



ACTA No. 17		
NOMBRE DE LA REUNIÓN: COMITÉ VALIDACIÓN TÉCNICA DE NORMAS SECTORIALES MESA SECTOR PESCA 270602045-1-Comercializar productos del mar en platoes según técnicas de pregón y normativa sanitaria		
CIUDAD Y FECHA: Tumaco, 05-06-2026	HORA INICIO: 2:00 p.m.	HORA FIN: 5:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Casa de la Cultura Guapi	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO: Calle 3 frente al rio Guapi	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Saludo y presentación a los expertos técnicos asistentes 2. Inducción y socialización del proceso de normalización de competencias laborales. Validación de las Normas Sectoriales de Competencia Laboral: 270602045-1-Comercializar productos del mar en platoes según técnicas de pregón y normativa sanitaria		
OBJETIVO DE LA REUNIÓN: Evaluar productos de normalización de la Mesa Sectorial de Sector Pesca: Norma Sectorial de Competencia Laboral: 270602045-1-Comercializar productos del mar en platoes según técnicas de pregón y normativa sanitaria		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
1. La metodóloga de red María Cristina Hurtado Zúñiga, agradece la asistencia a los Albeiro Camacho Portocarrero, Ana Milet Armero Valencia, Jhon Kener Camacho Portocarrero, Libio Santos Armero , quienes participan en el comité como experto técnico en validación técnica directa. 2. La Metodóloga de normalización, socializa con los expertos técnicos el objetivo de la reunión, el cual está enfocado en la validación técnica de las Normas Sectoriales de Competencia laboral: 270602045-1-Comercializar productos del mar en platoes según técnicas de pregón y normativa sanitaria		
Título: Comercializar productos del mar en platoes según técnicas de pregón y normativa sanitaria		



5. Actividad es Claves	4. Desempeño	3. Criterios de Desempeño	
Disponer condicione s	Alistamiento de utensilios y platón (1.1, 1.2, 1.3, B2, C1)	1.1	La constatación de estado físico del platón está acorde con técnicas inspección
		1.2	La limpieza del platón y utensilios está acorde con técnicas de higiene y buenas prácticas de manipulación
		1.3	El orden de áreas y superficies está acorde con técnicas de higiene y técnicas de aseo
	Acondicionami ento de producto (1.4, 1.5, 1.6, B1, D1)	1.4	La clasificación de producto del mar está acorde con tipo de producto y práctica tradicional
		1.5	La distribución de producto del mar en platón corresponde con tipo de producto y práctica tradicional
		1.6	La preservación del producto del mar está acorde con práctica tradicional y buenas prácticas de manipulación
Ofertar productos	Exhibir producto (2.1, 2.2, 2.3, B1, B2, C1)	2.1	La ubicación de área de venta está acorde con flujo de clientes y técnicas de comercio tradicional
		2.2	La acomodación de platones con producto cumple con técnicas de organización y técnicas exhibición
		2.3	La adecuación del canal de venta tradicional corresponde con técnicas de organización y técnicas exhibición
	Pregonado de producto (2.4, 2.5, 2.6, D1)	2.4	La interacción con clientes corresponde con técnicas de comunicación tradicional y tipos de jerga regional
		2.5	El uso de expresiones rítmicas está acorde con técnicas de comunicación tradicional y tipos de jerga regional
		2.6	El enunciado de información del producto está acorde con técnicas de comunicación tradicional y tipos de jerga regional
Manipular producto	Seguimiento de condiciones de inocuidad del producto (3.1, 3.2, 3.3, B1, D1)	3.1	La detección de cambios de frescura del producto está acorde con técnicas inspección y buenas prácticas de manipulación
		3.2	La separación de sobrantes está acorde con prácticas tradicionales y buenas prácticas de manipulación
		3.3	La protección del producto está acorde con prácticas tradicionales y buenas prácticas de manipulación
	Arreglar productos del cliente (3.3, 3.4, 3.5, 3.6, B2, C1)	3.3	La selección del producto está acorde con tipo de producto y técnicas de comercio tradicional
		3.4	El pesaje del producto está acorde con tipo de producto y técnicas de medición
		3.5	El porcionado de producto está acorde con tipo del producto y técnicas de corte
Gestionar venta	Interactuar con clientes potenciales	3.6	El empaque de producto está acorde con tipo del producto y técnicas de comercio tradicional
		4.1	La respuesta de preguntas del cliente está acorde con técnicas de comunicación tradicional y técnicas de comercio tradicional
		4.2	La recomendación de formas de consumo está acorde con tipo del producto y técnicas de comercio tradicional



