MANERA AISLADA; POR EL CONTRARIO, SE ERIGE COMO UN ESLABÓN ESTRATÉGICO Y CENTRAL DENTRO DE LA CADENA DE VALOR HORECA (HOTELES, RESTAURANTES Y CAFETERÍAS) Y EL SUBSECTOR DE HOTELERÍA Y TURISMO. EN EL ESCENARIO ECONÓMICO ACTUAL, LA GASTRONOMÍA HA DEJADO DE SER UN SERVICIO COMPLEMENTARIO PARA TRANSFORMARSE EN UN ACTIVO VITAL PARA EL DISEÑO DE PRODUCTOS TURÍSTICOS DE ALTO VALOR PERCIBIDO, CAPACES DE RESPONDER A LAS SOFISTICADAS EXIGENCIAS DEL CONSUMIDOR GLOBAL Y DE CONSOLIDAR EL POSICIONAMIENTO DEL PAÍS COMO UN DESTINO TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO DE PRIMER NIVEL.

BAJO ESTA PERSPECTIVA SISTÉMICA, EL ENFOQUE DE ESTE PROYECTO FORMATIVO POSEE UN CARÁCTER PROFUNDAMENTE TRANSVERSAL Y UN EFECTO MULTIPLICADOR. AL INTERVENIR AL TALENTO HUMANO EN COMPETENCIAS DE VANGUARDIA ASOCIADAS A LA CALIDAD, LA EFICIENCIA Y LA RENTABILIDAD, LA FORMACIÓN TRASCIENDE LAS FRONTERAS DEL ESTABLECIMIENTO GASTRONÓMICO PARA IMPULSAR LA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE SOSTENIBILIDAD INTEGRAL A LO LARGO DE TODA LA CADENA PRODUCTIVA. DE ESTE MODO, LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO TÉCNICO GENERA BENEFICIOS DIRECTOS EN MÚLTIPLES SECTORES CONEXOS DEL DESARROLLO NACIONAL, TALES COMO LA PROVEEDURÍA RURAL Y AGROALIMENTARIA DE INSUMOS, LAS REDES LOGÍSTICAS Y EMPRESAS DE TRANSPORTE, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EMPAQUES Y ENVASES SOSTENIBLES, Y LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE SOPORTE. ASÍ, CADA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CONSOLIDA COMO UNA HERRAMIENTA DE RECONVERSIÓN LABORAL Y RESILIENCIA SECTORIAL, INDISPENSABLE PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA Y ASEGURAR UN CRECIMIENTO ECONÓMICO EQUITATIVO Y RESPONSABLE CON EL ENTORNO.

DE MANERA ESPECÍFICA, LA PERTINENCIA DE BENEFICIAR A LOS SECTORES DE SERVICIOS, COMERCIO Y TURISMO, JUNTO CON SUS SUBSECTORES DE HOTELERÍA Y GASTRONOMÍA, RADICA EN SU CARÁCTER DE EJE ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA Y SU ALTA SENSIBILIDAD ANTE LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS Y DE MERCADO. ESTAS INDUSTRIAS, QUE REPRESENTAN LA RAZÓN DE SER DE ACODRES, SON INTENSIVAS EN TALENTO HUMANO Y POSEEN UNA ESTRUCTURA EMPRESARIAL COMPUESTA MAYORITARIAMENTE POR MIPYMES QUE REQUIEREN UNA RÁPIDA ADAPTACIÓN PARA SOBREVIVIR. LA FORMACIÓN PROPUESTA ES VITAL AQUÍ PORQUE, AL TECNIFICAR LOS PROCESOS DE INNOVACIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y GESTIÓN, IMPACTAMOS DIRECTAMENTE EN LA PRODUCTIVIDAD DE TODA LA CADENA: DESDE LA PROVEEDURÍA DE MATERIAS PRIMAS HASTA EL SERVICIO FINAL. FORTALECER ESTOS SECTORES ASEGURA LA COMPETITIVIDAD COLECTIVA DEL PAÍS, ELEVANDO ESTÁNDARES DE EFICIENCIA QUE, ANTE LA ALTA EXIGENCIA DEL CONSUMIDOR Y LAS DINÁMICAS GLOBALES, SON NECESARIOS PARA GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD Y EL CRECIMIENTO DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (1)

UT N.º 1 — PATRIMONIO CULINARIO COMO MOTOR DE INNOVACIÓN: TENDENCIAS GLOBALES PARA LA COMPETITIVIDAD GASTRONÓMICA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
0	2	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.2.3 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE CINCO (5) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

