Contenido

Introducción 3
1. Diagnóstico 4
2. Justificación Del Proceso De Formación 5
3. Fase 1: Diseño del Componente de Formación 6
3.1. Estructura del Componente de Formación 6
3.2. Metodología de Formación 8
3.3. Resultados esperados 9
4. Fase 2: Diseño Curricular de los Módulos de Formación 9
5. Fase 3: Desarrollo de las jornadas de formación 11
5.1. Sesión De Inducción Virtual 12
5.2. Desarrollo De Los Módulos 14
6. Fase 4: Seguimiento Del Proceso Formativo 21
7. **Evaluación del proceso formativo** 23
7.1. Análisis de la encuesta de satisfacción 25
7.2. Certificados de formación 27
8. Dificultades y aprendizajes del proceso 28
9. Conclusiones finales 29

CORPOSOCIAL

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Modulo Erradicación del Trabajo Infantil 10
Ilustración 2: Jornadas de Formación 11
Ilustración 3: Sesión sincrónica de Modelo De Negocio Y Comercialización (Vitrinismo) 15
Ilustración 4: Sesión sincrónica de Servicio al Cliente 17
Ilustración 5: Sesión sincrónica de Medidas Sanitarias 18
Ilustración 6: Sesión sincrónica de Educación Financiera 19
Ilustración 7: Sesión sincrónica de Herramientas Tecnológicas 21
Ilustración 8: Ejemplo de visualización avance en plataforma del beneficiario 24
Ilustración 9: Entrega Certificado de Formación 27

TABLA DE TABLAS

Tabla 1: Estructura general de la formación 11
Tabla 2: Progreso de Participación de Beneficiarios en Plataforma 22
Tabla 3: Tabla de análisis de la encuesta de satisfacción 25

CORPOSOCIAL

Introducción

En el marco de la estrategia de fortalecimiento a micronegocios, se desarrolló un proceso formativo orientado a mejorar las capacidades administrativas, comerciales, organizativas y operativas de las unidades productivas beneficiarias, reconociendo su papel fundamental en la dinamización de la economía local, la generación de ingresos y la sostenibilidad de los territorios.

Estas formaciones fueron concebidas como un espacio de aprendizaje práctico y aplicado, ajustado a las necesidades, realidades y oportunidades de los participantes, con el propósito de brindar herramientas útiles para la toma de decisiones, la optimización de sus procesos y el mejoramiento de su competitividad.

El presente informe da cuenta del desarrollo de las jornadas de formación implementadas, describiendo su enfoque metodológico, los temas abordados, la participación de los beneficiarios y los principales resultados alcanzados. Asimismo, evidencia el valor de estos espacios como mecanismo de acompañamiento y fortalecimiento empresarial, en la medida en que contribuyen al desarrollo de conocimientos, habilidades y competencias clave para la consolidación y crecimiento de los micronegocios intervenidos.

CORPOSOCIAL

1. Diagnóstico

El análisis de necesidades realizado previamente a los micronegocios tipo tienda beneficiarios constituyó el insumo técnico fundamental para orientar el componente de fortalecimiento, en la medida en que permitió identificar de manera integral las principales brechas, problemáticas, capacidades existentes y oportunidades de mejora presentes en las unidades productivas intervenidas. Este ejercicio diagnóstico no se limitó a una caracterización general de los beneficiarios, sino que profundizó en dimensiones estratégicas para la sostenibilidad y competitividad de los negocios, tales como la gestión financiera y administrativa, la operación cotidiana del establecimiento, las prácticas comerciales y de servicio al cliente, la organización del punto de venta, el uso e implementación de herramientas tecnológicas, el cumplimiento de medidas sanitarias y de manipulación de alimentos, así como otras capacidades transversales relacionadas con la planeación, la toma de decisiones y la adaptación a las dinámicas del entorno.

A partir de este proceso de caracterización, consolidación y análisis de la información, fue posible reconocer no solo necesidades comunes entre los beneficiarios, sino también particularidades territoriales y operativas que incidían directamente en el desempeño de cada micronegocio. De esta manera, el diagnóstico permitió establecer criterios de priorización técnica frente a los temas que requerían mayor atención, considerando aspectos como el nivel de afectación de cada problemática, su frecuencia, su impacto en la sostenibilidad del negocio y la posibilidad de ser abordada desde el proceso de fortalecimiento. Este enfoque facilitó una lectura más precisa de la realidad de los micronegocios, evitando intervenciones genéricas y promoviendo una planeación formativa verdaderamente contextualizada.

En consecuencia, los hallazgos obtenidos sirvieron de base para definir líneas de intervención y contenidos formativos pertinentes, coherentes y ajustados a las realidades operativas, comerciales y administrativas de los beneficiarios. Gracias a ello, fue posible estructurar un plan de fortalecimiento y formación alineado con las necesidades efectivamente identificadas en territorio, garantizando correspondencia entre el diagnóstico realizado y las acciones implementadas posteriormente. Esta articulación permitió que el proceso formativo respondiera de manera más acertada a las brechas detectadas, favoreciendo el desarrollo de capacidades prácticas en los beneficiarios y aumentando la pertinencia, utilidad e impacto de la intervención.

2. Justificación Del Proceso De Formación

El proceso de formación se plantea como una estrategia orientada a responder de manera directa a las necesidades identificadas en el diagnóstico realizado a los micronegocios tipo tienda beneficiarios, el cual permitió reconocer brechas y oportunidades de mejora en aspectos clave para su sostenibilidad, competitividad y desempeño operativo. En este sentido, la formación fue estructurada a partir de temáticas prioritarias para este tipo de unidades productivas, tales como medidas sanitarias y normatividad, gestión financiera, atención y servicio al cliente, modelo de negocio y comercialización (vitrinismo), así como la implementación de herramientas tecnológicas. Estas temáticas responden de manera precisa a las necesidades evidenciadas en territorio y se articulan con las realidades operativas, comerciales y administrativas de los tenderos beneficiarios.

Adicionalmente, es importante señalar que este proceso de formación no surge de manera aislada, sino que corresponde a una ruta metodológica y temática que ya fue implementada y verificada en la vigencia anterior del programa de tenderos, evidenciando su pertinencia como mecanismo de fortalecimiento para este tipo de micronegocios. La experiencia previa permitió validar la utilidad de los contenidos abordados, así como la necesidad de dar continuidad a una estrategia formativa enfocada en el fortalecimiento de capacidades prácticas, aplicables al funcionamiento cotidiano de las tiendas de barrio y alineadas con sus principales desafíos de gestión, comercialización, organización y sostenibilidad.

Bajo este enfoque, la formación busca brindar herramientas concretas para mejorar la administración del negocio, fortalecer la relación con los clientes, optimizar la organización del punto de venta, promover buenas prácticas sanitarias y facilitar una incorporación gradual de herramientas tecnológicas que aporten a una gestión más eficiente. De igual manera, el componente de educación financiera adquiere especial relevancia, en tanto contribuye a fortalecer la toma de decisiones relacionadas con ingresos, gastos, ahorro, control financiero y sostenibilidad económica del micronegocio.

De esta manera, la formación no solo responde a los hallazgos evidenciados en el proceso diagnóstico, sino que se consolida como una herramienta fundamental para fortalecer las capacidades empresariales de los micronegocios tenderos, mejorar sus condiciones de operación y promover su permanencia y crecimiento en el mercado. En consecuencia, este proceso aporta al mejoramiento de la productividad, la competitividad y la sostenibilidad de las unidades productivas intervenidas,

generando efectos positivos tanto en la economía familiar de los beneficiarios como en la dinamización económica de los territorios.

3. Fase 1: Diseño del Componente de Formación

El componente de formación fue concebido como una estrategia de fortalecimiento pensada para responder de manera concreta a las necesidades, brechas y oportunidades de mejora identificadas en el diagnóstico realizado a los micronegocios tipo tienda beneficiarios. Su diseño partió de un enfoque práctico y contextualizado, orientado a brindar herramientas realmente útiles para el día a día de los tenderos, especialmente en aspectos relacionados con la operación del negocio, su administración, la atención al cliente y la sostenibilidad de la unidad productiva. Todo ello, teniendo en cuenta las realidades del territorio y las dinámicas propias de las tiendas de barrio.

A partir de los resultados del diagnóstico, el proceso formativo se organizó alrededor de líneas estratégicas priorizadas, definidas según los temas que presentaban mayores necesidades de fortalecimiento. Estas líneas corresponden a medidas sanitarias y normatividad, gestión financiera, educación financiera, atención y servicio al cliente, modelo de negocio y comercialización (vitrinismo) y herramientas tecnológicas. Cada una de estas temáticas fue seleccionada por su relevancia para mejorar el funcionamiento de los micronegocios y fortalecer sus capacidades operativas, comerciales y administrativas.

Bajo esta lógica, el componente de formación integró contenidos teóricos y prácticos que facilitaran la apropiación de conocimientos aplicables al funcionamiento cotidiano del negocio. De esta manera, se promovieron mejoras en la organización del punto de venta, el cumplimiento de condiciones básicas sanitarias, la toma de decisiones financieras, la relación con los clientes y la incorporación gradual de herramientas tecnológicas. En conjunto, este diseño permitió construir una ruta de fortalecimiento coherente con las necesidades identificadas, útil para los beneficiarios y alineada con los propósitos del programa.

