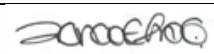
REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No. 1221 DEL DÍA 01 DEL MES DE DICIEMBRE DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Elaborar acta de cierre 2022 para las ficha 2507781 de la institución educativa San Vicente Hogar y la ficha 2502648 de la institución educativa Matecaña del técnico en recursos humanos programa de articulación con la educación programa de articulación con la educación media con el estado actual del seguimiento a la etapa productiva.

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	FRANCIA ELENA MENA CAMPAÑA	42151955				Sena/Comercio y Servicios/Instructor Jefe de la Ficha	fmena@sena.edu.co	3124865127	No aplica	

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. 1221		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Desarrollo curricular - Elaborar acta de cierre 2022 para las ficha 2507781 de la institución educativa San Vicente Hogar y la ficha 2502648 de la institución educativa Matecaña del técnico en recursos humanos programa de articulación con la educación media con el estado actual del seguimiento a la etapa productiva..		
CIUDAD Y FECHA: Pereira, 01 de diciembre de 2022	**HORA INICIO:** 10:00 am	**HORA FIN:** 12:00 pm
LUGAR Y/O ENLACE: Biblioteca Centro de Comercio y Servicios.	**REGIONAL RISARALDA / CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Estado actual seguimiento etapa productiva para las fichas 2507781 y 2502648.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Presentar Acta de Cierre 2022 Estado actual seguimiento etapa productiva para la ficha 2507781 IE San Vicente Hogar y la ficha 2502648 de la IE Matecaña, cuyos aprendices están finalizando grado decimo		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
La etapa productiva está formada por 864 horas en las cuales los aprendices a través de un opción establecida desarrollan la etapa práctica del formación que está realizando. Se definen unos pasos para que el proceso se realice con base en lo estipulado en el Manual de Articulación, a continuación se evidencia el estado actual de las fichas en cuestión: **2507781 Institución Educativa San Vicente Hogar:** Se realizó sensibilización de la importancia y la forma de desarrollar la etapa práctica, tanto a directivos como a aprendices. Se diligencio y recolecto la información de los formularios 023 Formato Planeación, Seguimiento y Evaluación Etapa Productiva; y el formulario 165 Selección Modificación Alternativa Etapa Productiva. **Novedad** el formulario 165 lo diligenciaron 20 aprendices por lo tanto están pendientes: Grisales Ramírez Dana Valentina, Hoyos Peña Manuela, Martinez Giraldo Salome, Monsalve Vélez Mariana, Ospina Osorio Sara , Ospina Ramírez Camila, Salazar Zapata Manuela, Serna Castaño Valentina y Vera López Isabella Se concertó realizar 4 bitácoras en los últimos 6 meses del año en el plan concertado de actividades, las cuales se desarrollaron y se calificaron.		

CONCERTACION DE ACTIVIDADES PARA EL DESARROLLO DE LA ETAPA PRODUCTIVA FICHA 2507781 TÉCNICO EN CONTABILIDAD DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS (EMPRENDIMIENTO)								
GRADO 10	*FASE 1 DE MOTIVACIÓN*							
	ESTACIONES	ACTIVIDADES	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	EVIDENCIAS O ENTREGABLES	FECHA DE CARGUE A PLATAFORMA	BITACORAS	HORAS DE ETAPA PRODUCTIVA	HORAS ACUMULADAS DE E.P
	ESTACION 1 Proceso de selección	Partiticpar en el proceso de postulación y Entrevista	Con base en el organigrama de la empresa didactica Rhumas identifique el cargo para que el que desee postularse y elabore su hoja de vida	Hoja de vida y evidencias de la asistencia a la entrevista.	09 de septiembre de 2022	1	50	50
	ESTACION 2 Portafolio de productos y servicios.	Crear la presentación del departamento para el cual fue seleccionada en la empresa didactica Rhumas	Crear la presentación del area para la cual fue seleccioanda con base en las actividades que van a desarrollar en la empresa didactica Rhumas	Presentación en power point u otro medio didactico.	30 de septiembre de 2022	2	50	100
	FASE 2 DE IDEACIÓN							
	ESTACION 3 funciones propias del area empresarial	Describir actividades pertinentes al cumplimiento de las funciones del departamento de la empresa didactica Rhumas	Según en el departamento en que se desempeñe describas las funciones y el alcance del mismo.	INFORME: Documento descripción de funciones y alcance de cada departamento.	17 de octubre de 2022	3	78	178

EN FEBRERO DE 2023, se debe contactar al docente **Katherine García Henao** al número celular 312-7961277 para concertar las evidencias que concertadas para la presentación de las ultimas 8 bitácoras.

