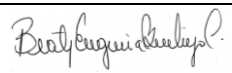
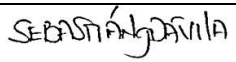
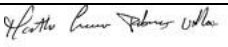
REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No 435 DEL DÍA_ 10 DEL MES DE JUNIO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Concertar actividades. Proceso etapa productiva. Grados 11 y 10. IE. Diego Maya. Programa de formación: Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Beatriz Buitrago	42.109.570	X		Docente IE. Diego Maya	IE. Diego Maya	gestionfinanciera1.diegomaya@feyalegria.org.co	3105149022		
2	Sebastián Gil Dávila	1.087.991.863		X	Instructor	SENA / Comercio y Servicios	sgilsena@edu.co	3153186229		
3	Jorge Eduardo Mesa	10.108.791		X	Instructor	SENA / Comercio y Servicios	jeduardom@sena.edu.co	323236631		
4	Martha Lucia Tabarez Villa	24.780.221		X	Instructor	SENA / Comercio y Servicios	mltabarezv@misena.edu.co	3122972729		

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente

ACTA No. 435		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Concertar actividades. Proceso etapa productiva. Grados 11 y 10. IE. Diego Maya. Programa de formación: Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras.		
CIUDAD Y FECHA: Pereira, 10 de junio de 2022	**HORA INICIO:** 7:00 am	**HORA FIN:** 8:00 am
LUGAR Y/O ENLACE: meet.google.com/ahj-xrqp-qek	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL RISARALDA/ CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS.	

TEMA (S):

- Actividades y entregables para las Bitácoras Nos. 1 a la 6 de Etapa Productiva Grados 10. Fichas 2497888 – 2517849 – 2811820. Actividades y entregables para las Bitácoras Nos. 5 a la 12 de Etapa Productiva Grados 11. Fichas 2299407 – 2301882 – 2301862.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Concertar actividades Etapa Práctica grados 10 y grados 11 del programa de formación Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras. Institución Educativa Diego Maya con el Docente de Emprendimiento Beatriz Buitrago.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se acuerda desde el área de emprendimiento, específicamente desde las actividades que viene desarrollando con la docente Beatriz Buitrago, los entregables para las bitácoras Nos. 1 a la 6 para las fichas Nos. 2497888 – 2517849 – 2811820 de grado 10. Los entregables para las bitácoras Nos. 5 a la 12 para las fichas Nos. 2299407 – 2301882 – 2301862 de grado 11. Teniendo en cuenta que los aprendices ya vieron Fundamentos de emprendimiento, fomento al emprendimiento, parte legal, conceptos, características y espíritu emprendedor, las evidencias de dichas bitácoras serán las siguientes:

Fichas de grado 10 técnico en Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras

2497888 – 2517849 – 2811820. Evaluador de este proceso es el instructor: Sebastián Gil Dávila

Fichas de grado 11. 2299407 – 2301882 – 2301862. Evaluadora de este proceso es la instructora Martha Lucia Tabarez Villa.

ACTIVIDADES BITÁCORAS GRADOS 10

BITÁCORA No.1. Sumérgete en “emprender”. Casos de éxito: emprendimientos – talleristas – panelistas – videos vivenciales y motivacionales.

ACTIVIDADES: Consulta de información sobre emprendimiento, organiza y selecciona para el proceso de reflexión.

EVIDENCIAS: INFORME: Taller puntos clave de estos casos de éxito.

BITÁCORA No. 2. Perfil emprendedor. Gustos – Capacitación – Habilidades – Experiencia – Proyección propia- (que me gusta hacer?, Que gustos e identificación de habilidades? Que estudios tiene? Qué sé hacer? Qué experiencia tiene? Qué planes se tiene para el futuro?

ACTIVIDADES: Identificar perfil emprendedor por medio de un cuestionario gustos, habilidades, capacitación, experiencia. Análisis de caso de varios emprendedores destacando las cualidades del emprendedor. Serie: "Bill Gates bajo la lupa".

EVIDENCIAS: INFORME: Autodiagnóstico de actitudes emprendedoras, Tes, emprendedor

BITÁCORA No.3. Que va hacer. Idea de negocio. Descripción de la idea de negocio y la posible innovación o factor diferenciador Bitácora 4. Plan Estratégico Misión, Visión, Valores Corporativos.