3.1. Estructura del Componente de Formación

El proceso formativo se organizó en cinco módulos temáticos:

a) Modelo de negocio y comercialización (Vitrinismo):

Este módulo estuvo orientado a fortalecer la forma en que los tenderos disponen y presentan sus productos dentro del establecimiento, entendiendo que la organización

visual del negocio influye directamente en la experiencia de compra. A través de este componente se promovieron prácticas para mejorar la distribución del espacio, resaltar productos estratégicos, facilitar el recorrido del cliente dentro de la tienda y aprovechar mejor las áreas de exhibición. Asimismo, se incentivó la actualización periódica de la presentación del punto de venta como una acción que puede favorecer la rotación de inventario, aumentar la visibilidad de la oferta y contribuir al fortalecimiento de las ventas.

b) **Medidas sanitarias, normatividad y manipulación de alimentos:**

Este componente se enfocó en reforzar conocimientos y prácticas relacionadas con las condiciones básicas de higiene y salubridad que deben mantenerse en los micronegocios tipo tienda, especialmente en aquellos que comercializan alimentos y productos de consumo inmediato. Se abordaron temas asociados a la limpieza y desinfección de espacios, el manejo adecuado de residuos, la conservación de productos perecederos y la importancia de implementar rutinas básicas de saneamiento. De igual manera, se sensibilizó a los beneficiarios sobre la relevancia del cumplimiento normativo, no solo para evitar posibles riesgos o incumplimientos, sino también para generar mayor confianza en los clientes y mejorar las condiciones generales del establecimiento.

c) **Atención, servicio al cliente y fidelización:**

Este módulo buscó fortalecer las capacidades de los tenderos en su relacionamiento con los clientes, reconociendo que el buen servicio constituye uno de los principales factores de permanencia y diferenciación en este tipo de negocios. En este espacio se trabajaron aspectos relacionados con la comunicación asertiva, la atención cordial, el manejo adecuado de situaciones difíciles y la construcción de vínculos cercanos con la comunidad. También se abordaron acciones sencillas de fidelización, orientadas a mejorar la experiencia del cliente, incentivar su regreso al establecimiento y consolidar relaciones comerciales más estables y sostenibles.

d) **Gestión y educación financiera:**

A través de este componente se brindaron herramientas básicas para mejorar la administración económica del micronegocio, partiendo de la necesidad de fortalecer el control y la organización de la información financiera. Se trabajaron temas como el registro de ingresos y gastos, el reconocimiento de costos, la importancia del ahorro, el manejo del dinero dentro del negocio y la toma de decisiones financieras más conscientes. Asimismo, se promovió la comprensión de aspectos elementales de la

formalización y del cumplimiento tributario, destacando su importancia para el crecimiento del negocio y para el acceso a nuevas oportunidades de fortalecimiento.

e) **Uso e implementación de herramientas tecnológicas:**

Este módulo estuvo orientado a promover la apropiación gradual de herramientas tecnológicas aplicables al funcionamiento diario del micronegocio, con el fin de facilitar procesos administrativos, comerciales y de atención al cliente. Durante la formación se abordaron alternativas como medios de pago electrónicos, aplicaciones básicas para el control del negocio, redes sociales y recursos digitales de fácil uso, resaltando su utilidad para optimizar tareas, reducir errores y mejorar la relación con los consumidores. En este sentido, el componente buscó acercar a los tenderos a procesos de transformación digital de manera práctica, sencilla y ajustada a su realidad operativa.

3.2. Metodología de Formación

El componente de formación se desarrolló bajo una metodología teórico-práctica, participativa y orientada al aprendizaje significativo, que permitió la apropiación de conocimientos y su aplicación en el contexto de cada asociación.

A partir del análisis del perfil de los beneficiarios —quienes presentan limitaciones de tiempo, bajos niveles de alfabetización digital y una alta carga de responsabilidades operativas— se estructuró una estrategia formativa orientada a garantizar la flexibilidad y accesibilidad del proceso de aprendizaje. En este marco, se implementó una modalidad virtual mixta que articula sesiones sincrónicas (en tiempo real) con actividades asincrónicas (autogestionadas), facilitando la participación de los asistentes y permitiéndoles avanzar en su proceso formativo sin afectar el desarrollo de sus actividades comerciales diarias.

Las principales características metodológicas incluyen:

- Aprendizaje basado en la práctica: Cada temática fue acompañada de ejercicios aplicados, estudios de caso y ejemplos reales que facilitaron la comprensión y apropiación de los contenidos.
- Adaptación al contexto: Garantizando pertinencia y aplicabilidad.
- Acompañamiento técnico: Durante las sesiones se brindó orientación directa para resolver dudas específicas y apoyar la apropiación de los conocimientos de cada Tendero.

Las sesiones de formación se desarrollaron en espacios grupales, promoviendo la interacción, el intercambio de experiencias y el fortalecimiento del trabajo colaborativo.

3.3. Resultados esperados

Como resultado de la implementación del componente de formación, se espera:

- Fortalecimiento de capacidades financieras, enfocadas en el reconocimiento de costos, ingresos, utilidad y manejo básico de recursos, facilitando una mejor comprensión de la sostenibilidad económica de sus iniciativas.
- Fortalecimiento de capacidades comerciales, relacionadas con la atención al cliente, la presentación de productos, la promoción y la identificación de oportunidades de mercado para sus unidades productivas.
- Fortalecimiento de capacidades integrales en normatividad sanitaria, estructuración de modelos de negocio, uso de herramientas tecnológicas y enfoque social y comunitario, orientadas a mejorar la operación de unidades productivas tipo tienda, la identificación de oportunidades de mercado, la gestión y promoción de productos, así como el reconocimiento del rol de las asociaciones en el desarrollo local.

En conjunto, estos resultados contribuirán a mejorar la competitividad de las asociaciones, fortalecer su sostenibilidad en el tiempo y generar un impacto positivo en el desarrollo económico y social de sus territorios.

4. Fase 2: Diseño Curricular de los Módulos de Formación

Con base en la metodología definida, se diseñó una estructura curricular compuesta por tres módulos de formación, los cuales fueron organizados e implementados a través de la plataforma educativa Q10, permitiendo una gestión ordenada de los contenidos, el seguimiento al proceso formativo y el acceso permanente a los recursos por parte de los participantes.

La estructura curricular fue concebida de manera progresiva y articulada, de tal forma que cada módulo contribuyera al desarrollo de competencias específicas y complementarias, orientadas al fortalecimiento integral de las asociaciones. En este sentido, los contenidos fueron organizados siguiendo una secuencia lógica que inicia con el fortalecimiento organizacional y administrativo, avanza hacia la comprensión

de aspectos operativos y normativos, y culmina con el desarrollo de capacidades comerciales y de estructuración de modelos de negocio.

Cada módulo integró actividades teórico-prácticas, recursos pedagógicos digitales, ejercicios aplicados y espacios de interacción, que facilitaron la apropiación de los contenidos y su relación directa con las dinámicas productivas de las asociaciones. De esta manera, la estructura curricular no solo buscó la transmisión de conocimientos, sino el desarrollo de capacidades aplicables que permitan a las organizaciones avanzar de manera progresiva hacia la consolidación de unidades productivas tipo tienda con enfoque comunitario.

El diseño curricular de los módulos de formación, en el cual se detallan los objetivos, contenidos temáticos, metodologías, recursos pedagógicos y estrategias de evaluación, se encuentra consignado en el **Anexo 1. Plan de Formación**. Este anexo permite evidenciar de manera estructurada la organización del proceso formativo y la coherencia entre los componentes desarrollados y las capacidades que se buscan fortalecer en las asociaciones beneficiarias.

Se elaboró e implementó un módulo especial, desarrollado en modalidad asincrónica, orientado a sensibilizar a los micronegocios sobre la erradicación del trabajo infantil y a fortalecer su rol como actores corresponsables en la garantía y protección de los derechos de la niñez. Este espacio formativo abordó, con un lenguaje claro y pedagógico, contenidos esenciales relacionados con la comprensión del trabajo infantil, su impacto social, las afectaciones que genera en la salud, la educación y el desarrollo integral de niños y niñas, así como situaciones cotidianas que pueden presentarse en contextos comerciales y familiares, permitiendo promover una reflexión consciente sobre la importancia de prevenir y rechazar cualquier práctica que vulnere su bienestar.

Ilustración 1: Modulo Erradicación del Trabajo Infantil



Fuente: Archivo digital del CPT

5. Fase 3: Desarrollo de las jornadas de formación

Una vez completado el proceso de configuración académica, carga de contenidos y vinculación de los participantes, se dio vía libre al inicio de las jornadas de formación. Esto permitió que las sesiones virtuales programadas se llevaran a cabo de acuerdo con el cronograma establecido, garantizando así que los participantes tuvieran acceso pleno al contenido y comenzaran su aprendizaje de manera efectiva.

El proceso de formación se llevó a cabo entre el 16 y el 22 de diciembre de 2025, con sesiones virtuales programadas todo los días de esa semana de diciembre en el horario de 2:00 p.m. a 4:00 p.m. Además, se habilitó la plataforma digital para alojar los contenidos, publicar las clases grabadas y realizar el seguimiento al avance individual de los participantes.