Libro de calificaciones:

Nombre	Documento	BITACORA No 1	BITACORA No 2	BITACORA No 3	BITACORA No 4
ALEJANDRA GIL GOMEZ	1089934462ti	A	A	A	A
CAMILA OSPINA RAMIREZ	1087990552ti	A	A	A	A
DANA VALENTINA GRISALE	1059698934ti	A	A	A	A
DANIELA GONZALEZ SALAZ	1089601660ti	A	A	A	A
DANIELA SANCHEZ ROMERO	1089934338ti	A	A	A	A
HELEN DAYANA LOPEZ MEN	1088251800ti	A	A	A	A
ISABELA MARIÑO MORENO	1085718119ti	A	A	A	A
ISABELLA VERA LÒPEZ	1089382466ti	A	A	A	A
ISABELLA LOPEZ LOPEZ	1089382856ti	A	A	A	A
JHAJARA QUINTERO TUBER	1089934431ti	A	A	A	A
LAURA SOFIA GALEANO VIL	1089934396ti	A	D	A	A
LINDA LUCIA TREJOS TABIM	1116071691ti	A	A	A	A
MANUELA HOYOS PEÑA	1089601035ti	D	D		
MANUELA SALAZAR ZAPAT	1089601298ti	A	A	A	A
MANUELA VELEZ ARDILA	1082891973ti	A	A	A	A
MANUELA VARGAS HERNAN	1127792684ti	A	A	A	A
MARIANA MONSALVE VELE	1088826320ti	A	A	A	A
PAULINA JARAMILLO OROZ	1089601457ti	A	A	A	A
PAULINA RESTREPO GARCI	1088827647ti	A	A	A	A
SALOMÉ MARTÍNEZ GIRALD	1088828942ti	A	A	A	A
SARA OSPINA OSORIO	1089601696ti	A	A	A	A
SARA LILIANA TREJOS TABI	1116071690ti	A	A	A	A
SARA LUCIA LOAIZA RENDO	1088828399ti	A	A	A	A
VALENTINA MORALES LONI	1089601548ti	A	A	A	A
VALENTINA SERNA CASTAÑ	1089382401ti	A	A	A	A
VALENTINA MONROY OLAR	1088829629ti	A	A	A	A
VALERIA RIVERA RUIZ	1142515139ti	A	A	A	A
VALERIA CLAROS MONCAD	1089601588ti	A	A	A	A
VANESSA GONZÁLEZ TAMA	1088828856ti	A	A	A	A

2502648 Institución Matecaña: Se realizó sensibilización de la importancia y la forma de desarrollar la etapa práctica, tanto a directivos como a aprendices.

Se diligencio y recolecto la información de los formularios 023 Formato Planeación, Seguimiento

y Evaluación Etapa Productiva; y el formulario 165 Selección Modificación Alternativa Etapa Productiva.

Se concertó realizar 12 bitácoras ser desarrolladas en el año y medio de la etapa practica en el plan concertado de actividades, de las cuales se desarrollaron 4 este año, quedando 8 bitácoras pendientes para el próximo año:

PROPUESTA DE ACTIVIDADES RUTA GP (EMPRENDIMIENTO)

