ACTA No. 0267			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: DESARROLLO CURRICULAR – FASE SENSIBILIZACIÓN ETAPA PRODUCTIVA, DOCENTES Y APRENDICES DE GRADO 10° DE LA IE CENTENARIO. CONCERTACIÓN DE ACTIVIDADES ETAPA PRODUCTIVA Y FECHAS DE ENTREGA DE BITACORA CON EVIDENCIAS PARA GRADOS 10° Y 11°			
CIUDAD Y FECHA: Pereira, 8 de mayo de 2026		**HORA INICIO:** 8:00 am	**HORA FIN:** 10:00 am
LUGAR Y/O ENLACE: IE Centenario		**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Comercio y Servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Sensibilización de la etapa productiva de los programas de Contabilización de operaciones comerciales y financieras a Directivos y Docente de emprendimiento de la IE Centenario, socialización de la ruta GP, los formatos 023, 165, bitácoras, evidencias y fechas de entrega.

2. Sensibilización de la etapa productiva del programa Técnico en Contabilización de Operaciones comerciales y financieras a aprendices de grado 10° de la IE Centenario, socialización de la ruta GP, los formatos 023, 165, bitácoras, evidencias y fechas de entrega.

3. Concertar el Plan de Trabajo para el Desarrollo de la Etapa Productiva para el grupo 10° 3431480 del programa Técnico en contabilización de operaciones comerciales y financieras.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Realizar la sensibilización de la etapa productiva del programa Técnico en Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras grupo 3431480 a Directivos, docentes y aprendices de grado 10 de la IE Centenario, socialización de la ruta GP, los formatos 023, 165, bitácoras, concertación de evidencias y fechas de entrega grado 10 y 11

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. Se procede a realizar la reunión para sensibilización de la etapa productiva del programa Técnico en Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras a docentes y aprendices de grado 10 de la IE Centenario, socialización de la ruta GP, los formatos 023, 165, bitácoras, concertación de evidencias y fechas de entrega.

Se brindó la información correspondiente a la etapa productiva, de qué manera se desarrolla y como se articula con el área de emprendimiento, del mismo modo se socializaron los formatos que se manejan como el 023, el 165 y las bitácoras concertación de evidencias y fechas de entrega, se les explica todo el proceso, las alternativas de la etapa productiva para que ellos tengan conocimiento y seleccionen la adecuada.

Se realizó la concertación con el docente de emprendimiento de las evidencias a realizar como soporte de las 12 bitácoras de acuerdo con la ruta GP estableciendo unas fechas de entrega de las mismas.

Se concertó que durante el proceso formativo de las fichas en el grado 10, se presentarán las 6 primeras bitácoras, y durante el desarrollo del proceso en grado 11, se entregarán las otras 6 bitácoras; esto con el fin de dar cumplimiento al desarrollo de la etapa productiva.

El plan de trabajo de etapa productiva para los años 2026 y 2027, para el técnico en Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras, quedo definido de la siguiente forma:

PROPUESTA DE ACTIVIDADES RUTA GP (EMPRENDIMIENTO)

	FASE 1 DE MOTIVACIÓN							
GRADO 10	**ESTACIONES**	**ACTIVIDADES**	**DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD**	**EVIDENCIAS O ENTREGABLES**	**FECHA DE CARGUE A LA PLATAFORMA**	**BITACORAS**	**HORAS DE ETAPA PRODUCTIVA**	**HORAS ACUML**
	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, Servientrega, 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 Informe (Manual) de los Casos de Éxito Emprendedores, introduccion, analisis, conclusión	15 de mayo de 2026	**1**	**50**	**5**
	ESTACION 2 Perfil emprendedor *Gustos – Capacitación – Habilidades – Experiencia – Proyección propia- (que me gusta hacer?, Que gustos e identificaciòn 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. Autodiagnostico de actitudes emprendedoras, Tes, emprendedor.	INFORME: Test, emprendedor - Cualidades del Emprendedor , valores emprendedor, analisis personal	1 de junio de 2026	**2**	**50**	**10**
	FASE 2 DE IDEACIÓN							
	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, 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.	Describa en términos generales el producto o servicio con el que se espera satisfacer la necesidad o la oportunidad identificada. Adicionalmente, ingrese las características, 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 Negocio que según su criterio generarían impacto Económico, Social y Ambiental, cuantificando los resultados del impacto por ejemplo en generación de empleo, cobertura de población objetivo, clientes, consumidores, y proveedores de materias primas e insumos, planes de mitigación ambiental.	INFORME EN WORD: Descripción de idea de negocio y su justificacion	10 de julio de 2026	**3**	**78**	**17**
	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 y descripción del producto.	14 de agosto de 2026	**4**	**78**	**25**