Ilustración 2: Jornadas de Formación



Fuente: Elaboración propia

Cada módulo se desarrolló con una duración aproximada de **4 horas**, distribuidas entre sesiones sincrónicas (en vivo) y asincrónicas (videos tutoriales, casos de estudio, cápsulas explicativas y testimonios). Esta estructura pedagógica permitió que los beneficiarios adaptaran su aprendizaje a sus propios horarios y ritmos de trabajo, garantizando mayor cobertura e inclusión.

Tabla 1: Estructura general de la formación

ACTIVIDAD	Modulo 1 MODELO DE NEGOCIO Y	Modulo 2 MEDIDAS SANITARIAS	Modulo 3 SERVICIO AL CLIENTE	Modulo 4 EDUCACIÓN FINANCIERA	Modulo 5 HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS

	COMERCIALIZACIÓN (VITRINISMO)				
Sesión Virtual Formación (Sincrónica)	**2 horas**	**3 horas**	**3 horas**	**2 horas**	**2 horas**
Video tutorial (Asincrónica)	**1 hora**			**1 hora**	**1 hora**
Caso de estudio (Asincrónica)		**1 hora**			
Video testimonio (Asincrónica)			**1 hora**		
Evaluación	**1 hora**	**1 hora**	**1 hora**	**1 hora**	**1 hora**
TOTAL	**4 horas**	**5 horas**	**5 horas**	**4 horas**	**4 horas**

Fuente: Plan de Formación

5.1. Sesión De Inducción Virtual

Antes de la publicación inicial del curso, el día 15 de diciembre de 2025 se llevó a cabo una jornada virtual de inducción por medio de Google Meet, dirigida a los beneficiarios del programa. En este espacio se brindó una orientación general sobre el acceso y uso de la plataforma Q10, explicando el procedimiento para ingresar, consultar los contenidos disponibles, revisar las actividades correspondientes a cada módulo y acceder a las sesiones sincrónicas programadas dentro del proceso formativo.

De manera complementaria, posteriormente se compartieron videos tutoriales con el propósito de facilitar el proceso de ingreso y navegación en la plataforma. En estos recursos se explicó paso a paso cómo acceder con el usuario y la contraseña asignados a cada participante, definidos a partir de su número de cédula, así como recomendaciones prácticas para el uso de la plataforma desde dispositivos móviles y computadores. Con el fin de garantizar que todos los beneficiarios pudieran consultar este material de apoyo de manera permanente y sencilla, el video fue alojado en el canal de YouTube del Centro de Productividad del Tolima. **(Anexo 2. Video inducción Plataforma Q10).**



Fuente: Canal de YouTube del Centro de Productividad del Tolima

A cada participante se le envió, por medio de WhatsApp, la invitación correspondiente para asistir a la sesión de inducción. Esta acción permitió que los beneficiarios contaran oportunamente con la información necesaria sobre la fecha, hora y acceso a la jornada, favoreciendo su participación en el proceso de familiarización con la plataforma y con las herramientas dispuestas para la formación.

Una vez concluido el proceso de estructuración y parametrización del programa en la plataforma Q10, se dio paso a la publicación gradual de los contenidos, habilitando cada módulo de formación de manera secuencial y de acuerdo con el cronograma previsto. Esta dinámica permitió que los participantes accedieran en el momento adecuado a los materiales correspondientes a cada sesión, facilitando un proceso de aprendizaje ordenado, progresivo y articulado con el desarrollo de las jornadas formativas. Así, se aseguró que los beneficiarios dispusieran de los recursos requeridos en cada fase del proceso, promoviendo una participación más activa y un seguimiento más adecuado de los contenidos.

Con el propósito de facilitar una navegación clara y efectiva en la plataforma, se implementó una estrategia de acompañamiento basada en el envío periódico de tutoriales en video. Estos recursos, elaborados de forma sencilla y comprensible, explicaban paso a paso cómo ingresar a la plataforma, cómo consultar los materiales de apoyo asociados a cada módulo y cómo acceder a las sesiones sincrónicas, las cuales, además, quedaban grabadas para su posterior consulta. Esta estrategia

resultó clave para disminuir posibles barreras tecnológicas y favorecer que los participantes aprovecharan de manera adecuada todos los recursos disponibles dentro del proceso formativo. **(Ver Anexo 3. Tutoriales Plataforma Q10)**

5.2. Desarrollo De Los Módulos

El desarrollo de los módulos de formación se ejecutó a partir de una secuencia metodológica organizada, que integró espacios sincrónicos con actividades de aprendizaje autónomo, favoreciendo la apropiación gradual de los contenidos por parte de los participantes.

Inicialmente, para cada módulo se programó una sesión virtual sincrónica, en la que se presentaron los conceptos centrales, se explicaron los contenidos temáticos y se generaron espacios de interacción mediante la participación de los asistentes, la resolución de inquietudes y el desarrollo de ejercicios prácticos. Estas sesiones permitieron contextualizar cada temática y brindar una comprensión inicial guiada por el equipo formador**. (Ver Anexo 4. Sesiones sincrónicas)**

Posteriormente, los beneficiarios continuaron su proceso de aprendizaje de manera autónoma a través de la revisión de los materiales de apoyo dispuestos en la plataforma Q10, entre ellos presentaciones, videos explicativos y otros recursos pedagógicos. Este componente asincrónico permitió afianzar los conocimientos abordados durante las sesiones en vivo, ofreciendo a los participantes la posibilidad de consultar los contenidos según su ritmo de aprendizaje y disponibilidad de tiempo. **(Ver Anexo 5. Material de apoyo)**

De manera complementaria, cada módulo contó con un cuestionario de evaluación, diseñado para verificar la comprensión de los temas desarrollados y aportar al fortalecimiento del proceso formativo. En conjunto, la articulación entre sesiones sincrónicas, revisión autónoma de materiales y actividades de evaluación permitió consolidar una ruta de formación flexible, accesible y ajustada a las dinámicas de los participantes.

Las jornadas de formación se desarrollaron de acuerdo con el cronograma establecido, dando inicio el 16 de diciembre de 2025.

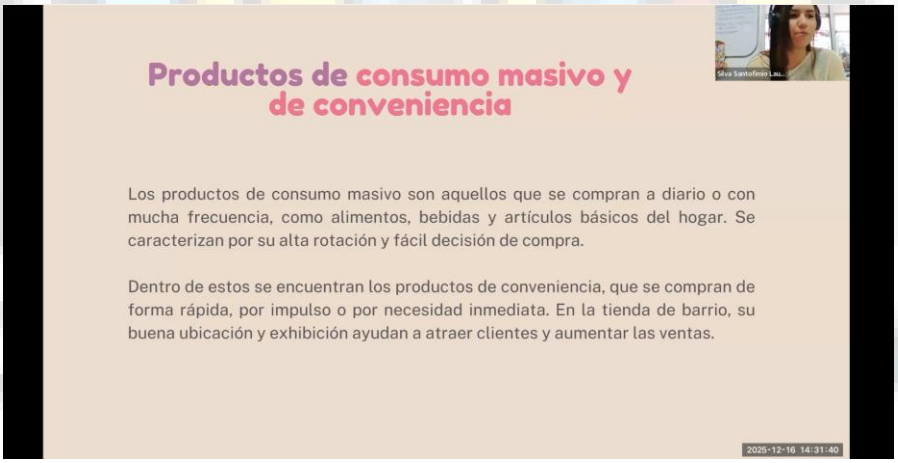
1. **MODELO DE NEGOCIO Y COMERCIALIZACIÓN (VITRINISMO)**

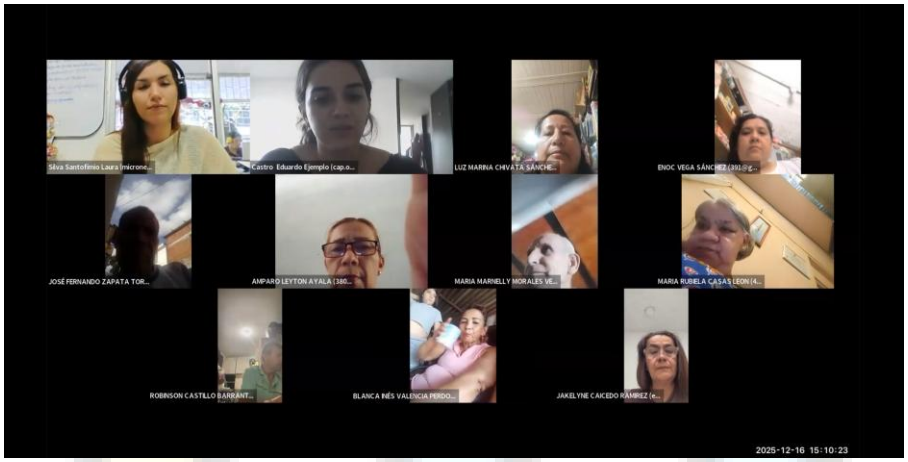
Durante el desarrollo de esta sesión se abordó, en primer lugar, la importancia de la tienda de barrio como un espacio que trasciende la venta de productos, al constituirse también en un punto de encuentro comunitario, una fuente de ingresos familiares y un canal cercano de abastecimiento para la población. A partir de esta contextualización,

se explicó el concepto de vitrinismo como una herramienta práctica para organizar y presentar mejor los productos, resaltando que una exhibición adecuada facilita la compra, genera confianza en el cliente e influye directamente en la decisión de compra. Asimismo, se analizaron aspectos relacionados con la forma en que compra el cliente de tienda de barrio, los diferentes tipos de consumidores que atiende el tendero y la necesidad de organizar el punto de venta pensando en sus hábitos, recorridos y preferencias.