BLOQUE 1: EL PATRIMONIO COMO ACTIVO FINANCIERO (60 MINUTOS)
• DE LA TRADICIÓN AL VALOR DE MERCADO: ANÁLISIS CONCEPTUAL DE POR QUÉ LA IDENTIDAD CULINARIA (INGREDIENTES, TÉCNICAS, RELATO) ES EL ACTIVO DIFERENCIADOR QUE PROTEGE EL MARGEN DE UTILIDAD FRENTE A LA COMPETENCIA DE PRECIO.
• EL NUEVO CONSUMIDOR DE VALOR: REVISIÓN DE LAS TENDENCIAS GLOBALES DE CONSUMO (AUTENTICIDAD, TRAZABILIDAD, SOSTENIBILIDAD) Y CÓMO EL MERCADO ESTÁ PREMIANDO A LAS EMPRESAS QUE GESTIONAN SU PATRIMONIO CON CRITERIO TÉCNICO.
BLOQUE 2: TOMA DE DECISIONES Y RENTABILIDAD (60 MINUTOS)
• ARQUITECTURA DE PROPUESTA DE VALOR: CRITERIOS GERENCIALES PARA CONVERTIR ELEMENTOS PATRIMONIALES EN PRODUCTOS COMERCIALIZABLES, OPTIMIZANDO EL FOOD COST SIN PERDER LA ESENCIA CULTURAL.
• MATRIZ DE DECISIÓN ESTRATÉGICA: DEFINICIÓN DE INDICADORES PARA MEDIR EL IMPACTO DE LA INNOVACIÓN PATRIMONIAL EN EL NEGOCIO (POSICIONAMIENTO, DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS Y RESILIENCIA).

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

COMPETENCIA: "GESTIONAR ACTIVOS PATRIMONIALES CULINARIOS COMO MOTOR DE INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL, MEDIANTE LA ESTRUCTURACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR BASADAS EN LA IDENTIDAD TERRITORIAL Y LA RENTABILIDAD COMERCIAL, ALINEADAS CON LAS TENDENCIAS GLOBALES DE MERCADO, PROMOVIENDO LA ADOPCIÓN DE ESTÁNDARES DE COMPETITIVIDAD EN EL ECOSISTEMA GASTRONÓMICO NACIONAL."
A. ACCIÓN: GESTIONAR PROPUESTAS DE VALOR Y ACTIVOS INTANGIBLES BASADOS EN EL PATRIMONIO CULINARIO, GESTIONAR EL ANÁLISIS DE VIABILIDAD COMERCIAL DE INNOVACIONES TERRITORIALES Y GESTIONAR LA PROYECCIÓN ESTRATÉGICA DE IMPACTO EN RENTABILIDAD Y POSICIONAMIENTO DE MARCA PARA EL GREMIO ACODRES.
B. CONOCIMIENTOS INTEGRADOS:
≣ ECONOMÍA DE LA IDENTIDAD: FUNDAMENTOS SOBRE EL VALOR COMERCIAL DE ACTIVOS INTANGIBLES Y EL PATRIMONIO CULINARIO COMO VENTAJA COMPETITIVA.
≣ PROSPECTIVA DE MERCADO: ANÁLISIS DE TENDENCIAS GLOBALES (AUTENTICIDAD, TRAZABILIDAD, SOSTENIBILIDAD) APLICADAS A LA GASTRONOMÍA.
≣ INGENIERÍA DE VALOR PATRIMONIAL: CRITERIOS TÉCNICOS PARA LA CURADURÍA, REINTERPRETACIÓN Y EMPAQUETAMIENTO COMERCIAL DE PRODUCTOS BASADOS EN IDENTIDAD TERRITORIAL.
≣ TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS: MODELOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA Y OPERATIVA PARA LA INNOVACIÓN BASADA EN PATRIMONIO (COSTOS, CAPACIDAD OPERATIVA, ESCALABILIDAD).
≣ NARRATIVA DE MARCA: TÉCNICAS DE STORYTELLING CORPORATIVO ENFOCADAS EN LA PROCEDENCIA Y SIGNIFICADO CULTURAL PARA INCREMENTAR LA PERCEPCIÓN DE VALOR PREMIUM.
C. CONTEXTO DE APLICACIÓN: "LA COMPETENCIA SE APLICA EN UN ENTORNO MASIVO DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO PARA INTEGRANTES DEL ECOSISTEMA GASTRONÓMICO DE ACODRES, SU CADENA Y GRUPOS DE INTERÉS, INCLUYENDO ALTA DIRECCIÓN, MANDOS MEDIOS Y UNIDADES DE LA ECONOMÍA POPULAR. SE IMPLEMENTA DE FORMA COLECTIVA PARA ESTANDARIZAR VISIONES ESTRATÉGICAS SOBRE LA VALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO, PERMITIENDO QUE TOMADORES DE DECISIONES APLIQUEN SIMULTÁNEAMENTE MARCOS DE REFERENCIA UNIFICADOS PARA EL DISEÑO DE OFERTA, EL DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y LA TOMA DE DECISIONES COMERCIALES, FORTALECIENDO LA RESILIENCIA Y LA COMPETITIVIDAD COLECTIVA DEL GREMIO FRENTE A LOS RETOS DEL MERCADO GLOBALIZADO."