	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 y descripción del producto.	14 de agosto de 2026	**4**	**78**	**25**
	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, cuestinonario, entrevista), aplicación y tabulación, con analisis de la información. Cuestionario para realizar el perfil del cliente, identificando la población objetivo.	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: Estudio de mercado encuestas y tabulación y analisis de la información.	11 de septiembre de 2026	**5**	**76**	**33**
	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 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, economia 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.	INFORME: Matriz DOFA Analisis de Debilidad, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas - Partes Interesadas + evidencia fotográficas de feria empresal.	16 de octubre de 2026	**6**	**76**	**40**

GRADO 11°

	ESTACION 7 Cuando? Vision Donde? Ubicación Geográfica	la filosofía 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? Lista de medio de pago clientes Canales de distribución, como llegar al cliente.	Portafolio de Servicios (Mision, 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 de la empresa en 3d	Portafolio de Servicios y pagina web. Archivo de entregables, Presentación en power poin o pdf de pantallazos de la pagina	8 de mayo de 2026	**7**	**76**	**48**
	ESTACION 8 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: Presupuesto Inicial y proyeccion de ventas	5 de junio de 2026	**8**	**76**	**56**
	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	10 de julio de 2026	**9**	**76**	**63**
	ESTACION 10 Proyección personal, social y ambiental	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 didacticas o proyectos de otras instituciones educativas. LEGALIZACION: Especifique el Tipo de sociedad que conformaría,	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, trámites ante Cámara, Industria y Comercio), etc. Actividades aplicando el area tecnica en la idea de negocio: Documento privado de constitucion de la Empresa Se pueden apoyar con las empresas didacticas del SENA	Entregables: Actas y Documento Privado de Constitucion de la Empresa y demás documentos para constitución de empresa	14 de agosto de 2026	**10**	**76**	**71**

GRADO 11								
			FASE 3 DE MATERIALIZACIÓN					
	ESTACION 11 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.	Registro de Operaciones comerciales de 1 mes. Estados financieros (balance de prueba y pyg estado de situacion)	16 de octubre de 2026	11	76	86
			FASE 4 DE OPORTUNIDADES					
	ESTACION 12 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.	PITCH FERIA_Registro fotografico de feria empresarial, evidencias taller vida laboral agencia empleo, evidencia participacipon (eventos y ferias)	30 de octubre de 2026	12	76	78
								TOTAL 864 H

INSTRUCTOR DE SEGUIMIENTO DE LA ETAPA PRODUCTIVA 2026-2027 LAURA ALEJANDRA GARCES ROTAVISTA, HEIDY MILENA IBARGUEN MOSQUERA

DOCENTE ENCARGADO DE EMPRENDIMIENTO EN LA IE. JBE	ALVARO HERNAN BURITICÁ
CORREO ELECTRÓNICO	alguaroron1968@gmail.com

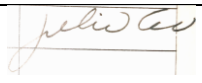
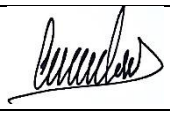
CONCLUSIONES

Se realizó sensibilización de la etapa productiva dl programa Técnico en Contabilización de operaciones comerciales y financieras, docente y aprendices de grado 10 (3431480) de la IE Centenario, socialización de la ruta GP, los formatos 023, 165, bitácoras, concertación de evidencias y fechas de entrega.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