En un segundo momento, la sesión se orientó hacia el reconocimiento de errores frecuentes en la organización del establecimiento, tales como la mezcla inadecuada de categorías, la saturación visual, la poca rotación de productos y la ubicación de artículos en zonas de baja visibilidad. Con base en ello, se presentaron principios básicos para mejorar la exhibición, entre ellos el orden, la limpieza, la separación por categorías, la buena iluminación y el fácil acceso a los productos. De igual manera, se explicaron criterios para distribuir los artículos según zonas estratégicas de la tienda, alturas de exhibición y técnicas como la organización horizontal, vertical y combinada, brindando orientaciones concretas para que los tenderos pudieran aplicar mejoras sencillas, funcionales y ajustadas a la realidad de sus negocios.

Ilustración 3: Sesión sincrónica de Modelo De Negocio Y Comercialización (Vitrinismo)





Fuente: Archivo Digital del CPT

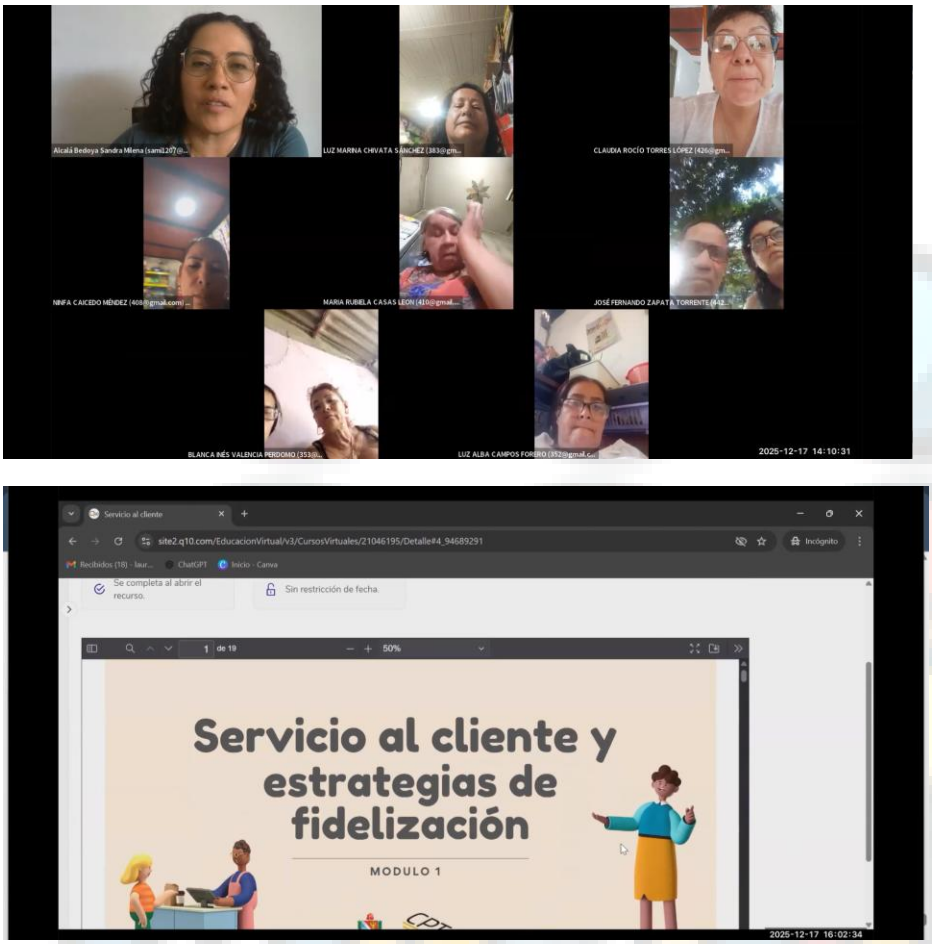
2. **Módulo 2. Servicio al Cliente**

Durante el desarrollo de esta sesión se trabajó, en primer lugar, el servicio al cliente como un elemento clave para la sostenibilidad y diferenciación de los micronegocios tipo tienda. A partir de preguntas orientadoras y ejemplos cercanos a la realidad de los tenderos, se promovió la reflexión sobre aquellos factores que hacen que un cliente regrese al negocio, compre con mayor frecuencia y lo recomiende a otras personas. En este marco, se explicó que la atención al cliente no se limita a un saludo cordial, sino que representa una experiencia integral que influye directamente en la percepción del negocio, en la confianza del comprador y en su decisión de volver. Asimismo, se abordó el concepto de fidelización, destacando la importancia de hacer sentir bien al cliente, reconocer sus gustos y necesidades, ofrecer promociones y generar un trato cercano que fortalezca la relación comercial.

En un segundo momento, la sesión profundizó en herramientas prácticas para mejorar la comunicación con los clientes y atender adecuadamente situaciones cotidianas dentro de la tienda. Se presentaron recomendaciones asociadas a la comunicación efectiva, como saludar con amabilidad, escuchar con paciencia, responder con claridad y utilizar expresiones positivas, resaltando que una buena interacción puede traducirse en mayores ventas y en una mejor permanencia de los clientes. De igual forma, se trabajó el manejo de quejas y resolución de conflictos, orientando a los participantes sobre la importancia de escuchar antes de reaccionar, ofrecer disculpas cuando sea necesario y brindar soluciones oportunas para que el cliente se retire satisfecho. Finalmente, se compartieron estrategias sencillas para fortalecer la fidelización mediante el uso de WhatsApp, incluyendo la comunicación de promociones, la difusión de novedades y el envío de mensajes en fechas especiales,

como una herramienta práctica para vender más y mantener una relación activa con los compradores.

Ilustración 4: Sesión sincrónica de Servicio al Cliente



Fuente: Archivo Digital del CPT

3. **Módulo 3. Medidas Sanitarias**

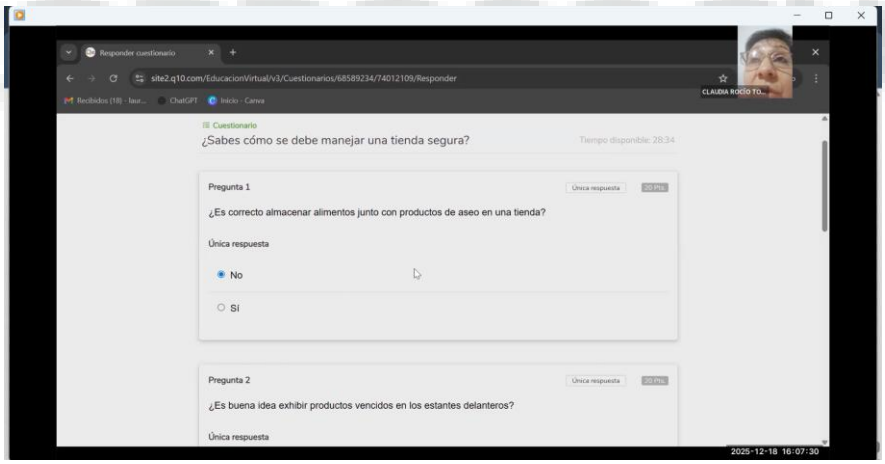
Durante el desarrollo de esta sesión se abordaron los principales lineamientos relacionados con las medidas sanitarias y el Plan Básico de Saneamiento como herramienta fundamental para garantizar condiciones adecuadas en los micronegocios tipo tienda. En un primer momento, se explicó el propósito del PBS y sus componentes esenciales, entre ellos el abastecimiento de agua potable, la limpieza y desinfección, el manejo de residuos sólidos y líquidos, las condiciones de almacenamiento, la infraestructura y el control de plagas. A partir de ello, se orientó a los participantes sobre la importancia de contar con agua segura para las labores diarias, mantener en buen estado y con limpieza periódica los tanques de almacenamiento, y disponer adecuadamente los residuos para evitar focos de

contaminación, malos olores y presencia de vectores que puedan afectar la inocuidad de los alimentos y las condiciones generales del establecimiento.

Posteriormente, la sesión profundizó en prácticas concretas para el almacenamiento y conservación segura de los productos, haciendo énfasis en la necesidad de organizar los alimentos en estanterías, nunca en el suelo, separar los alimentos de productos de aseo o sustancias químicas, y prevenir la contaminación cruzada entre alimentos crudos y cocidos. De igual manera, se trabajaron aspectos asociados al control de temperatura, la cadena de frío, la refrigeración, congelación y descongelación adecuada de productos perecederos, así como criterios de rotación de inventario bajo el principio PEPS, exhibición de productos con fechas próximas al vencimiento, etiquetado visible e higiene de vitrinas y estanterías. En conjunto, la sesión brindó orientaciones prácticas para que los tenderos fortalecieran sus hábitos sanitarios, redujeran riesgos en la manipulación de alimentos y mejoraran las condiciones de seguridad y confianza dentro de sus negocios.