	ESTACIONES	ACTIVIDADES	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	EVIDENCIAS O ENTREGABLES	FECHA DE CARGUE A LA PLATAFORMA	BITACORAS	HORAS DE ETAPA PRODUCTIVA	HORAS DE E.P ACUMULADAS
	FASE 1 DE MOTIVACIÓN							
GRADO 10	***ESTACION 1*** Sumérgete en "emprender" *Casos de éxito: emprendimientos – talleristas – panelistas – videos vivenciales y motivacionales*	Consulta de información sobre emprendimiento, organiza y selecciona para el proceso de reflexión. Historia de: la Barbie, Frisby, el éxito, la lucerna, facebook, microsoft, apple, Ford, Roockefeller. etc.	Foro: emprendimiento, conceptualización de terminos. Estudio de casos de exitos: exposiciones, panelista. Experiencias regionales y del fondo emprender Videos motivacionales	INFORME: Presentación en Power Point de los Casos de Éxito Informe - Taller puntos clave de éxito de los Casos	8 de junio de 2022	1	50	50
	ESTACION 2 Perfil emprendedor *Gustos – Capacitación – Habilidades – Experiencia – Proyección propia- (que me gusto hacer?, Que gustos e identificación de habilidades,? Qu estudios tiene? Què sè hacer? Què experiencia tiene? Què planes se tiene para el futuro?*	Identificar perfil emprendedor por medio de un cuestionario gustos, habilidades, capacitación, experiencia. Analisis de caso de varios emprendedores destacando las cualidades del emprendedor. Serie: "Bill Gates bajo la lupa"	Videos y charlas sobre liderazgo, comportamiento emprendedor, gestión Innovadora, visión emprendedora. Aplicación tes cuadrantes del Cerebro, inteligencias multiples, fortalezas. https://www.psicoactiva.com/test/educacion-y-aprendizaje/test-de-las-inteligencias-multiples/ Autodiagnostico de actitudes emprendedoras, Tes, emprendedor http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/test.html	INFORME: Autodiagnostico de actitudes emprendedoras Test de Inteligencia Multiples INFORME: Test, emprendedor - Cualidades del Emprendedor	26 de julio de 2022	2	50	100
	FASE 2 DE IDEACIÓN							
GRADO 10 Y 11	***ESTACION 3*** Que va hacer. Idea de negocio *Descripción de la idea de negocio y la posible innovación o factor diferenciador*	Lluvia de ideas con proceso creativo. Cuestionario de como elegir una idea de negocio. Modulo de idea de negocio, habilidades de ideas creativas, identificacion diferentes productos y servicios. Proponer una idea de negocio propia. *Describa las caracteristicas técnicas del producto o servicio a desarrollar* : capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnologia,	Describa en términos generales el producto o servicio con el que se espera satisfacer la necesidad o la oportunidad identificada. Adicionalmente, ingrese las caracteristicas, usos y composición del producto o servicio, y en qué grado de desarrollo se encuentra (idea, diseño, prototipo, producto validado, aplicación comercial). Descripción de las razones por las cuales su negocio tendrá éxito Escriba los aspectos de su Plan de	INFORME: Documento de presentacion de idea de negocio y su justificacion	17 de agosto de 2022	3	78	178
	ESTACION 4 Porque lo va hacer. Necesidad oportunidad *Justificar la necesidad o la oportunidad y la posible innovación o factor diferenciador*	Lista de chequeo : justificando la necesidad o la oportunidad. Procesos de entrada al mercado desde la problemática. **Identificar el factor diferenciador INNOVACIÓN**	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.	Formato: documento de idea de negocio con analisis justificacion de su idea, componente innovador, que necesidad soluciona.	14 de septiembre de 2022	4	78	256
	ESTACION 5 Para que? Estudio de mercado.	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 analisis de la información. Cuestionario para realizar el perfil del cliente	Investigacion del Mercado: Identificacion de Clientes Potenciales Definicion de puntos de la Encuesta para determinar los gustos, preferencias, precios, canales de distribucion de la idea de negocio. Realizacion y tabulacion de encuesta Resultado de encuesta.	INFORME: Informe ANALISIS DEL MERCADO con Diseño y aplicación de instrumento, generando la tabulación y analisis de la información.	12 de octubre de 2022	5	76	332
	ESTACION 6 Con quien? Alianzas - colaboradores	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 Cuales serian sus proveedores. Competidores en el mercado (hacer lista detallada). Análisis del sector, cliente, competencia 4p(promoción, producto, plaza, precio)	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 caracteristicas 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, economia naranja El análisis debe contener la relación de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas que se identifican en el producto	INFORME: Matriz DOFA Analisis de Debilidad, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas - Partes Interesadas	9 de noviembre de 2022	6	76	408
	ESTACION 7 Como lo voy hacer. Proceso productivo - costos	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 servicos) Presupuesto (costos, egresos, compras de materia prima, mercancia, activos fijos, proyeccción de ventas) Ficha Técnica del Producto ó Servicio	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)	INFORME: Ficha Tecnica del Producto, Diagrama de Flujo con el Proceso productivo o prestacion del servicio, materias primas o insumos requeridos y sus costos. Presupuesto Inicial y proyeccion de ventas	22 de marzo de 2023	7	76	484
	ESTACION 8 Cuando? Vision Donde? Ubicación Geográfica	Planeación estrategica la filosofia institucional Logo - Mision - Vision - 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. Tendra un local o badega? Sera por la pagina Web?	Portafolio de servicios (vision) a que se dedica la empresa, Vision, Valores Corporativos, Productos y Servicios que presta (Imagenes de los Productos), ubicacion geografica, contactos. Página web Canales de Comercializacion (ubicacion geografica y redes sociales y marketing digital) Material P.O.P (folletos, plegables, tarjetas de presentación, pendones, logo, afiche, videos comerciales) áreas	Portafolio de Servicios , pagina web, folletos publicitarios, video publicitario, redes sociales de comercializacion	26 de abril de 2023	8	76	560
	ESTACION 9 Con quien?	Estructura Organizacional: Defina los cargos y las funciones básicas que se requieren. Manual de funciones (Perfiles de cargos)	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.	Organigrama y Manuales de Funciones por cargo	24 de mayo de 2023	9	76	636
	ESTACION 10 Proyección personal, social y ambiental	Identifique la contribución del Sector económico en el desarrollo del pais, 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 didacticas o proyectos de otras Instituciones educativas. LEGALIZACION: Especifique el Tipo de sociedad que	Marco legal: Los tramites en particular que se requieren para su actividad (Invima registro nacional de turismo, código de barras, salubridad, permisos ambientales, condiciones POT, sayco acimpro, tramites ante Cámara, Industria y Comercio), etc. Actividades aplicando el area tecnica en la idea de negocio: RRHH Selección y vinculación del personal y elaboracion de actas y documento privado de constitucion de la Empresa Se pueden apoyar con las empresas didacticas del SENA	Entregables: Informe con el impacto. Actas y Documento Privado de Constitucion de la Empresa. Procedimiento de Selección y Vinculacion del Personal en la Empresa	19 de julio de 2023	10	76	712
	FASE 3 DE MATERIALIZACIÓN							
GRADO 11	***ESTACION 11*** Participar en escenarios	Presentar informe de gestión de las empresas didáctica Participar en la muestra empresarial. Participar en la semana de la ciencia. Participar en expocamello. *Y todos los escenarios posibles de*	Participación a eventos programados por el SENA: Presentación PITCH Feria ACME Rueda de negocios Acme Skill Informes de gestión.	Informe de gestión Informe con la experiencia de las participaciones en los diferentes escenarios (mencionar cada uno, describiendo el objetivo, la idea y la enseñanza que le dejo)	30 de agosto de 2023	11	76	788
	FASE 4 DE OPORTUNIDADES							
	ESTACION 12 Visualizar oportunidades	Participar en las sensibilizaciones: Hoja de vida Entrevista Proyecto de vida Angecia Publica de Empleo Feria ACME Fondo Emprender WorkShop: emprendedores, empresarios, entidades.	Informe escrito donde identifiquen las oportunidades del proyecto, pantallazos de las charlas y eventos programadas por el SENA donde asistio 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.	30 de septiembre de 2023	12	76	864
							TOTAL 864 HORAS	
	INSTRUCTOR DE SEGUIMIENTO DE LA ETAPA PRODUCTIVA 2022							