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

CONFERENCIA DE UN EXPERTO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

DESARROLLO EMPRESARIAL, CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

INNOVACIÓN EMPRESARIAL

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

ESTA FORMACIÓN SE ALINEA DIRECTAMENTE CON EL COMPONENTE DE "INNOVACIÓN EMPRESARIAL" PORQUE SU OBJETIVO CENTRAL ES DOTAR A LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS Y MICRONEGOCIOS DEL GREMIO ACODRES DE CAPACIDADES TÉCNICAS PARA TRANSFORMAR SUS PROCESOS EMPÍRICOS EN MODELOS DE NEGOCIO INNOVADORES. LA TEMÁTICA ABORDADA, CENTRADA EN LA VALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO CULINARIO COMO ACTIVO ESTRATÉGICO, CONSTITUYE UNA VERDADERA INNOVACIÓN EN EL MODELO DE GESTIÓN GASTRONÓMICA, PERMITIENDO A LAS EMPRESAS DIFERENCIARSE EN UN MERCADO SATURADO MEDIANTE LA CURADURÍA, REINTERPRETACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN TÉCNICA DE SU IDENTIDAD CULTURAL.
LA ARTICULACIÓN CON EL RETO ES CLARA: AL INTRODUCIR METODOLOGÍAS DE I+D APLICADAS, NARRATIVA DE MARCA BASADA EN LA PROCEDENCIA Y VALIDACIÓN DE LA VIABILIDAD FINANCIERA DE NUEVOS PRODUCTOS, LA FORMACIÓN FOMENTA LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL NECESARIA PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS. ESTO TRASLADA AL TRABAJADOR LA CAPACIDAD DE NO SOLO EJECUTAR, SINO DE CREAR NUEVAS FORMAS DE VALOR DENTRO DEL RESTAURANTE, LO QUE SE TRADUCE EN UN AUMENTO DIRECTO EN LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL AL CONSOLIDAR UNA BASE EMPRESARIAL GASTRONÓMICA QUE ES, POR DEFINICIÓN, MÁS CREATIVA, TÉCNICA Y RENTABLE.

ADICIONALMENTE, BAJO EL RETO NACIONAL TURISMO SOSTENIBLE Y CULTURA POPULAR LA ALINEACIÓN ES PLENAMENTE PERTINENTE DADO QUE LA FORMACIÓN CAPACITA A LOS TRABAJADORES DE ACODRES PARA TRANSFORMAR EL PATRIMONIO CULINARIO EN UN ACTIVO COMPETITIVO Y SOSTENIBLE QUE IMPULSE LA CULTURA POPULAR COMO PRODUCTO TURÍSTICO. LAS UNIDADES TEMÁTICAS, ENFOCADAS EN LA GESTIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES, NARRATIVA TERRITORIAL Y VIABILIDAD FINANCIERA, SE ARTICULAN DIRECTAMENTE CON ESTE COMPONENTE AL DOTAR A LAS MIPYMES DE LAS HERRAMIENTAS TÉCNICAS PARA CURAR Y COMERCIALIZAR LA IDENTIDAD LOCAL DE MANERA PROFESIONAL, GARANTIZANDO ASÍ QUE LA GASTRONOMÍA NO SOLO PRESERVE LAS TRADICIONES, SINO QUE ACTÚE COMO UN MOTOR DE DESARROLLO TURÍSTICO QUE GENERA VALOR DIFERENCIAL, RENTABILIDAD SOSTENIBLE Y POSICIONAMIENTO DEL SECTOR ANTE MERCADOS QUE VALORAN LA AUTENTICIDAD Y LA SOSTENIBILIDAD.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA PRESENTE ACCIÓN DE FORMACIÓN HA SIDO DISEÑADA ESPECÍFICAMENTE PARA ATENDER LA PROBLEMÁTICA DE INEFICIENCIA COMPETITIVA DEL SECTOR GASTRONÓMICO AGREMIADO EN ACODRES, ABORDANDO BRECHAS TÉCNICAS CRÍTICAS QUE NO SON CUBIERTAS POR LA OFERTA DE FORMACIÓN CONVENCIONAL DEL SENA NI POR PROGRAMAS GENÉRICOS DE MERCADO. ESTA PROPUESTA SE ALEJA DE LA ENSEÑANZA TEÓRICA TRADICIONAL PARA OFRECER UNA INTERVENCIÓN DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO DE ALTO IMPACTO, DISEÑADA A LA MEDIDA DE LA REALIDAD OPERATIVA DE LAS MIPYMES Y MICRONEGOCIOS, GARANTIZANDO LA ESPECIALIZACIÓN A TRAVÉS DE LOS SIGUIENTES CRITERIOS:
• ALTO NIVEL DE CONOCIMIENTO: LA FORMACIÓN INTEGRA MARCOS CONCEPTUALES DE VANGUARDIA EN ECONOMÍA DE LA IDENTIDAD, PROSPECTIVA DE MERCADO Y GESTIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES. NO SE LIMITA A CONCEPTOS BÁSICOS DE COCINA, SINO QUE PROFUNDIZA EN LA INGENIERÍA FINANCIERA Y DE VALOR PATRIMONIAL, PROPORCIONANDO HERRAMIENTAS DE DECISIÓN GERENCIAL QUE EXIGEN UN NIVEL DE ANÁLISIS SUPERIOR, PROPIO DE LA ALTA DIRECCIÓN Y JEFATURAS EJECUTIVAS.
• APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS: EL PROGRAMA ESTÁ DISEÑADO PARA UNA APLICACIÓN INMEDIATA EN EL PUESTO DE TRABAJO. A TRAVÉS DE METODOLOGÍAS DE TRANSFERENCIA, LOS PARTICIPANTES INTEGRARÁN CRITERIOS TÉCNICOS PARA REALIZAR CURADURÍA DE PRODUCTOS, DISEÑAR NARRATIVAS DE MARCA Y EVALUAR LA VIABILIDAD FINANCIERA DE INNOVACIONES, LO QUE PERMITE TRANSFORMAR UN ACTIVO