	(4.1, 4.2, 4.3, B1)	4.3	El acuerdo de venta está acorde con tipo de producto y técnicas de comercio tradicional
	Cierre de venta (4.4, 4.5, 4.6, 4.7, B2)	4.4	La recepción de dinero está acorde con técnicas de comercio tradicional
		4.5	La confirmación el dinero recibido está acorde con técnicas de comercio tradicional
		4.6	El cálculo de cambio de dinero está acorde con técnicas de comercio tradicional
		4.7	La entrega de cambio de dinero está acorde con técnicas de comercio tradicional
Aplica marque el numeral de la actividad	NO aplica	Descripción Los resultados esenciales que aplican a toda la función son:	
1, 2, 3,4		El uso de elementos de protección personal cumple con protocolos de seguridad y salud en el trabajo	
1, 2, 3,4		El cambio de postura corporal cumple con protocolos de seguridad y salud en el trabajo	
1, 2, 3,4		El manejo de residuos cumple con procedimiento técnico y normativa ambiental	
1, 2, 3,4		El registro de información está acorde con técnicas de comunicación tradicional	
Conocimientos esenciales			
A. Platón y utensilios: concepto, tipos, características, tipos de materiales, técnicas de inspección, de higiene y de organización (1.1, 1.2, 1.3)			
B. Producto del mar: tipos, características, técnicas de selección, de clasificación y de distribución, técnicas tradicionales de preservación, características de frescura, técnicas de detección de cambios, protocolos de separación y protección, técnicas de selección, de pesaje, de porcionado y de empaque (1.4, 1.5, 1.6, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6)			
C. Saberes tradicionales: concepto, características, tipos, prácticas tradicionales (1.4, 1.5, 1.6, 3.2, 3.3)			
D. Buenas prácticas de manipulación: concepto, características, protocolos de higiene personal, técnicas de orden y aseo, protocolos de manipulación higiénica de productos (1.2, 1.6, 3.1, 3.2, 3.3)			
E. Venta de producto del mar: concepto, características, tipos, técnicas de identificación de flujo de clientes, tipos de áreas de venta y protocolos de ubicación y acomodación, técnicas de comercio tradicional, técnicas de adecuación de canal (2.1, 2.2, 2.3, 3.3, 3.6, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7)			
F. Pregonado tradicional de producto: concepto, técnicas de comunicación, tipos de expresiones rítmicas, autóctonas y populares, tipos de expresiones culturales y regionales, tipos de interacciones con clientes, tipos de contenido, tipos de registros (2.4, 2.5, 2.6, 4.1, D1)			
G. Gestión de seguridad y salud en el trabajo: generalidades, técnicas de higiene postural y manejo de cargas, tipos de elementos de protección, técnicas de uso (B1, B2)			
H. Gestión ambiental: tipos de residuos y protocolos de disposición (C1)			