ACTIVIDADES: Lluvia de ideas con proceso creativo. Cuestionario de cómo elegir una idea de negocio. Módulo de idea de negocio, habilidades de ideas creativas, identifican diferentes productos y servicios. Proponer una idea de negocio propia. Describa las características técnicas del producto o servicio a desarrollar: capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores ambientales, características de empaque y embalaje, almacenaje, etc.

EVIDENCIAS: INFORME: Documento de ruta de idea de negocio. Formato de idea de negocio con los primeros puntos diligenciados

BITÁCORA No.4. Porque lo va hacer. Necesidad oportunidad. Justificar la necesidad o la oportunidad.

ACTIVIDAD: Lista de chequeo: justificando la necesidad o la oportunidad. Procesos de entrada al mercado desde la problemática.

EVIDENCIAS: Defina en términos claros y concretos la necesidad (el problema, sus causas y consecuencias), que atenderá con el producto o servicio, o la oportunidad comercial que desea aprovechar. Trabajo escrito donde relacionan la propuesta con la idea de negocio, abarcando la problemática, necesidad u oportunidad del negocio.

BITACORA 5. Para qué? Estudio de mercado.

ACTIVIDAD: Aspectos Innovadores: Enuncie las características del producto o servicio de la iniciativa, explique que lo hace diferente del que ofrece la competencia, en cual

de los siguientes aspectos consiste la diferencia: Procesos administrativos, de producción, de comercialización, de logística, investigación y desarrollo, o en el producto como tal.

Estudio de mercado: Diseño de un instrumento (encuesta, cuestionario, entrevista), aplicación y tabulación, con análisis de la información.

Cuestionario para realizar el perfil del cliente, identificando la población objetivo.

Identificar el factor diferenciador INNOVACIÓN.

EVIDENCIAS: Portafolio de servicios. INFORME: Diseño y aplicación de instrumento, generando la tabulación y análisis de la información.

ACTIVIDADES BITÁCORAS GRADOS 11.

BITACORA No. 6. Con quién? Alianzas – colaboradores.

ACTIVIDADES: Defina los posibles clientes de la iniciativa: A quiénes va dirigido el producto o servicio, (estrato, edades, sexo, ubicación geográfica) y el por qué va dirigido el producto o servicio, hacia este grupo de clientes y cuantifíquelos.

Describa el perfil del Equipo de Trabajo. (Número de personas, nivel académico, habilidades, experiencia, conocimientos técnicos, función que desempeñaran en el desarrollo de la iniciativa, entre otros.)

Listado de clientes potenciales. Cuáles serían sus proveedores. Competidores en el mercado (hacer lista detallada). Análisis del sector, cliente, competencia 4p(promoción, producto, plaza, precio).

EVIDENCIAS: Elabore un cuadro donde relacione qué empresas ha identificado como su competencia, los productos o servicios sustitutos, semejantes y/o complementarios. Adicionalmente relacione las principales características de estas empresas, como: Tamaño, ubicación, tiempo de constitución, precios, estrategias de mercado, cubrimiento geográfico.

Describa el apoyo previsto para la etapa de operación del negocio.

Perfil del consumidor.

Consulta sobre Ley de emprendimiento, oportunidades del fondo emprender, economía naranja

El análisis debe contener la relación de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y

Amenazas que se identifican en el producto.

Identifique y relacione las entidades tanto privadas como oficiales que vienen apoyando el proceso. Descripción del apoyo en la fase de definición del negocio, en la implementación del mismo.

BITACORA No.7. Como lo voy hacer. Proceso productivo – costos.

ACTIVIDADES: Describa el proceso productivo del bien o servicio ofrecido por la empresa, desde que se inicia hasta que este finaliza.

Mapa procesos (descripción del proceso productivo o de servicios)

Presupuesto (costos, egresos, compras de materia prima, mercancía, activos fijos, proyección de ventas)

Ficha Técnica del Producto o Servicio.

EVIDENCIAS: Informe. Enuncie los gastos de funcionamiento (administrativos y de venta), los costos de producción (Materia prima, empaques, mano de obra), la inversión a realizar (maquinaria, equipos y herramientas, muebles y enseres, gastos de constitución y legalización). Elabore la proyección de ventas mes a mes durante el primer año en unidades para cada producto o servicio, y el precio de venta de cada uno de los productos y/o servicios ofrecidos en la iniciativa.