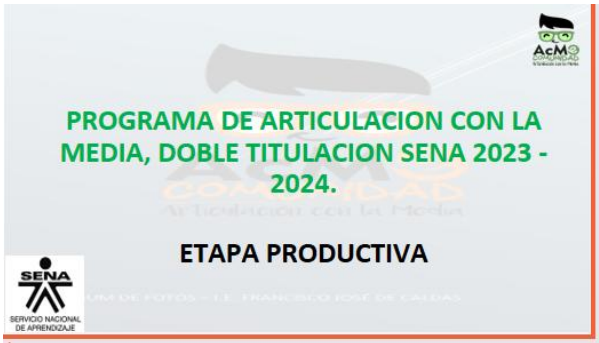
ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Realizar acta como soporte de la gestión.	**Mayo de 2026**	**Instructora Heidy Milena Ibarguen Mosquera.**	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Julio Cesar Pulgarín	**I E Centenario**	**SI**		
Carlos Alberto Diaz G	**I E Centenario**	**SI**		

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.

ANEXOS


PROGRAMA DE ARTICULACION CON LA MEDIA, DOBLE TITULACION SENA 2023 - 2024.
ETAPA PRODUCTIVA
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE
1


LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL CONSTA DE DOS ETAPAS
ETAPA LECTIVA
Es aquella en la cual el Aprendiz SENA adquiere los conocimientos relacionados con cada una de las competencias del Programa de Formación y desarrolla habilidades a través del aprendizaje por proyectos.
1344 Horas
ETAPA PRODUCTIVA
Es aquella en la cual el Aprendiz SENA aplica, complementa, fortalece y consolida sus competencias afines al Programa de Formación, en términos de conocimiento, habilidades, destrezas, actitudes y valores en tiempo diferente al de la Etapa Lectiva.
864 Horas
Las dos Etapas Formativas son necesarias para lograr la certificación.
2


Objetivo de la Etapa productiva
INDUCCIÓN
Mi etapa productiva
La etapa productiva, debe permitirle al Aprendiz aplicar los conocimientos relacionados con el programa de formación que ha adelantado y demostrar las habilidades y destrezas en la resolución de problemas reales del sector productivo, asumiendo estrategias y metodologías de autogestión.


ALTERNATIVAS DE ETAPA PRODUCTIVA
1 Contrato de Aprendizaje en una empresa del sector real.
2 Apoyo a una Unidad Productiva Familiar
3 Monitoria
4 Participación en Proyecto Productivo
5 Vinculación Laboral o Contractual en una empresa del sector real.
6 Proyecto de Investigación
7 Apoyo a una institución estatal nacional o territorial, ONG o entidad sin AL.
8 Pasantía

Requisitos para el desarrollo de la Etapa productiva

En las diferentes alternativas, es a partir del segundo semestre del primer año o grado décimo (10), previa gestión de sensibilización al aprendiz.

*Jornada educativa por año de cuarenta (40) semanas, horas establecidas para el cumplimiento de etapa productiva, ejecución del horario para etapa lectiva paralelo a la etapa productiva, inicio de etapa productiva (segundo semestre de grado 10).

5

Momentos del Seguimiento de la Etapa Productiva

Momento de Concertación

- ✔ Se Concertan las actividades que realizará el aprendiz durante el desarrollo de la Etapa Productiva y de las cuales quedará una evidencia del proceso. (Bitácoras)

Momento de Seguimiento

- ✔ Se indaga sobre los aspectos actitudinales y comportamentales del aprendiz.
- ✔ Se indaga sobre los aspectos técnicos del aprendiz

Momento de Finalización

- ✔ Se realizara un informe final, diligenciamiento del punto 4 del formato, Evaluación etapa productiva. (Tener en cuenta que el aprendiz ya debe de tener en Sofía los juicios emitidos de la etapa lectiva y productiva).

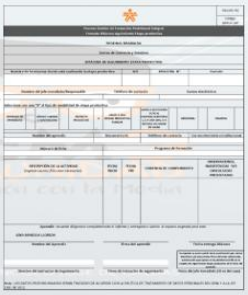
6

Instrumento para el Seguimiento de la Etapa productiva

GFPI-F-023_Formato_Planeacion_seguimiento_y_evaluacion_etapa_productiva



Formato de Bitácora de la Etapa productiva



La Etapa Productiva según el Reglamento del Aprendiz

CAPÍTULO III. DEBERES Y PROHIBICIONES DEL APRENDIZ SENA.