Evidencias Requeridas			
El desarrollo competente de la función se demuestra a través de: (Asociar las evidencias con los criterios de desempeño, según corresponda)			
Evidencias de desempeño	Directo:	1. Alistamiento de utensilios y platón (1.1, 1.2, 1.3, B2, C1)	
		2. Acondicionamiento de producto (1.4, 1.5, 1.6, B1, D1)	
		3. Exhibir producto (2.1, 2.2, 2.3, B1, B2, C1)	
		4. Pregonado de producto (2.4, 2.5, 2.6, D1)	
		5. Seguimiento de condiciones de inocuidad del producto (3.1, 3.2, 3.3, B1, D1)	
		6. Arreglar productos del cliente (3.3, 3.4, 3.5, 3.6, B2, C1)	
		7. Interactuar con clientes potenciales (4.1, B1)	
		8. Cierre de venta (4.4, 4.5, 4.6, 4.7, B2)	
		De Producto:	9. Producto del mar comercializado (4.2, 4,3)
Evidencia de conocimiento	1. Producto del mar: tipos, características, técnicas de selección, de clasificación y de distribución, técnicas tradicionales de preservación, características de frescura, técnicas de detección de cambios, protocolos de separación y protección, técnicas de selección, de pesaje, de porcionado y de empaque (1.4, 1.5, 1.6, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6)		
	2. Venta de producto del mar: concepto, características, tipos, técnicas de identificación de flujo de clientes, tipos de áreas de venta y protocolos de ubicación y acomodación, técnicas de comercio tradicional, técnicas de adecuación de canal (2.1, 2.2, 2.3, 3.3, 3.6, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7)		
Se realiza la presentación de la norma sectorial, se les explica la necesidad interna del SENA de contar con una norma de competencia laboral para este oficio que se realiza en los cuatro departamentos del suroccidente colombiano.			
CONCLUSIONES			
Se realiza el diligenciamiento del formato GICL-F-016 - Lista de Validación Técnica Norma Sectorial de Competencia Laboral			
ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD/DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Consolidación de los resultados de la validación técnica	14-06-2026	María Cristina Hurtado Zúñiga	
DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES			



NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERV ACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Albeiro Camacho Portocarrero	Independiente	Si	No aplica	<i>Albeiro Camacho</i>
Ana Milet Armero Valencia	Independiente	Si	No aplica	<i>Ana Milet Armero</i>
Jhon Kener Camacho Portocarrero	Independiente	Si	No aplica	<i>Jhon Kener Camacho</i>
Libio Santos Armero	Independiente	Si	No aplica	<i>Libio Santos Armero</i>
María Cristina Hurtado Zúñiga	SENA	Si	No aplica	<i>María Cristina Hurtado</i>

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





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. 18		
NOMBRE DE LA REUNIÓN: COMITÉ VALIDACIÓN TÉCNICA DE NORMAS SECTORIALES MESA SECTOR PESCA 270602045-1-Comercializar productos del mar en platones según técnicas de pregón y normativa sanitaria		
CIUDAD Y FECHA: Guapi, 12-06-2026	HORA INICIO: 2:00 p.m.	HORA FIN: 5:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Casa de la Cultura Guapi	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO: Calle 3 frente al río Guapi	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Saludo y presentación a los expertos técnicos asistentes 2. Inducción y socialización del proceso de normalización de competencias laborales. Validación de las Normas Sectoriales de Competencia Laboral: 270602045-1-Comercializar productos del mar en platones según técnicas de pregón y normativa sanitaria		
OBJETIVO DE LA REUNIÓN: Evaluar productos de normalización de la Mesa Sectorial de Sector Pesca: Norma Sectorial de Competencia Laboral: 270602045-1-Comercializar productos del mar en platones según técnicas de pregón y normativa sanitaria		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
1. La metodóloga de red María Cristina Hurtado Zúñiga, agradece la asistencia a los Melba Ángulo Caicedo, María Felisa Sinisterra Solís, Dionicia Moran Sinisterra , quienes participan en el comité como experto técnico en validación técnica directa. 2. La Metodóloga de normalización, socializa con los expertos técnicos el objetivo de la reunión, el cual está enfocado en la validación técnica de las Normas Sectoriales de Competencia laboral: 270602045-1-Comercializar productos del mar en platones según técnicas de pregón y normativa sanitaria		
Título: Comercializar productos del mar en platones según técnicas de pregón y normativa sanitaria		