Ilustración 5: Sesión sincrónica de Medidas Sanitarias





Fuente: Archivo Digital del CPT

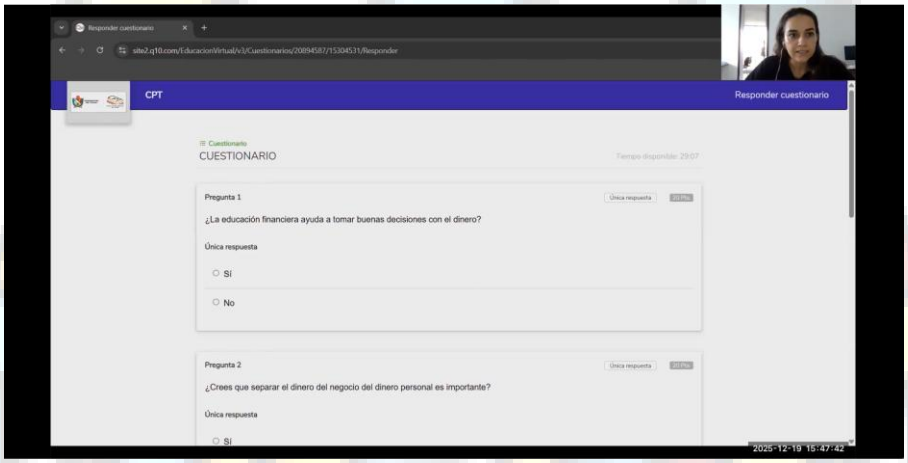
4. **Módulo 4. Educación Financiera**

Durante el desarrollo de esta sesión se abordó, en primer lugar, la educación financiera como una herramienta práctica para fortalecer la administración de los micronegocios tipo tienda y mejorar la toma de decisiones sobre el uso del dinero. A partir de este enfoque, se explicó a los participantes que la educación financiera permite comprender con mayor claridad cuánto gana realmente el negocio, cuánto se gasta y cuál es la utilidad obtenida una vez se descuentan los costos y egresos. En este marco, se trabajaron conceptos básicos como ingresos, gastos y utilidad, así como la importancia de separar los recursos personales de los del negocio, no gastar más de lo que entra y prepararse para eventualidades o periodos de baja venta. De igual manera, se profundizó en la identificación de los distintos tipos de gastos, diferenciando entre gastos fijos, variables y otros egresos que, aunque parecen menores, pueden afectar significativamente la rentabilidad del establecimiento.

En un segundo momento, la sesión se orientó hacia el control de gastos como una práctica necesaria para conocer el flujo real del dinero y tomar decisiones más seguras sobre compras, ahorro e inversión dentro de la tienda. Para ello, se presentaron ejercicios y recomendaciones dirigidas a que los tenderos registraran sus gastos durante varios días, clasificaran cuáles eran necesarios o evitables, y analizaran cuáles podían reducirse sin afectar la operación del negocio. Asimismo, se compartieron consejos prácticos para disminuir gastos innecesarios, como evitar compras excesivas, revisar facturas de servicios, controlar el fiado, negociar con proveedores y enfocar las compras en productos de mayor rotación. Finalmente, se dieron a conocer herramientas sencillas para llevar control financiero, entre ellas el cuaderno de cuentas, el uso básico de Excel y la aplicación “Gestor de gastos – finanzas”, promoviendo el registro diario como un hábito fundamental para fortalecer la sostenibilidad económica del micronegocio.

Ilustración 6: Sesión sincrónica de Educación Financiera





Fuente: Archivo Digital del CPT

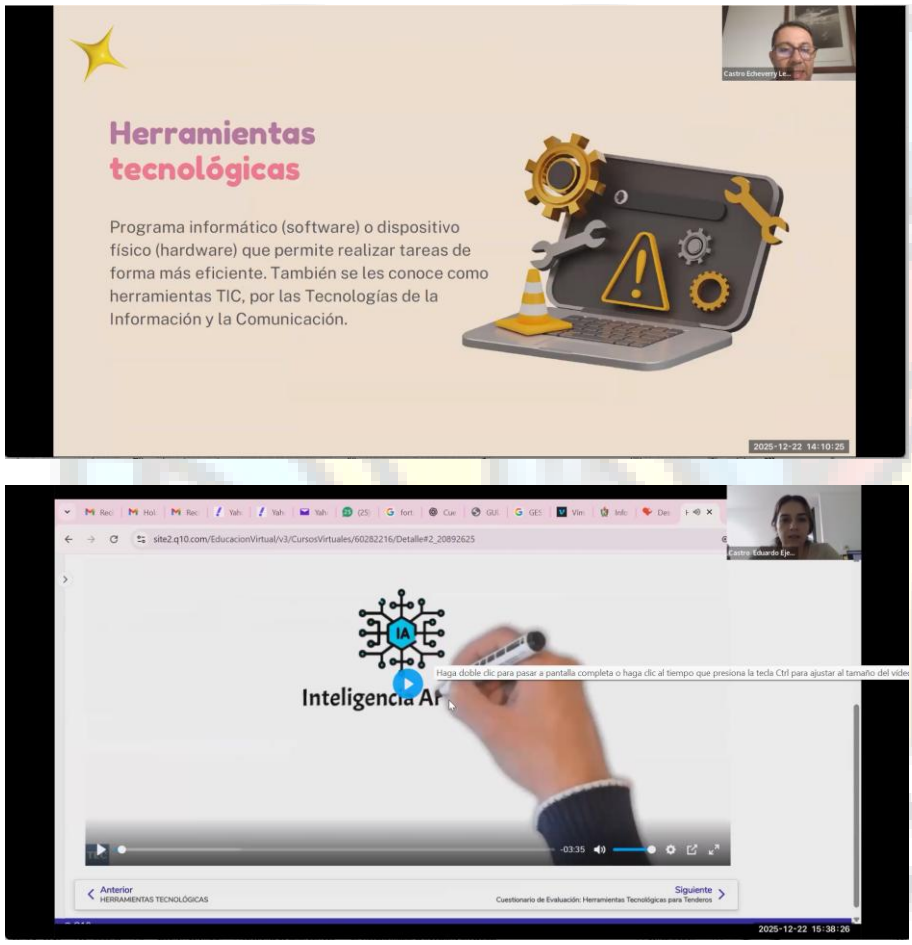
5. **Módulo 5. Herramientas tecnológicas**

Durante el desarrollo de esta sesión se abordó, en primer lugar, el concepto de herramientas tecnológicas como recursos que permiten facilitar tareas, optimizar tiempos y mejorar la gestión de los micronegocios tipo tienda. A partir de esta base, se explicó a los participantes cómo la incorporación de soluciones digitales puede aportar al ahorro de tiempo y recursos, al mejoramiento de la calidad del trabajo y al acceso más rápido a información útil para la toma de decisiones. En este marco, la sesión también orientó a los tenderos sobre la importancia de conocer mejor su negocio a partir del uso de herramientas simples como Excel, destacando su utilidad para organizar información, llevar control de ingresos, egresos y utilidades, y establecer metas a corto, mediano y largo plazo. Asimismo, se trabajó el tema de segmentación de clientes, resaltando que el conocimiento del público objetivo permite enfocar mejor la oferta comercial y fortalecer la estrategia de ventas del establecimiento.

En un segundo momento, la sesión profundizó en el uso de herramientas tecnológicas aplicadas a la comercialización, la atención al cliente y la visibilidad del negocio. Se presentaron alternativas de métodos de pago digital, como pasarelas de pago, transferencias inmediatas y diferentes medios electrónicos, resaltando su importancia para facilitar las

transacciones y ampliar las posibilidades de compra para los clientes. De igual manera, se abordaron herramientas de marketing digital y comunicación, entre ellas WhatsApp Business, Canva, Google Analytics y plataformas para la gestión de redes sociales, explicando sus beneficios para promocionar productos, organizar catálogos, fortalecer el contacto con los clientes y mejorar el posicionamiento comercial. La sesión tuvo un enfoque práctico, orientado a mostrar a los beneficiarios que la tecnología no solo simplifica procesos cotidianos, sino que también puede convertirse en una aliada para vender más, mejorar el servicio y fortalecer la competitividad del micronegocio.

Ilustración 7: Sesión sincrónica de Herramientas Tecnológicas



Fuente: Archivo Digital del CPT

6. Fase 4: Seguimiento Del Proceso Formativo

El seguimiento al proceso formativo se desarrolló de manera permanente y organizada a través de la plataforma Q10, herramienta que permitió hacer monitoreo al avance individual de cada participante en aspectos como el ingreso a los contenidos, la

consulta de los materiales de apoyo y el cumplimiento de las actividades evaluativas programadas.

Este seguimiento se realizó de forma periódica, mediante una revisión detallada del estado de cada beneficiario, lo que permitió identificar sus niveles de participación, posibles dificultades de acceso a la plataforma y el progreso alcanzado en cada uno de los módulos. Gracias a este ejercicio, fue posible contar con información actualizada sobre el comportamiento del proceso formativo y, a partir de ello, implementar acciones oportunas para favorecer la continuidad del aprendizaje.

De manera complementaria, se pusieron en marcha estrategias de acompañamiento orientadas a fortalecer la participación activa de los beneficiarios. Para ello, se enviaron recordatorios frecuentes a través de canales como WhatsApp, incentivando el ingreso a la plataforma, la revisión de los contenidos y el desarrollo de las actividades planteadas. Estas acciones contribuyeron a mantener el interés de los participantes y a mitigar posibles riesgos de deserción.