CULTURAL EN UN MOTOR DE RENTABILIDAD REAL.
• PERFIL DEL BENEFICIARIO: LA FORMACIÓN SE DIRIGE A UN PERFIL ESPECIALIZADO DE TOMADORES DE DECISIONES: GERENTES, JEFES DE COCINA Y COORDINADORES ESTRATÉGICOS DE MIPYMES, MICRONEGOCIOS, UNIDADES PRODUCTIVAS, ACTORES DE LA CADENA Y PUBLICO DE INTERÉS DE ACODRES. EL CONTENIDO RECONOCE LA COMPLEJIDAD DE SU ROL, OFRECIENDO SOLUCIONES QUE RESPONDEN A SUS RETOS DE SUPERVIVENCIA, ESCALABILIDAD Y DIFERENCIACIÓN EN ENTORNOS DE ALTA EXIGENCIA, DONDE EL EMPIRISMO DEBE SER SUSTITUIDO POR LA GESTIÓN ESTRATÉGICA.
• ENFOQUE: LA ACCIÓN DE FORMACIÓN POSEE UN ENFOQUE DE "CONSULTORÍA ESTRATÉGICA APLICADA", ALEJÁNDOSE DE CURSOS DE ACTUALIZACIÓN OPERATIVA PARA CENTRARSE EN EL REDISEÑO DEL MODELO DE NEGOCIO. LA ESPECIALIZACIÓN RADICA EN LA CAPACIDAD DE ARTICULAR EL PATRIMONIO CULTURAL CON INDICADORES FINANCIEROS, CONVIRTIENDO LA TRADICIÓN EN UNA VENTAJA COMPETITIVA SOSTENIBLE QUE BLINDA A LAS MIPYMES FRENTE A LA ESTANDARIZACIÓN DEL MERCADO GLOBAL.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. - EL TRABAJADOR APLICARÁ UNA MATRIZ DE DIAGNÓSTICO DE ACTIVOS PATRIMONIALES PARA IDENTIFICAR, EN SU ESTABLECIMIENTO, LOS PRODUCTOS, INGREDIENTES Y PREPARACIONES CON MAYOR POTENCIAL DE DIFERENCIACIÓN COMERCIAL Y RENTABILIDAD.
2. - EL TRABAJADOR ESTRUCTURARÁ PROPUESTAS DE VALOR TÉCNICO QUE INTEGREN LA NARRATIVA TERRITORIAL Y EL ORIGEN DE LOS INSUMOS EN EL MENÚ, PERMITIENDO AJUSTAR LOS PRECIOS DE VENTA BAJO ESQUEMAS DE VALOR PREMIUM PERCIBIDO POR EL CLIENTE.
3. - EL TRABAJADOR IMPLEMENTARÁ HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA BÁSICA PARA VALIDAR LA RENTABILIDAD DE NUEVOS DESARROLLOS GASTRONÓMICOS BASADOS EN PATRIMONIO, ASEGURANDO QUE CADA INNOVACIÓN SEA OPERATIVA Y FINANCIERAMENTE SOSTENIBLE.
4. - EL TRABAJADOR DISEÑARÁ PLANES DE MEJORA CONTINUA PARA SU OFERTA GASTRONÓMICA, UTILIZANDO LOS CRITERIOS DE CURADURÍA PATRIMONIAL APRENDIDOS PARA ALINEAR SU PORTAFOLIO CON LAS TENDENCIAS GLOBALES DE SOSTENIBILIDAD Y AUTENTICIDAD.
5. - EL TRABAJADOR INTEGRARÁ INDICADORES DE GESTIÓN (KPIS) DE POSICIONAMIENTO Y COMPETITIVIDAD QUE PERMITAN MONITOREAR EL DESEMPEÑO COMERCIAL DE SU OFERTA BASADA EN IDENTIDAD TERRITORIAL, FACILITANDO LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS DENTRO DEL ESTABLECIMIENTO.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR OPTIMIZARÁ SUS MÁRGENES DE UTILIDAD BRUTA MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR BASADAS EN IDENTIDAD TERRITORIAL, PERMITIENDO LA FIJACIÓN DE PRECIOS DIFERENCIALES QUE SUPERAN EL MODELO DE COMPETENCIA POR COSTOS DE PRODUCTOS ESTANDARIZADOS.
2. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR INSTITUCIONALIZARÁ PROCESOS TÉCNICOS DE CURADURÍA Y DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS CULINARIOS, REDUCIENDO EL CICLO DE LANZAMIENTO AL MERCADO DE INNOVACIONES Y GARANTIZANDO UNA OFERTA GASTRONÓMICA ALINEADA CON LAS TENDENCIAS GLOBALES DE CONSUMO PREMIUM.
3. RESULTADO PRODUCTIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR FORTALECERÁ SU RESILIENCIA FINANCIERA AL ADOPTAR TABLEROS DE CONTROL Y CRITERIOS DE VIABILIDAD COMERCIAL

QUE PERMITEN MONITOREAR, EN TIEMPO REAL, EL IMPACTO DE SU PROPUESTA GASTRONÓMICA EN EL FOOD COST Y LA RENTABILIDAD NETA DEL NEGOCIO.

4. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR POSICIONARÁ SU OFERTA GASTRONÓMICA EN SEGMENTOS DE MAYOR VALOR AGREGADO MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACIÓN BASADAS EN PATRIMONIO CULINARIO, LOGRANDO UNA VENTAJA COMPETITIVA SOSTENIBLE QUE REDUCE LA DEPENDENCIA DE LA GUERRA DE PRECIOS Y AUMENTA LA FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE.
5. RESULTADO COMPETITIVIDAD LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA EL TRABAJADOR ESCALARÁ SU MODELO DE GESTIÓN EMPRESARIAL AL INTEGRAR CRITERIOS DE INNOVACIÓN BASADA EN IDENTIDAD TERRITORIAL, PERMITIENDO UN USO MÁS EFICIENTE DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES Y UNA MEJORA EN LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD CORPORATIVA DENTRO DEL ECOSISTEMA DEL SECTOR TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO NACIONAL.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (2 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CESAR	50
BOGOTÁ D.C	200

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.
ES TOTALMENTE VIABLE REALIZAR LA FORMACIÓN EN VALLEDUPAR, CESAR, INTEGRANDO ESTA REGIÓN A LA ESTRATEGIA NACIONAL COORDINADA POR ACODRES CAPÍTULO SANTANDER. AUNQUE EL GREMIO CUENTA CON ONCE CAPÍTULOS REGIONALES CONSOLIDADOS, SU CAPACIDAD DE DESPLIEGUE

PERMITE QUE, DESDE LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS O MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DE COORDINACIÓN NACIONAL, SE ARTICULE LA LLEGADA A DEPARTAMENTOS CON ALTO POTENCIAL GASTRONÓMICO COMO EL CESAR. LA RIQUEZA CULTURAL DE VALLEDUPAR Y SANTA MARTA Y SU CRECIENTE SECTOR HORECA HACEN DE ESTA CIUDAD UN ESCENARIO ESTRATÉGICO PARA IMPLEMENTAR LA FORMACIÓN, PERMITIENDO QUE EMPRESARIOS Y TRABAJADORES LOCALES ACCEDAN A LAS MISMAS HERRAMIENTAS DE INNOVACIÓN PATRIMONIAL Y GESTIÓN TÉCNICA QUE SE EJECUTAN EN OTRAS REGIONES DEL PAÍS, PROMOVIENDO ASÍ LA EQUIDAD TERRITORIAL Y EL FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL.

Grupo 2

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
MAGDALENA	50
BOGOTÁ D.C	200

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

ACODRES CAPÍTULO SANTANDER, EN SU CONDICIÓN DE PROPONENTE FORMAL DEL PRESENTE PROYECTO Y ACTUANDO POR DELEGACIÓN EXPRESA DE LA REPRESENTACIÓN NACIONAL DEL GREMIO, COORDINA LA EJECUCIÓN DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN APOYÁNDOSE EN LA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA DE ACODRES A NIVEL NACIONAL, CONFORMADA POR ONCE CAPÍTULOS REGIONALES (BOGOTÁ, MAGDALENA, TOLIMA, SANTANDER, VALLE, CAUCA, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA, BARRANCABERMEJA, NORTE DE SANTANDER Y QUINDÍO). ESTOS CAPÍTULOS REPRESENTAN DIRECTAMENTE AL GREMIO EN CADA REGIÓN, AGRUPANDO A EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR EN SU CONTEXTO REGIONAL.
GRACIAS A ESTA ESTRUCTURA DESCENTRALIZADA Y A LA DELEGACIÓN DE REPRESENTACIÓN NACIONAL OTORGADA A CAPÍTULO SANTANDER, ACODRES PUEDE EJECUTAR LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA A NIVEL NACIONAL. AL APOYARSE EN CADA CAPÍTULO, NO SOLO SE SIRVE A LOS AFILIADOS LOCALES, SINO QUE SU ALCANCE PUEDE EXTENDERSE A OTROS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, AMPLIANDO LA COBERTURA DE LA FORMACIÓN A CIUDADES DIFERENTES AL DOMICILIO DE CADA CAPÍTULO, Y MAXIMIZANDO ASÍ EL IMPACTO DE LA OFERTA FORMATIVA Y EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS. ESTA ESTRATEGIA CONTRIBUYE, DE FORMA PARALELA, A FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LA INDUSTRIA GASTRONÓMICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PROMOVIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL, LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES FUERA DE LOS CENTROS URBANOS PRINCIPALES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO CALIFICADO EN DIVERSAS LOCALIDADES, EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO Y EQUIDAD TERRITORIAL.
ES TOTALMENTE VIABLE REALIZAR LA FORMACIÓN EN VALLEDUPAR, CESAR, INTEGRANDO ESTA REGIÓN A LA ESTRATEGIA NACIONAL COORDINADA POR ACODRES CAPÍTULO SANTANDER. AUNQUE EL GREMIO CUENTA CON ONCE CAPÍTULOS REGIONALES CONSOLIDADOS, SU CAPACIDAD DE DESPLIEGUE PERMITE QUE, DESDE LOS CAPÍTULOS MÁS CERCANOS O MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DE COORDINACIÓN NACIONAL, SE ARTICULE LA LLEGADA A DEPARTAMENTOS CON ALTO POTENCIAL GASTRONÓMICO COMO EL CESAR. LA RIQUEZA CULTURAL DE VALLEDUPAR Y SANTA MARTA Y SU CRECIENTE SECTOR HORECA HACEN DE ESTA CIUDAD UN ESCENARIO ESTRATÉGICO PARA IMPLEMENTAR LA FORMACIÓN, PERMITIENDO QUE EMPRESARIOS Y TRABAJADORES LOCALES ACCEDAN A LAS MISMAS HERRAMIENTAS DE INNOVACIÓN PATRIMONIAL Y GESTIÓN TÉCNICA QUE SE EJECUTAN EN OTRAS