Costo materia Prima (producto o servicio)

Presupuesto inicial o inversión inicial

Costos, gastos y variables del proyecto - Punto de equilibrio Elementos necesarios en el productos o servicios.

BITÁCORA No.8. Donde? Ubicación Geográfica.

ACTIVIDADES: Identifique cual canal va a emplear para hacer llegar su producto o servicio al cliente. (Mayorista, minorista, consumidor final).

Realice una consulta en la cual identifique el área geográfica de influencia del producto o servicio que usted ofrecerá.

Tendrá un local o bodega?

Sera por la página Web?

Lista de medio de pago clientes

Canales de distribución, como llegar al cliente.

EVIDENCIAS: Portafolio de Servicios.

Página web

Material P.O.P (folletos, plegables, tarjetas de presentación, pendones, logo, afiche, videos comerciales).

BITÁCORA No.9. Cuando? Visión.

ACTIVIDADES: Estructura Organizacional: Defina los cargos y las funciones básicas que se requieren.

Planeación estratégica. La filosofía institucional Logo - Misión – Visión. Manual de funciones (Perfiles de cargos).

EVIDENCIAS: Manual de funciones: Describa la estructura organizacional incluyendo los niveles directivo, administrativo y operativo. Igualmente la conformación de la Junta Directiva, incluyendo la participación de cada uno de los miembros. Relacione los cargos previstos y el número de empleados por cada cargo.

BITÁCORA No. 10. Proyección personal, social y ambiental.

ACTIVIDADES:

Identifique la contribución del Sector económico en el desarrollo del país, respecto a: Generación de empleo y contribución en el Producto Interno Bruto Regional y Nacional. Utilice fuentes como: Internet, agremiaciones y otras entidades relacionadas con el Sector económico relacionado con la iniciativa.

Enmarcación del proyecto o idea de negocio con los objetivos del Planes de desarrollo Nacional y Regional.

IMPACTO: Económico, Regional, Social, Ambiental, Defina cuales son las metas sociales (empleos a generar, población que se beneficiará con su propuesta entre otras) ambientales y económicas.

Gestión para la interacción con otras empresas didácticas o proyectos de otras instituciones educativas.

LEGALIZACION:

Especifique el Tipo de sociedad que conformaría, cuál es su estado legal actual; Legislación vigente (normas urbana, ambiental, laboral y protección social, registros,

tributaria, protección intelectual y ambiental) que regule la actividad económica, la comercialización de los Productos o Servicios, Normas o Política de distribución de utilidades.

EVIDENCIAS: Entregables:

Informe con el impacto.

Legalización de la empresa (idea de negocio legalizada con su (PROYECTO PRODUCTIVO).

Informe donde demuestra la aplicación del área técnica en la idea de negocio. Esta actividad, se desarrollara con instructor SENA. Apoyo a la formación.

BITÁCORA No.11. Presentar informe de gestión de las empresas didáctica

Participar en la muestra empresarial. FINALES DE OCTUBRE. A cargo de la IE.

Participar en la semana de la ciencia.

Participar en expocamello.

Y todos los escenarios posibles de participación. Actividad con apoyo.

EVIDENCIAS. Registro fotográfica y presentación del proyecto productivo.

BITÁCORA No.12. Visualizar oportunidades.

ACTIVIDADES: Participar en las sensibilizaciones:

Hoja de vida. Entrevista. Proyecto de vida. Agencia Pública de Empleo. Feria ACME

Fondo Emprender. WorkShop: emprendedores, empresarios, entidades.

EVIDENCIAS: Informe escrito donde identifiquen las oportunidades del proyecto, pantallazos de las charlas y eventos programadas por el SENA donde asistió.

Relacionar esas oportunidades identificadas, como las puede aprovechar para su idea de negocio y/o proyecto de vida.

Informe de gestión y/o experiencias significativas. Informe de oportunidades identificadas.

Ya se realizó la sensibilización uy la reinducción de todas las fichas del programa.
CONCLUSIONES Se acordó los entregables para las bitácoras 1 a la 5 para grados 10, y de la 6 a la 12 para grados 11 de la etapa productiva desde el área de emprendimiento.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLES	FECHA
Elaborar el Acta	La Instructora Martha Lucia Tabarez Villa	10 de junio de 2022

ASISTENTES

Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.