Así mismo, el uso de la plataforma Q10 facilitó la trazabilidad del proceso formativo, al dejar evidencia del cumplimiento de las actividades por parte de los participantes y permitir la generación de reportes relacionados con el avance del curso. En conjunto, este esquema de seguimiento fortaleció la gestión del proceso de formación, asegurando un acompañamiento constante y alineado con el cumplimiento de los objetivos propuestos. (**ver Anexo 6. Progreso de los Beneficiarios en Plataforma**)

Tabla 2: Progreso de Participación de Beneficiarios en Plataforma

	19 de diciembre	**22 de diciembre**	**26 de diciembre**	**29 de diciembre**
PROMEDIO	39,28%	52,5%	74,73%	97,06%
BENEFICIARIOS PARTICIPANDO	109	124	136	136

	30 de MARZO	**01 DE ABRIL**	**04 DE ABRIL**
PROMEDIO	10%	37,14%	87,57%
BENEFICIARIOS PARTICIPANDO	7	14	14

Fuente: Elaboración Propia

De manera complementaria al seguimiento realizado en la plataforma, se efectuó seguimiento telefónico a aquellos participantes que no registraban avances en el

proceso formativo. Durante estos contactos, algunos beneficiarios manifestaron dificultades para acceder a los cursos, principalmente asociadas al limitado manejo de herramientas tecnológicas.

En respuesta a esta situación, el equipo de seguimiento procedió a reenviar los videos tutoriales previamente elaborados y, adicionalmente, brindó orientación directa durante las llamadas, explicando paso a paso el ingreso a la plataforma, la visualización de contenidos y el acceso a las sesiones. Estas acciones permitieron apoyar a los participantes en la superación de barreras tecnológicas y facilitar su continuidad en el proceso formativo.

El seguimiento periódico del proceso formativo representó una herramienta clave para garantizar el desarrollo adecuado de las jornadas y el cumplimiento de los objetivos propuestos. Este tipo de seguimiento permitió identificar de manera oportuna el nivel de avance de cada participante, detectar posibles dificultades en el acceso a la plataforma o en la comprensión de los contenidos, y tomar acciones correctivas de forma inmediata. Asimismo, facilitó un acompañamiento más cercano y personalizado, fortaleciendo la motivación y el compromiso de los beneficiarios con el proceso de formación.

De igual manera, el monitoreo constante contribuyó a mejorar la trazabilidad del proceso, permitiendo contar con información actualizada sobre la participación, el acceso a los recursos y el cumplimiento de las actividades. Esto no solo optimizó la gestión del proceso formativo, sino que también permitió implementar estrategias de apoyo, como el envío de recordatorios y la asistencia técnica, que ayudaron a reducir barreras de acceso y a promover la continuidad en la formación. En conjunto, el seguimiento periódico fortaleció la calidad del proceso formativo, asegurando una mayor cobertura, participación y apropiación de los contenidos.

7. **Evaluación del proceso formativo**

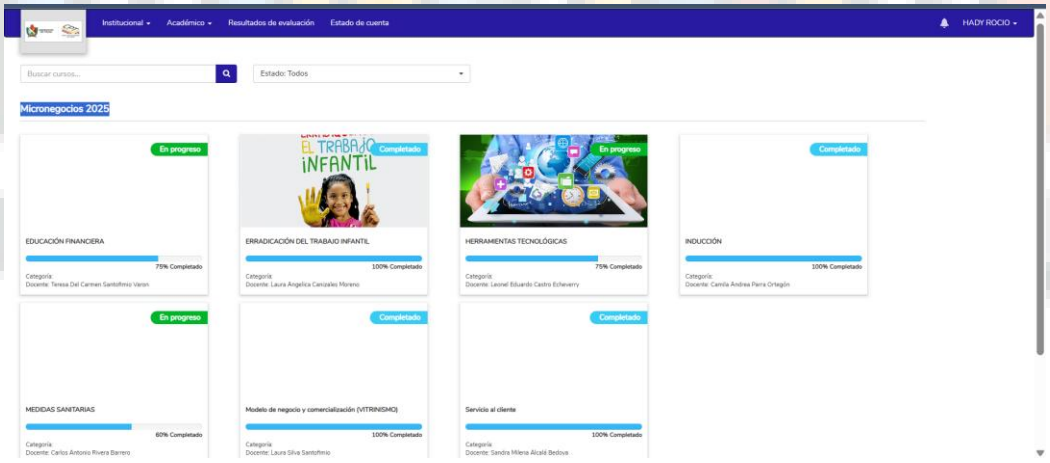
El cierre del proceso formativo se llevó a cabo a partir de la verificación detallada de los criterios establecidos para la finalización del curso, con el propósito de garantizar que los participantes hubieran cumplido de manera efectiva con las condiciones definidas dentro de la ruta de formación. Para ello, se realizó una revisión individual del avance registrado por cada beneficiario en la plataforma Q10, validando el nivel de cumplimiento alcanzado en relación con las actividades programadas a lo largo de los diferentes módulos. Como criterio de aprobación, se tomó como referencia el cumplimiento mínimo del 80% del proceso formativo, entendido no solo como el ingreso a la plataforma, sino como la participación activa en las sesiones, la consulta

de los contenidos dispuestos y el desarrollo de los cuestionarios de evaluación establecidos en cada componente temático.

Este ejercicio de verificación permitió consolidar de manera precisa el estado final de cada participante, identificando el nivel de compromiso y seguimiento que tuvo frente al proceso de aprendizaje desarrollado. De esta manera, fue posible constatar qué beneficiarios lograron avanzar satisfactoriamente en la ruta formativa y dar cumplimiento a los requerimientos definidos para el cierre del curso. La revisión individual en Q10 permitió además contar con un soporte organizado y trazable del proceso, facilitando la validación del recorrido realizado por cada participante dentro de la plataforma y evidenciando su interacción con los distintos recursos pedagógicos habilitados.

De manera complementaria, en el **Anexo 7. Evidencia de Formaciones** se incorporan los pantallazos correspondientes al avance registrado por cada participante, con el fin de dejar soporte individual del progreso alcanzado durante el desarrollo del proceso formativo. Estos registros permiten evidenciar de forma clara y verificable el porcentaje de cumplimiento alcanzado, el acceso a los contenidos, la participación en los módulos establecidos y el desarrollo de las actividades requeridas. En este sentido, el anexo se constituye en un respaldo documental importante del proceso, al permitir demostrar la trazabilidad del cierre formativo y la validación objetiva del cumplimiento por parte de los beneficiarios.

Ilustración 8: Ejemplo de visualización avance en plataforma del beneficiario



Fuente: Plataforma Q10

Este proceso permitió identificar con claridad cuáles participantes lograron cumplir con los requisitos mínimos establecidos por el programa, asegurando que hubieran tenido una participación real en el proceso formativo y una exposición suficiente a los

contenidos trabajados. Más allá de verificar un porcentaje de avance, esta revisión permitió confirmar que los beneficiarios efectivamente recorrieron la ruta de formación, participaron en las actividades propuestas y tuvieron la oportunidad de apropiarse de los temas desarrollados en cada módulo. En ese sentido, este ejercicio fue clave para realizar un cierre ordenado, sustentado y coherente con los objetivos del programa.

De manera complementaria, se aplicó una encuesta de satisfacción a los participantes, con el fin de conocer de primera mano su percepción sobre el desarrollo del programa, la calidad y claridad de los contenidos, la metodología utilizada y la utilidad práctica de los temas abordados para sus micronegocios. Esta herramienta permitió recoger la voz de los beneficiarios, identificar los aspectos que fueron mejor valorados dentro del proceso y, al mismo tiempo, reconocer oportunidades de mejora para futuras implementaciones. **(Anexo 8. Encuesta de satisfacción Programa formación)**.

En conjunto, estas acciones permitieron consolidar el cierre del curso de una manera más completa, ya que no solo se verificó el cumplimiento de los criterios de participación, sino que también se obtuvo retroalimentación valiosa para seguir fortaleciendo la calidad, pertinencia y utilidad de los procesos formativos desarrollados en el marco del proyecto.

7.1. Análisis de la encuesta de satisfacción

La encuesta de satisfacción aplicada al cierre del proceso formativo muestra una percepción muy positiva por parte de los participantes frente a la experiencia vivida. De las 150 respuestas registradas, 148 beneficiarios, equivalentes al 98,7 %, manifestaron que los temas fueron fáciles de entender; la totalidad de los participantes señaló que lo aprendido les será útil para su tienda y también indicó haberse sentido bien con los instructores. Así mismo, 143 personas, es decir el 95,3 %, expresaron que les gustó la forma en que se desarrollaron las clases, mientras que 149 participantes, equivalentes al 99,3 %, afirmaron que recomendarían este curso a otros tenderos. En conjunto, estos resultados reflejan que el proceso formativo fue bien recibido, generó una alta aceptación entre los beneficiarios y respondió de manera favorable a sus expectativas de aprendizaje.