REGIONES DEL PAÍS, PROMOVIENDO ASÍ LA EQUIDAD TERRITORIAL Y EL FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

PLATAFORMA O HERRAMIENTA TECNOLÓGICA

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

FOLLETO DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

PODCAST

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTE MATERIAL DE FORMACIÓN EN FORMATO DE FOLLETO DIGITAL (DISTRIBUIBLE VÍA CORREO ELECTRÓNICO O HERRAMIENTAS EN LA NUBE) SE JUSTIFICA COMO UN RECURSO DIDÁCTICO ESENCIAL, EL CUAL HA SIDO RIGUROSAMENTE ESTRUCTURADO BAJO CRITERIOS PEDAGÓGICOS PARA GARANTIZAR UNA COHERENCIA ABSOLUTA CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, LOS CONTENIDOS ESTRATÉGICOS Y LA METODOLOGÍA EXCLUSIVAMENTE TEÓRICA DEFINIDA PARA ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN. ESTE RECURSO HA SIDO DISEÑADO PARA ACTUAR COMO UN FACILITADOR CLAVE EN LOS PROCESOS DE TRANSFERENCIA Y APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO, PERMITIENDO QUE EL PARTICIPANTE CONSOLIDE LOS APRENDIZAJES ALCANZADOS DURANTE LA CONFERENCIA Y LOS APLIQUE DE MANERA AUTÓNOMA EN SU ENTORNO LABORAL TRAS FINALIZAR LA SESIÓN.
- NECESIDAD DEL MATERIAL Y PERFIL DEL BENEFICIARIO: DADA LA ALTA CARGA OPERATIVA Y LOS TIEMPOS LIMITADOS DE LOS DIRECTIVOS, GERENTES Y CHEFS EJECUTIVOS DE LAS MIPYMES, UNIDADES PRODUCTIVAS, MICRONEGOCIOS, ACTORES DE LA CADENA Y GRUPOS DE INTERÉS DE ACODRES, EL FOLLETO DIGITAL SE VUELVE INDISPENSABLE COMO HERRAMIENTA DE CONSULTA ÁGIL, INMEDIATA Y ACCESIBLE. SU FORMATO PERMITE QUE EL CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO ESTÉ DISPONIBLE EN EL DISPOSITIVO DEL TRABAJADOR, FACILITANDO LA AUTOGESTIÓN DE SU APRENDIZAJE SIN INTERRUMPIR SUS LABORES DIARIAS.
- ARTICULACIÓN CON UNIDADES TEMÁTICAS: EL MATERIAL SINTETIZA LOS EJES ESTRUCTURALES DE LA ACCIÓN, INCLUYENDO LAS UNIDADES TEMÁTICAS: 1) PATRIMONIO CULINARIO COMO ACTIVO DE RENTABILIDAD Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL Y 2) ESTRATEGIA FINANCIERA Y TOMA DE DECISIONES BASADAS EN IDENTIDAD. ESTA ESTRUCTURA ASEGURA QUE EL TRABAJADOR NAVEGUE POR LOS CONCEPTOS DE FORMA ORGANIZADA, GARANTIZANDO UNA RUTA TÉCNICA COHERENTE.
- CONTENIDOS Y METODOLOGÍA TEÓRICA: LOS CONTENIDOS DEL FOLLETO ESTÁN DISEÑADOS PARA ACOMPAÑAR LA METODOLOGÍA 100% TEÓRICA DE LA CONFERENCIA, OFRECIENDO ESQUEMAS, MATRICES DE DECISIÓN GERENCIAL Y MARCOS CONCEPTUALES QUE RESUMEN LA LÓGICA ESTRATÉGICA PROPUESTA. ESTO ASEGURA QUE EL MATERIAL TRASCIENDA LA MERA INFORMACIÓN TEÓRICA, CONVIRTIÉNDOSE EN UNA HOJA DE RUTA TÉCNICA QUE EL BENEFICIARIO PUEDE EMPLEAR PARA LA TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS.
- PROPIEDAD INTELECTUAL: EL MATERIAL DE FORMACIÓN CUMPLIRÁ CON TODA LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN CUANTO A PROPIEDAD INTELECTUAL, GARANTIZANDO EL RESPETO POR LOS DERECHOS DE AUTOR Y EL USO ÉTICO DE LA INFORMACIÓN, LO CUAL ES FUNDAMENTAL PARA EL GREMIO ACODRES EN SU EJERCICIO DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA.
EN CONCLUSIÓN, EL FOLLETO DIGITAL ES EL CONECTOR ESTRATÉGICO ENTRE EL AULA Y LA OPERACIÓN REAL.