5. Actividad es Claves	4. Desempeño	3. Criterios de Desempeño	
Disponer condicione s	Alistamiento de utensilios y platón (1.1, 1.2, 1.3, B2, C1)	1.1	La constatación de estado físico del platón está acorde con técnicas inspección
		1.2	La limpieza del platón y utensilios está acorde con técnicas de higiene y buenas prácticas de manipulación
		1.3	El orden de áreas y superficies está acorde con técnicas de higiene y técnicas de aseo
	Acondicionami ento de producto (1.4, 1.5, 1.6, B1, D1)	1.4	La clasificación de producto del mar está acorde con tipo de producto y práctica tradicional
		1.5	La distribución de producto del mar en platón corresponde con tipo de producto y práctica tradicional
		1.6	La preservación del producto del mar está acorde con práctica tradicional y buenas prácticas de manipulación
Ofertar productos	Exhibir producto (2.1, 2.2, 2.3, B1, B2, C1)	2.1	La ubicación de área de venta está acorde con flujo de clientes y técnicas de comercio tradicional
		2.2	La acomodación de platones con producto cumple con técnicas de organización y técnicas exhibición
		2.3	La adecuación del canal de venta tradicional corresponde con técnicas de organización y técnicas exhibición
	Pregonado de producto (2.4, 2.5, 2.6, D1)	2.4	La interacción con clientes corresponde con técnicas de comunicación tradicional y tipos de jerga regional
		2.5	El uso de expresiones rítmicas está acorde con técnicas de comunicación tradicional y tipos de jerga regional
		2.6	El enunciado de información del producto está acorde con técnicas de comunicación tradicional y tipos de jerga regional
Manipular producto	Seguimiento de condiciones de inocuidad del producto (3.1, 3.2, 3.3, B1, D1)	3.1	La detección de cambios de frescura del producto está acorde con técnicas inspección y buenas prácticas de manipulación
		3.2	La separación de sobrantes está acorde con prácticas tradicionales y buenas prácticas de manipulación
		3.3	La protección del producto está acorde con prácticas tradicionales y buenas prácticas de manipulación
	Arreglar productos del cliente (3.3, 3.4, 3.5, 3.6, B2, C1)	3.3	La selección del producto está acorde con tipo de producto y técnicas de comercio tradicional
		3.4	El pesaje del producto está acorde con tipo de producto y técnicas de medición
		3.5	El porcionado de producto está acorde con tipo del producto y técnicas de corte
Gestionar venta	Interactuar con clientes potenciales	3.6	El empaque de producto está acorde con tipo del producto y técnicas de comercio tradicional
		4.1	La respuesta de preguntas del cliente está acorde con técnicas de comunicación tradicional y técnicas de comercio tradicional
		4.2	La recomendación de formas de consumo está acorde con tipo del producto y técnicas de comercio tradicional



	(4.1, 4.2, 4.3, B1)	4.3	El acuerdo de venta está acorde con tipo de producto y técnicas de comercio tradicional
	Cierre de venta (4.4, 4.5, 4.6, 4.7, B2)	4.4	La recepción de dinero está acorde con técnicas de comercio tradicional
		4.5	La confirmación el dinero recibido está acorde con técnicas de comercio tradicional
		4.6	El cálculo de cambio de dinero está acorde con técnicas de comercio tradicional
		4.7	La entrega de cambio de dinero está acorde con técnicas de comercio tradicional
Aplica marque el numeral de la actividad	NO aplica	Descripción Los resultados esenciales que aplican a toda la función son:	
1, 2, 3,4		El uso de elementos de protección personal cumple con protocolos de seguridad y salud en el trabajo	
1, 2, 3,4		El cambio de postura corporal cumple con protocolos de seguridad y salud en el trabajo	
1, 2, 3,4		El manejo de residuos cumple con procedimiento técnico y normativa ambiental	
1, 2, 3,4		El registro de información está acorde con técnicas de comunicación tradicional	
Conocimientos esenciales			
A. Platón y utensilios: concepto, tipos, características, tipos de materiales, técnicas de inspección, de higiene y de organización (1.1, 1.2, 1.3)			
B. Producto del mar: tipos, características, técnicas de selección, de clasificación y de distribución, técnicas tradicionales de preservación, características de frescura, técnicas de detección de cambios, protocolos de separación y protección, técnicas de selección, de pesaje, de porcionado y de empaque (1.4, 1.5, 1.6, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6)			
C. Saberes tradicionales: concepto, características, tipos, prácticas tradicionales (1.4, 1.5, 1.6, 3.2, 3.3)			
D. Buenas prácticas de manipulación: concepto, características, protocolos de higiene personal, técnicas de orden y aseo, protocolos de manipulación higiénica de productos (1.2, 1.6, 3.1, 3.2, 3.3)			
E. Venta de producto del mar: concepto, características, tipos, técnicas de identificación de flujo de clientes, tipos de áreas de venta y protocolos de ubicación y acomodación, técnicas de comercio tradicional, técnicas de adecuación de canal (2.1, 2.2, 2.3, 3.3, 3.6, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7)			
F. Pregonado tradicional de producto: concepto, técnicas de comunicación, tipos de expresiones rítmicas, autóctonas y populares, tipos de expresiones culturales y regionales, tipos de interacciones con clientes, tipos de contenido, tipos de registros (2.4, 2.5, 2.6, 4.1, D1)			
G. Gestión de seguridad y salud en el trabajo: generalidades, técnicas de higiene postural y manejo de cargas, tipos de elementos de protección, técnicas de uso (B1, B2)			
H. Gestión ambiental: tipos de residuos y protocolos de disposición (C1)			



