| Versión: 02 |
|---|
| Código: GFPI-F-147 |

**Proceso Gestión de Formación Profesional Integral**
**Formato Bitácora seguimiento Etapa productiva**

**REGIONAL RISARALDA**
**CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**
**BITÁCORA DE SEGUIMIENTO ETAPA PRODUCTIVA**

| Nombre de la empresa donde está realizando la etapa productiva | NIT | BITACORA N° | Período |
|---|---|---|---|
| INSTITUCIÓN EDUCATIVA LABOURÉ | 891411900-0 | 3 | 12 DE JULIO DE 2024 |

| Nombre del jefe inmediato/Responsable | Teléfono de contacto | Correo electrónico |
|---|---|---|
| NUBIA MARINA BEDOYA | 3641565 | grie.laboure@risaralda.gov.co |

**Seleccione con una "X" el tipo de modalidad de etapa productiva**

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CONTRATO DE APRENDIZAJE | | VÍNCULO LABORAL O CONTRACTUAL | | PROYECTO PRODUCTIVO | X | APOYO A UNA UNIDAD PRODUCTIVA FAMILIAR | | APOYO A INSTITUCIÓN ESTATAL NACIONAL,TERRITORIAL, O A UNA ONG, O A ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO | | MONITORIA | | PASANTIA | |

| Nombre del aprendiz | Documento Id. | Teléfono de contacto | Correo electrónico institucional |
|---|---|---|---|
| MARÍA FERNANDA VÉLEZ CASTRO | 1.088.359.979 | **3173140841** | mariafernanda.velez@icloud.com |

| Número de ficha | Programa de formación |
|---|---|
| 2909040 | TECNICO EN CONTABILIZACIÓN DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS |

| DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD *(Ingrese cuantas filas sean necesarias)* | FECHA INICIO | FECHA FIN | EVIDENCIA DE CUMPLIMIENTO | OBSERVACIONES, INASISTENCIAS Y/O DIFICULTADES PRESENTADAS |
|---|---|---|---|---|
| En esta actividad optamos por crear una sola respuesta a base de nuestras ideas y también investigamos en google ciertas cosas, así fuimos formando la idea para hacer el informe sobre las características de nuestro negocio | 18/07/24 | 19/07/24 | Informe sobre las caracteristicas de la idea de negocio | |

***Aprendiz:*** *recuerde diligenciar completamente el informe y entregarlo o subirlo al espacio asignado para este.*

| MARÍA FERNANDA VÉLEZ CASTRO | María Fernanda Vélez Castro | 19/07/2024 |
|---|---|---|
| **Nombre del Aprendiz** | **Firma del aprendiz** | **Fecha entrega bitácora** |
| BLANCA NIDIA MILLAN BEDOYA |  | *Se soporta su aval a partir de la aurotizacion por correo elecrónico y/o documento físico del ente coformador, autorización que reposa en la plataforma LMS en la carpeta de seguimiento etapa productiva de la ficha del aprendiz.* |
| **Nombre del Instructor de Seguimiento** | **Firma de instructor de seguimiento** | **Firma del jefe inmediato (Si es del caso)** |

Nota: LOS DATOS PROPORCIONADOS SERÁN TRATADOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES DEL SENA Y A LA LEY 1581 DE 2012.

# Institución Educativa Laboure

# Servicio Nacional Aprendizaje SENA

Presentación de la Bitácora 3

Presentado a Blanca Nidia Millán Bedoya

Presentado por Yacxury Álvarez Cardona, Dahiana Cano Martínez, Sharith Lozano Salcedo, Sharon Nicole Vargas Granados, María Fernanda Vélez Castro

Santa Rosa de Cabal

Las características del negocio de sabajón artesanal:

1. Ingredientes de Calidad*: Se seleccionan cuidadosamente ingredientes locales de alta calidad, como huevos frescos, leche entera y alcohol de primera categoría. La frescura y la calidad de los ingredientes son fundamentales para obtener un sabajón excepcional.

2. *Producción Artesanal*: Cada lote de sabajón se produce a mano, lo que permite un control meticuloso sobre el proceso y asegura que cada botella cumpla con los estándares más altos de sabor y calidad. La producción artesanal también permite la incorporación de técnicas tradicionales que mejoran el sabor y la textura del producto.

3. *Variedad de Sabores*: Además del sabor tradicional, se ofrece una variedad de sabores innovadores para atraer a un público más amplio. Estos sabores pueden incluir opciones como vainilla, café, chocolate, entre otros, para satisfacer diferentes preferencias y paladares.

4. *Herencia Local*: El negocio pone un fuerte énfasis en la herencia cultural y en apoyar a los agricultores y proveedores locales. Esto no solo fortalece la economía local, sino que también garantiza la frescura y calidad de los ingredientes utilizados en la producción del sabajón.

5. *Producción en Pequeños Lotes*: La producción se realiza en pequeños lotes para asegurar que cada botella reciba la atención y el cuidado necesarios. Esta metodología permite mantener la exclusividad del producto y asegura que los estándares de calidad no se comprometan.

6. *Opciones Saludables*: Se incluyen opciones con menos azúcar y con ingredientes orgánicos para satisfacer la demanda de productos más saludables y naturales. Esto atrae a consumidores conscientes de la salud que buscan disfrutar de un licor tradicional sin comprometer su bienestar.

7. *Atractivo de Mercado*: El sabajón artesanal está dirigido tanto a los amantes del sabajón tradicional como a nuevos consumidores que buscan bebidas gourmet y artesanales. La combinación de tradición e innovación hace que el producto sea atractivo para una amplia gama de clientes