AL FACILITAR EL ACCESO A METODOLOGÍAS ESPECIALIZADAS, ASEGURA QUE LA INVERSIÓN EN FORMACIÓN SE CONVIERTA EN UNA PRÁCTICA COTIDIANA DENTRO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, FORTALECIENDO LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES EN VALLEDUPAR Y SANTA MARTA Y EN BOGOTÁ MEDIANTE UN RECURSO TÉCNICO DISEÑADO PARA EL APRENDIZAJE ACTIVO Y EL DESEMPEÑO EFICIENTE.

INSUMOS	JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS
—	—

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.2.3 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE CINCO (5) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE CINCO (5) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN POR: DOS (2) AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR, SIEMPRE Y CUANDO SE ACREDITE EL TÍTULO PROFESIONAL.	HONORARIOS EXPERTO INTERNACIONAL ESPECIALIZACIÓN	4	$ 870.000	$ 3.232.000	92.87%	$ 0	0.00%	$ 248.000	7.13%	**$ 3.480.000**
R05.3.2 MATERIAL DE FORMACIÓN - DIAGRAMACIÓN - DIAGRAMACIÓN FOLLETO DIAGRAMACIÓN FOLLETO SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN PARA FOLLETO DE 2 PÁGINAS. SE PAGARÁ SOLO UNA VEZ POR ACCIÓN DE FORMACIÓN.	DIAGRAMACIÓN FOLLETO	1	$ 90.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 90.000	100.00%	**$ 90.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R012.4 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - EDICIÓN PODCAST (5 MINUTOS) EDICIÓN PODCAST 5 MINUTOS	EDICIÓN PODCAST 5 MINUTOS	1	$ 500.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 500.000	100.00%	**$ 500.000**
R013 PÓLIZAS DE SEGURO. GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO CON CARGO A LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	GARANTÍAS REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	1	$ 4.850	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 4.850	100.00%	**$ 4.850**
Subtotal rubros AF				**$ 3.232.000**	**79.32%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 842.850**	**20.68%**	**$ 4.074.850**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 3.232.000	79.32%	$ 0	0.00%	$ 842.850	20.68%	**$ 4.074.850**
Gastos de operación	$ 407.485	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 407.485**
Transferencia — 35 benef. (7.00% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 70.138	100.00%	**$ 70.138**
Total de la acción de formación	**$ 3.639.485**	**79.95%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 912.988**	**20.05%**	**$ 4.552.473**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 4.074.850

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 407.485

TRANSFERENCIA
$ 70.138

VALOR TOTAL AF
$ 4.552.473

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 4.482**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 4.482.335 / (500 × 2)

Presupuesto del proyecto
Consolidado financiero de la formulación

VALOR TOTAL DEL PROYECTO
$ 2.312.825.000

TOTAL DE ACCIONES DE FORMACIÓN
10

BENEFICIARIOS DE LAS AF
3.310

TOTAL COFINANCIACIÓN SENA
$ 1.850.000.000
79.99%

TOTAL CONTRAPARTIDA ESPECIE
$ 0
0.00%

TOTAL CONTRAPARTIDA DINERO
$ 462.825.000
20.01%

ACCIONES DE FORMACIÓN (SIN G.O. NI TRANSFERENCIA)