Tabla 3: Tabla de análisis de la encuesta de satisfacción

Aspecto evaluado	Resultado obtenido	Porcentaje	Lectura del resultado

Participantes que consideraron que los temas fueron fáciles de entender	148 de 150	98,7 %	Refleja una alta comprensión de los contenidos abordados durante el proceso formativo.
Participantes que consideran que lo aprendido les servirá para su tienda	150 de 150	100 %	Evidencia una percepción total de utilidad práctica de los temas desarrollados para el fortalecimiento del micronegocio.
Participantes que manifestaron haberse sentido bien con los instructores	150 de 150	100 %	Muestra una valoración plenamente positiva frente al acompañamiento brindado por el equipo formador.
Participantes a quienes les gustó la forma en que se desarrollaron las clases	143 de 150	95,3 %	Indica una alta aceptación de la metodología implementada, así como de los materiales, ejemplos y dinámicas utilizadas.
Participantes que recomendarían el curso a otros tenderos	149 de 150	99,3 %	Refuerza la satisfacción general con el programa y la confianza en su pertinencia para otros beneficiarios.
Comentarios cualitativos más frecuentes	Agradecimiento, utilidad de los temas, interés en más capacitaciones	—	Los participantes destacan que los aprendizajes fueron aplicables a sus negocios y expresan interés en que estos espacios continúen.
Principales oportunidades de mejora identificadas	Más espacios presenciales o mixtos, más ejemplos prácticos, mayor duración y apoyo en tecnología	—	La encuesta permitió identificar recomendaciones concretas para fortalecer futuras versiones del proceso formativo.

Fuente: Elaboración propia

Los comentarios abiertos refuerzan aún más esta valoración positiva. En su mayoría, los participantes expresaron agradecimiento, destacaron la claridad de los temas y reconocieron que los contenidos abordados les dejaron aprendizajes útiles para aplicar en sus negocios. Varios beneficiarios señalaron que las capacitaciones les permitieron comprender mejor aspectos que antes no tenían claros, resolver dudas y adquirir herramientas prácticas para fortalecer la gestión de sus tiendas. De igual forma, muchas respuestas resaltan el interés de que este tipo de espacios continúe desarrollándose, incluso con mayor frecuencia, lo que demuestra no solo satisfacción con el proceso, sino también disposición para seguir participando en nuevas estrategias de fortalecimiento.

Al mismo tiempo, la encuesta permitió recoger algunas recomendaciones importantes para futuras implementaciones. Entre las principales sugerencias se encuentran la posibilidad de complementar la formación con más espacios presenciales o mixtos, ampliar la duración de algunas sesiones, incorporar más ejemplos prácticos y dinámicas participativas, y brindar un acompañamiento más cercano a quienes presentan mayores dificultades en el manejo de herramientas tecnológicas. También aparecieron comentarios relacionados con expectativas frente a certificación, capital semilla o entrega de elementos, lo cual evidencia que los beneficiarios valoran el proceso formativo como parte de una apuesta más amplia de acompañamiento institucional. En ese sentido, los resultados de la encuesta no solo confirman que la experiencia fue positiva y pertinente, sino que también dejan aprendizajes valiosos para seguir fortaleciendo la calidad y la utilidad de futuros procesos de formación dirigidos a micronegocios tenderos.

7.2. Certificados de formación

Una vez realizada esta verificación, se procedió a la generación de los certificados de formación para aquellos participantes que cumplieron con los requisitos establecidos. Estos certificados constituyen un reconocimiento al compromiso y participación activa en el proceso formativo, así como a la apropiación de los conocimientos impartidos durante las jornadas de formación.

La entrega de los certificados se realizó de manera presencial durante la visitas de entrega de capital semilla, lo que permitió articular el cierre del proceso formativo con el fortalecimiento productivo de las asociaciones. Este espacio también facilitó el reconocimiento directo a los participantes por su compromiso y participación en el programa.

Ilustración 9: Entrega Certificado de Formación



Fuente: Archivo Digital CPT

Finalmente, los certificados de formación representan un respaldo al fortalecimiento de capacidades desarrollado en el marco del proyecto, evidenciando la participación de los beneficiarios en un proceso orientado a mejorar sus competencias organizativas, administrativas y sociales.

8. Dificultades y aprendizajes del proceso

Durante el desarrollo del proceso formativo se identificaron algunas dificultades que incidieron en la participación y avance de los beneficiarios, especialmente aquellas relacionadas con el acceso y manejo de herramientas tecnológicas. Si bien la modalidad virtual permitió ampliar la cobertura y brindar mayor flexibilidad a los tenderos, también evidenció que no todos los participantes contaban con el mismo nivel de familiaridad con plataformas digitales, lo que generó barreras iniciales para el ingreso a Q10, la consulta de contenidos y el desarrollo de las actividades evaluativas. A ello se sumaron limitaciones asociadas a la disponibilidad de tiempo de los beneficiarios, quienes debían compatibilizar su proceso de formación con la atención diaria de sus micronegocios y sus responsabilidades familiares.

Otra dificultad identificada estuvo relacionada con la necesidad de mantener un acompañamiento constante para evitar la deserción o el rezago en el avance de algunos participantes. Esto hizo necesario fortalecer el seguimiento individual, implementar recordatorios frecuentes por WhatsApp y realizar llamadas telefónicas a quienes presentaban bajo nivel de participación o dificultades para continuar. De igual manera, la retroalimentación obtenida a través de la encuesta de satisfacción mostró que, aunque la valoración general del proceso fue muy positiva, algunos beneficiarios manifestaron interés en contar con más espacios presenciales o mixtos, mayor duración en algunas sesiones, más ejemplos prácticos y un acompañamiento más cercano para quienes presentan mayores dificultades en el uso de herramientas tecnológicas.

A partir de estas situaciones, el proceso dejó aprendizajes importantes para futuras implementaciones. En primer lugar, se reafirmó la importancia de realizar jornadas previas de inducción y de disponer materiales tutoriales sencillos, claros y accesibles que faciliten la apropiación inicial de la plataforma. Así mismo, se evidenció que el seguimiento periódico y personalizado constituye un factor clave para sostener la participación, resolver dificultades oportunamente y fortalecer el compromiso de los beneficiarios con la ruta formativa. También se confirmó que los contenidos prácticos,

contextualizados y directamente relacionados con la realidad de las tiendas de barrio generan mayor interés, apropiación y valoración por parte de los participantes.

En conjunto, el proceso permitió comprender que la formación virtual dirigida a micronegocios tenderos es pertinente y viable, siempre que esté acompañada de estrategias de apoyo técnico, comunicación cercana y metodologías flexibles que reconozcan las dinámicas cotidianas de esta población. De esta manera, las dificultades encontradas no solo representaron retos operativos, sino también oportunidades de aprendizaje para seguir fortaleciendo la calidad, pertinencia y alcance de futuros procesos de formación en el marco del proyecto.

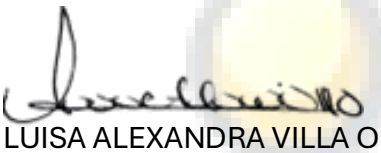
9. Conclusiones finales

El proceso de formación desarrollado en el marco del proyecto permitió avanzar de manera significativa en el fortalecimiento de capacidades empresariales de los micronegocios tipo tienda beneficiarios, mediante una ruta metodológica diseñada a partir de las necesidades identificadas en el diagnóstico previo. La selección de temáticas como vitrinismo, medidas sanitarias, atención al cliente, educación financiera y herramientas tecnológicas respondió de manera directa a las brechas detectadas en territorio, lo que aseguró una oferta formativa pertinente, útil y ajustada a la realidad operativa, comercial y administrativa de los tenderos participantes.

La implementación del componente formativo a través de una modalidad virtual mixta, apoyada en la plataforma Q10, permitió articular sesiones sincrónicas, materiales de consulta autónoma, actividades evaluativas y mecanismos de seguimiento continuo, favoreciendo un proceso de aprendizaje flexible y compatible con las dinámicas de los beneficiarios. A su vez, el acompañamiento permanente, los recordatorios y la orientación brindada durante el proceso fueron fundamentales para mantener la participación y facilitar la superación de barreras tecnológicas, especialmente en aquellos casos donde se presentaron mayores dificultades de acceso o uso de la plataforma.

Los resultados del proceso evidencian una experiencia altamente valorada por los participantes, quienes reconocieron la utilidad práctica de los temas abordados, la claridad de los contenidos y la pertinencia de la metodología implementada. La encuesta de satisfacción confirmó altos niveles de aceptación y mostró que los beneficiarios perciben la formación como una herramienta concreta para mejorar la organización de sus negocios, fortalecer la atención al cliente, mejorar sus prácticas financieras, incorporar hábitos sanitarios adecuados y acercarse al uso de herramientas tecnológicas aplicables a su actividad cotidiana.

En síntesis, el proceso formativo no solo contribuyó al cumplimiento de los objetivos del proyecto en materia de fortalecimiento empresarial, sino que también reafirmó el valor de la formación como un instrumento para mejorar la productividad, competitividad y sostenibilidad de los micronegocios tenderos. Así mismo, dejó bases importantes para la mejora continua de futuros procesos, en la medida en que permitió identificar tanto fortalezas metodológicas como oportunidades de ajuste que pueden enriquecer nuevas estrategias de acompañamiento y capacitación dirigidas a la economía popular del departamento del Tolima.



LUISA ALEXANDRA VILLA OLAYA

Directora Ejecutiva

Gerente

CORPOSOCIAL

ANEXOS

INFORME FORMACIONES MICRONEGOCIOS

Anexo 1. Plan de Formación Micronegocios

Centro de Productividad del Tolima

Plan de Formación para la Actividad de Fortalecimiento de Capacidades

Este plan de formación ha sido estructurado con el propósito de fortalecer las competencias empresariales y operativas de los tenderos beneficiarios del programa en el departamento del Tolima, brindándoles herramientas prácticas para mejorar la gestión de sus negocios y su competitividad en el mercado. La capacitación se fundamenta en un enfoque integral, abordando aspectos clave identificados en el análisis de necesidades de los micronegocios, tales como la adopción de medidas sanitarias, la educación financiera, el servicio al cliente, Modelo de negocio y comercialización (Vitrinismo). y la implementación de herramientas tecnológicas.