Libro de calificaciones:

Nombre	Documento	BITACORA 1	BITACORA 2	BITACORA 3	BITACORA 4
ANA SOFIA DELGADO CEFERINO	1142514760ti	A	A	A	A
ANDERSON BELTRAN TRIANA	1074959409ti		A	A	A
ASLY NAYIBE FABRA GIRALDO	1089383390ti	A	A	A	A
BRAYAN ESTIVEN DAVILA GAÑAN	1059696313ti	A	A	A	A
BRIYITH LORENA MOSQUERA	1089600300cc	A	A	A	
CRISTIAN DAVID COLORADO MEJIA	1114088315cc	A	A	A	A
JEFERSON GIRALDO ARBOLEDA	1087997573ti	A	A	A	A
JHOJAN STEVEN PEREZ MOSQUERA	1089598182cc	A	A	A	A
JUAN CARLOS CORDOBA MOSQUERA	1088255988ti	A	A	A	A
JUAN JOSE BARCO RESTREPO	1054918870ti	A	A	A	A
KATERYN DAYANNA HOLGUIN MENESES	1114813645ti	A	A	A	A
KATHERINE GONZALEZ GONZALEZ	1061624975ti	A	A	A	A
LEIDY CRISTINA GONZALEZ BERNAL	1036160188ti	A	A	A	D
MARIA ESMERALDA ORTIZ LOPEZ	1089382492ti	A			
NAILY YISSETH ACEVEDO AMARILES	1045423949ti	A	A	A	A
SEBASTIAN TABORDA ZAPATA	1077432084ti	A	A	A	A
SERGIO ANDRES JARAMILLO RESTREPO	1058078369ti	A	A	A	A
SHAIRA MILENA PACHECO PACHECO	1049532116cc	A	A	A	D
STEFANIA VELESQUEZ GARCIA	1089934751ti	D	A	A	
YESENIA ROJAS ARICAPA	1061370029ti	A	A	A	A

CONCLUSIONES

- Se deja asentado el estado actual y las evidencias de las fichas mencionadas frente al seguimiento de la etapa práctica.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Entrega del acta de cierre a la Líder de Articulación.	Francia Elena Mena Campaña - Instructor Programa de Articulación	noviembre / diciembre 2022

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

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.