Evidencias Requeridas			
El desarrollo competente de la función se demuestra a través de: (Asociar las evidencias con los criterios de desempeño, según corresponda)			
Evidencias de desempeño	Directo:	1. Alistamiento de utensilios y platón (1.1, 1.2, 1.3, B2, C1)	
		2. Acondicionamiento de producto (1.4, 1.5, 1.6, B1, D1)	
		3. Exhibir producto (2.1, 2.2, 2.3, B1, B2, C1)	
		4. Pregonado de producto (2.4, 2.5, 2.6, D1)	
		5. Seguimiento de condiciones de inocuidad del producto (3.1, 3.2, 3.3, B1, D1)	
		6. Arreglar productos del cliente (3.3, 3.4, 3.5, 3.6, B2, C1)	
		7. Interactuar con clientes potenciales (4.1, B1)	
		8. Cierre de venta (4.4, 4.5, 4.6, 4.7, B2)	
		De Producto:	9. Producto del mar comercializado (4.2, 4,3)
Evidencia de conocimiento	1. Producto del mar: tipos, características, técnicas de selección, de clasificación y de distribución, técnicas tradicionales de preservación, características de frescura, técnicas de detección de cambios, protocolos de separación y protección, técnicas de selección, de pesaje, de porcionado y de empaque (1.4, 1.5, 1.6, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6)		
	2. Venta de producto del mar: concepto, características, tipos, técnicas de identificación de flujo de clientes, tipos de áreas de venta y protocolos de ubicación y acomodación, técnicas de comercio tradicional, técnicas de adecuación de canal (2.1, 2.2, 2.3, 3.3, 3.6, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7)		
Se realiza la presentación de la norma sectorial, se les explica la necesidad interna del SENA de contar con una norma de competencia laboral para este oficio que se realiza en los cuatro departamentos del suroccidente colombiano.			
CONCLUSIONES			
Se realiza el diligenciamiento del formato GICL-F-016 - Lista de Validación Técnica Norma Sectorial de Competencia Laboral			
ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD/DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Consolidación de los resultados de la validación técnica	14-06-2026	María Cristina Hurtado Zúñiga	
DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES			



NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERV ACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Melba Ángulo Caicedo	Asociación de Comercializadoras de productos pesqueros de la galería de guapi	Si	No aplica	<i>Melba Angulo</i>
María Felisa Sinisterra Solís	Asociación de Comercializadoras de productos pesqueros de la galería de guapi	Si	No aplica	<i>María Felisa</i>
Dionicia Moran Sinisterra	Asociación de Comercializadoras de productos pesqueros de la galería de guapi	Si	No aplica	<i>Dionicia M</i>
Luisa Caicedo Sinisterra	Asociación de Comercializadoras de productos pesqueros de la galería de guapi	Si	No aplica	<i>Luisa</i>
María Cristina Hurtado Zúñiga	SENA	Si	No aplica	<i>María Cristina Hurtado</i>

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





De acuerdo con La Ley 1381 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.

GOR-F-084V02