ACCIÓN DE FORMACIÓN	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
AF 1 · ESTRATEGIAS DE VENTA DIRECTA Y RENTABILIDAD DIGITAL: DISEÑO DE CANALES PROPIOS Y MENÚ PARA DELIVERY	$ 407.500.000	79.33%	$ 0	0.00%	$ 106.150.000	20.67%	**$ 513.650.000**
AF 2 · INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL CRECIMIENTO COMERCIAL DE NEGOCIOS GASTRONÓMICOS	$ 407.500.000	79.33%	$ 0	0.00%	$ 106.150.000	20.67%	**$ 513.650.000**
AF 3 · OPTIMIZACIÓN OPERATIVA Y COMERCIAL DE FORMATOS GASTRONÓMICOS EMERGENTES: COCINAS OCULTAS, FOOD TRUCKS Y CALLES GASTRONÓMICAS	$ 781.259.415	79.32%	$ 0	0.00%	$ 203.740.585	20.68%	**$ 985.000.000**
AF 4 · HERRAMIENTAS PARA LA VALORIZACIÓN DE NEGOCIOS GASTRONÓMICOS LIDERADOS POR MUJERES BASADOS EN SABERES ANCESTRALES Y PRODUCTOS LOCALES	$ 5.540.000	79.32%	$ 0	0.00%	$ 1.444.000	20.68%	**$ 6.984.000**
AF 5 · HERRAMIENTAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE CADENAS CORTAS DE ABASTECIMIENTO GASTRONÓMICO: DEL TERRITORIO AL PLATO	$ 5.540.000	79.32%	$ 0	0.00%	$ 1.444.000	20.68%	**$ 6.984.000**
AF 6 · PRÁCTICAS PARA ACTIVAR NEGOCIOS GASTRONÓMICOS EN TEMPORADAS DE FESTIVALES Y FERIAS	$ 5.540.000	79.32%	$ 0	0.00%	$ 1.444.000	20.68%	**$ 6.984.000**
AF 7 · EL NEGOCIO DETRÁS DEL NEGOCIO: TRANSFORMACIÓN DE RESIDUOS GASTRONÓMICOS EN OPORTUNIDADES DE VALOR	$ 5.540.000	79.32%	$ 0	0.00%	$ 1.444.000	20.68%	**$ 6.984.000**
AF 8 · HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN SOSTENIBLE Y EFICIENTE DEL RECURSO HÍDRICO EN UNIDADES PRODUCTIVAS GASTRONÓMICAS	$ 5.540.000	79.32%	$ 0	0.00%	$ 1.444.000	20.68%	**$ 6.984.000**
AF 9 · LABORATORIO DE PRODUCTIVIDAD GASTRONÓMICA: OPTIMIZACIÓN Y SIMULACIÓN DE PROCESOS GASTRONÓMICOS MEDIANTE IA	$ 15.700.000	79.33%	$ 0	0.00%	$ 4.091.000	20.67%	**$ 19.791.000**
AF 10 · PATRIMONIO CULINARIO COMO MOTOR DE INNOVACIÓN: TENDENCIAS GLOBALES PARA LA COMPETITIVIDAD GASTRONÓMICA	$ 3.232.000	79.32%	$ 0	0.00%	$ 842.850	20.68%	**$ 4.074.850**
Total acciones de formación	**$ 1.642.891.415**	**79.33%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 428.194.435**	**20.67%**	**$ 2.071.085.850**

GASTOS DE OPERACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Gastos de operación (R09)	**$ 207.108.585**	**100.00%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 207.108.585**

% sobre las AF: 10.00% · tope permitido: 10%

TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

Beneficiarios de transferencia: **230** | % de beneficiarios: **6.95%** | % del total (AF + G.O.): **1.52%**

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Transferencia de conocimiento (R015)	**$ 0**	**0.00%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 34.630.565**	**100.00%**	**$ 34.630.565**

SUMAS GENERALES DEL PROYECTO

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Presupuesto total del proyecto (AF + G.O. + transferencia)	**$ 1.850.000.000**	**79.99%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 462.825.000**	**20.01%**	**$ 2.312.825.000**

RESUMEN DE RUBROS DEL PROYECTO

RUBRO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	$ 10.500.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 10.500.000**
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	$ 8.000.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 8.000.000**
R01.2.3 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE CINCO (5) AÑOS	$ 3.232.000	92.87%	$ 0	0.00%	$ 248.000	7.13%	**$ 3.480.000**

RUBRO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
R02.1 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR NACIONAL	$ 3.220.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 3.220.000**
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL	$ 4.200.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 4.200.000**
R05.3.1 MATERIAL DE FORMACIÓN - DIAGRAMACIÓN - DIAGRAMACIÓN CARTILLA	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 6.900.000	100.00%	**$ 6.900.000**
R05.3.2 MATERIAL DE FORMACIÓN - DIAGRAMACIÓN - DIAGRAMACIÓN FOLLETO	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 90.000	100.00%	**$ 90.000**
R05.4.3 MATERIAL DE FORMACIÓN - RECURSOS DIDACTICOS - ACCESO A ENTORNOS EN REALIDAD VIRTUAL O AUMENTADA	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 2.670.000	100.00%	**$ 2.670.000**
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS - SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) - HASTA 30 BENEFICIARIOS	$ 17.480.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 17.480.000**
R09: GASTOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO	$ 207.108.585	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 207.108.585**
R010.1 FORMACIÓN VIRTUAL - CURSO 20 HORAS	$ 815.000.000	79.43%	$ 0	0.00%	$ 211.000.000	20.57%	**$ 1.026.000.000**
R010.2 FORMACIÓN VIRTUAL - CURSO 40 HORAS	$ 781.259.415	79.38%	$ 0	0.00%	$ 202.890.585	20.62%	**$ 984.150.000**
R012.4 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - EDICIÓN PODCAST (5 MINUTOS)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 2.050.000	100.00%	**$ 2.050.000**
R012.7 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - DISEÑO E IMPRESIÓN DE INFOGRAFIA	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 1.560.000	100.00%	**$ 1.560.000**
R013 PÓLIZAS DE SEGURO.	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 785.850	100.00%	**$ 785.850**
R015: TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 34.630.565	100.00%	**$ 34.630.565**
Total del proyecto	**$ 1.850.000.000**	**79.99%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 462.825.000**	**20.01%**	**$ 2.312.825.000**

↑ Ir al inicio del proyecto