- ✔ Cumplir con la reglamentación y directrices que se emitan por el SENA para la realización de la etapa productiva.
- ✔ Portar el uniforme de manera decorosa dentro del Centro de Formación, en los ambientes donde se desarrollen actividades extracurriculares y entornos diferentes al académico. Así como en el desarrollo de la etapa productiva, cuando la empresa patrocinadora lo exija.

9

La Etapa Productiva según el Reglamento del Aprendiz

Artículo 23. Deserción:

Se establece como Deserción, el abandono de la formación por parte del aprendiz y se configura cuando:

- ✔ En formación titulada presencial, virtual y a distancia en etapa productiva: Existe una Inasistencia injustificada durante tres (3) días consecutivos a la empresa con la que desarrolla la alternativa establecida o por no presentar las evidencias según plan de trabajo establecido para las respectivas alternativas y no dar cumplimiento con un (1) plan de mejoramiento establecido por el ente responsable.
- ✔ Se considera deserción en formaciones tituladas para técnica, cuando el aprendiz no entrega las evidencias solicitadas para su respectiva evaluación y proceso de certificación.

10

La Etapa Productiva según el Reglamento del Aprendiz

CAPÍTULO VII. MEDIDAS FORMATIVAS Y SANCIONES

Parágrafo 4. PLANES DE MEJORAMIENTO

- ✔ Plan de Mejoramiento: Es una medida formativa académica para garantizar el logro del o de los resultado(s) de Aprendizaje que no fueron superado(s). Se traduce en un documento firmado por el o los instructor (es), el Aprendiz y el coordinador académico, que contiene el o los resultados de aprendizaje que no han sido superados, las actividades de aprendizaje y las evidencias de conocimiento, desempeño y producto que debe presentar el Aprendiz para evaluar el logro en unas fechas establecidas. Debe ejecutarse en las fechas acordadas y dentro del término máximo de veinte (20) días calendario, contados a partir de la fecha de suscripción del plan de mejoramiento.
- ✔ El número máximo de planes de mejoramiento académico durante toda la etapa lectiva, es de dos (2) relacionados con los resultados de aprendizaje no alcanzados; y para la etapa productiva, es de uno (1).

La Etapa Productiva según el Reglamento del Aprendiz

Artículo 37. Comité de evaluación y seguimiento del Centro de formación.

Parágrafo 1. Según sea el caso, se podrá invitar a las sesiones del comité de evaluación y seguimiento a personas que ayuden a comité a tomar una decisión más objetiva, como por ejemplo: al responsable de contrato de aprendizaje cuando el caso sea de etapa productiva por todas las connotaciones legales que estos casos llevan consigo; a un delegado de la institución si el caso es de Articulación con la Media; a un delegado de una institución cuando el caso es de Convenios. En todos los casos, los invitados tendrán voz, pero no voto.

Requerimientos para Certificación del Programa de Formación.

La ejecución de la etapa productiva iniciará en el segundo semestre de grado décimo y va máximo hasta el último día académico de grado once.

Culminado el grado once, el aprendiz deberá presentar la documentación requerida para evaluar el resultado de aprendizaje de la etapa productiva.

13

Orientación Ocupacional, Registro APE

✔ Inscripción o actualización de datos en la Agencia Pública de Empleo.
https://agenciapublicadeempleo.sena.edu.co/Paginas/inicio.aspx



14

Orientación Ocupacional, Registro APE

✔ Iniciación a la vida laboral y competencias blandas.

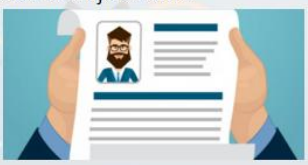


15

Orientación Ocupacional, Registro APE

✔ Orientación ocupacional:
Entrevista, elaboración de hoja de vida.





16

Fondo Emprender



https://youtu.be/tu-bexOKBCM

17

GRACIAS

PROGAMA DE ARTICULACION CON LA MEDIA, DOBLE TITULACION SENA
PROCESO DE SEGUIMIENTO ETAPA PRODUCTIVA
2023

SANDRA MILENA NARANJO
Instructora de Seguimiento

18