El programa está compuesto por cinco módulos de formación, diseñados para ofrecer un aprendizaje progresivo y aplicable a la realidad del sector. Cada módulo incluye contenidos teóricos y prácticos, con metodologías participativas que permitirán a los tenderos adquirir conocimientos esenciales para la administración y sostenibilidad de sus negocios. Para garantizar el acceso de todos los beneficiarios, las sesiones de formación se llevarán a cabo de manera virtual asincrónica, permitiendo que los participantes avancen a su propio ritmo.

Además, se contará con material de apoyo digital, como guías, videos explicativos, ejercicios prácticos y estudios de caso, con el fin de reforzar los aprendizajes. Asimismo, se habilitarán canales de acompañamiento y soporte, asegurando que los participantes puedan resolver dudas y recibir asistencia en la implementación de los conocimientos adquiridos en sus tiendas. Con esta estrategia de formación, se busca empoderar a los tenderos y dotarlos de herramientas que les permitan mejorar su productividad, rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

1. Objetivo de la formación

Fortalecer las competencias empresariales de los tenderos y mejorar la sostenibilidad de sus negocios en el mediano y largo plazo.

2. Programación de las Jornadas

Dado que los tenderos disponen de poco tiempo para asistir a sesiones de tipo presencial, las jornadas de formación se llevarán a cabo de manera virtual (Sincrónica y asincrónica) en las fechas programadas.

Si un tendero no puede participar en alguna clase, esta será grabada y publicada en la plataforma, permitiéndole acceder a ella en cualquier momento para revisarla. Además, para que los tenderos se familiaricen y desarrollen habilidades en el uso de dispositivos móviles, se les enviarán cápsulas informativas a través de WhatsApp, que podrán revisar en el momento que les resulte más conveniente durante el día.

Las formaciones tendrán una duración de 22 horas, que se desarrollarán en 3 semanas. El beneficiario lograra el objetivo del curso con una asistencia mayor al 80% del total del plan de formación.

Modalidad	Virtual (Sesiones sincrónicas y asincrónicas)
Jornada Inducción	15 de diciembre de 2025
Fecha Inicio	16 de diciembre de 2025
Fecha Finalización	22 de diciembre de 2025
Horario	2:00 p.m. a 4:00 p.m.
Plataforma:	Suministrada por el proveedor

3. Módulos y temas

A continuación, se presentan los módulos y objetivos de sesiones de formación:



3.1. **Módulo 1: Modelo de negocio y comercialización (Vitrinismo)**

Objetivo: Fortalecer la organización del punto de venta y la presentación comercial de la tienda, con el fin de mejorar la experiencia de compra y favorecer la rotación de productos.

Temas a desarrollar:

- Organización visual del establecimiento y distribución estratégica de productos, orientada a mejorar la accesibilidad, el orden y el atractivo del punto de venta.
- Aprovechamiento del espacio disponible y reorganización del inventario, buscando una mejor circulación dentro de la tienda y una disposición más funcional de los productos.
- Relación entre la presentación del negocio y el comportamiento de compra del cliente, destacando cómo el orden, la limpieza y la exhibición pueden influir en las ventas.
- Aplicación de técnicas básicas de merchandising en tiendas de barrio, para destacar productos de mayor rotación, promociones u ofertas.

- Importancia del rotulado y etiquetado como herramienta de información y orientación para el cliente al momento de comprar.

3.2. **Módulo 2: Medidas sanitarias y manipulación de alimentos**

Objetivo: Reforzar conocimientos y prácticas relacionadas con la higiene, la salubridad y el cumplimiento de condiciones sanitarias básicas en los micronegocios tipo tienda.

Temas a desarrollar:

- Elementos esenciales del Plan de Saneamiento Básico en establecimientos comerciales, incluyendo condiciones de limpieza, disposición de residuos, ventilación y acceso a agua potable.
- Procedimientos de limpieza y desinfección de superficies, equipos y utensilios, con énfasis en la prevención de riesgos de contaminación.
- Manejo adecuado de alimentos perecederos, conservación de productos, control de temperaturas y prevención de plagas dentro del establecimiento.
- Revisión de la normatividad sanitaria aplicable a los micronegocios, así como de los requisitos mínimos que deben cumplirse para operar en mejores condiciones.
- Análisis de las implicaciones del incumplimiento sanitario, tanto en términos de salud pública como en la reputación, permanencia y funcionamiento del negocio.

3.3. **Módulo 3: Servicio al cliente y estrategias de fidelización**

Objetivo: Fortalecer las habilidades de atención al cliente y promover acciones que contribuyan a consolidar relaciones comerciales más cercanas, estables y sostenibles.

Temas a desarrollar:

- Estrategias básicas para fidelizar clientes, tales como promociones, descuentos, trato personalizado y acciones que incentiven la recompra.

- Herramientas de comunicación efectiva que permitan mejorar la relación con el cliente y brindar una experiencia de compra positiva.
- Manejo adecuado de quejas, reclamos y situaciones difíciles dentro de la tienda, orientado a convertir los inconvenientes en oportunidades de mejora.
- Uso de medios de comunicación como el celular y aplicaciones de mensajería para mantener contacto con los clientes, recibir pedidos y fortalecer la atención.

3.4. **Módulo 4: Educación financiera y gestión contable**

Objetivo: Brindar herramientas básicas para mejorar la administración financiera del micronegocio y apoyar una toma de decisiones más organizada y consciente.

Temas a desarrollar:

- Uso de herramientas prácticas para el registro y control de ingresos y gastos, facilitando el seguimiento de la situación económica del negocio.
- Estrategias para mejorar el flujo de caja, controlar costos operativos y optimizar el uso de los recursos disponibles.
- Conceptos básicos sobre obligaciones tributarias y fiscales aplicables a los micronegocios, promoviendo mayor claridad frente al cumplimiento normativo.
- Importancia de la organización financiera y de la formalización como elementos que pueden aportar al crecimiento, la estabilidad y el acceso a nuevas oportunidades.

3.5. **Módulo 5: Implementación de herramientas tecnológicas**

Objetivo: Promover el uso progresivo de herramientas tecnológicas que contribuyan a mejorar la gestión, la operación y la visibilidad comercial de los micronegocios.

Temas a desarrollar:

- Importancia de la digitalización en los negocios de barrio y su aporte a la reducción de errores, la organización de procesos y la mejora en la administración.
- Uso de herramientas digitales para apoyar el control contable, el manejo del inventario y la gestión general del negocio.
- Conocimiento de métodos de pago digitales y facturación electrónica, resaltando sus ventajas para la operación y formalización del establecimiento.
- Uso de redes sociales y plataformas digitales como apoyo para la promoción del negocio, el contacto con clientes y el fortalecimiento de la presencia comercial.

4. Estrategia de Implementación y Seguimiento

- **Duración**

Cada módulo tendrá una duración estimada de 4 a 5 horas, distribuidas en sesiones accesibles.

- **Estrategias de implementación:** Se ofrecerán videos tutoriales, manuales digitales, talleres prácticos y foros de discusión, como material de apoyo de la formación:
  - **Sesión Virtual Formación (Sincrónica):** Jornadas de formación que se llevarán a cabo de manera virtual y tienen una duración de 2 a 3 horas dependiendo del módulo de formación. En caso de que un beneficiario no pueda participar en alguna sesión, esta será grabada y publicada en la plataforma, permitiéndole acceder a ella en cualquier momento.
  - **Video tutorial (Asincrónica):** Simulación paso a paso de la aplicación de una herramienta o metodología de acuerdo al módulo.
  - **Caso de estudio (Asincrónica):** Revisión de la aplicación de un caso relacionado con la temática a desarrollar.

- **Video testimonio (Asincrónica):** Entrevista con un tendero que ha implementado estrategias para mejorar su negocio.
- **Evaluación:** Se aplicarán encuestas y ejercicios para medir el nivel de aprendizaje en cada módulo.

- **Soporte y acompañamiento**

Se habilitará una línea de asistencia técnica para resolver dudas sobre la implementación de las herramientas aprendidas.

La estructura general de la formación se muestra a continuación:

ACTIVIDAD	Modulo 1 MODELO DE NEGOCIO Y COMERCIALIZACIÓN (VITRINISMO)	Modulo 2 MEDIDAS SANITARIAS	Modulo 3 SERVICIO AL CLIENTE	Modulo 4 EDUCACIÓN FINANCIERA	Modulo 5 HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
Sesión Virtual Formación (Sincrónica)	2 horas	3 horas	3 horas	2 horas	2 horas
Video tutorial (Asincrónica)	1 hora			1 hora	1 hora
Caso de estudio (Asincrónica)		1 hora			
Video testimonio (Asincrónica)			1 hora		
Evaluación	1 hora	1 hora	1 hora	1 hora	1 hora
TOTAL	**4 horas**	**5 horas**	**5 horas**	**4 horas**	**4 horas**

ANEXOS

INFORME FORMACIONES MICRONEGOCIOS

Anexo 6. Progreso de los Beneficiarios en Plataforma

PROGRESOS DÍA 19 DE DICIEMBRE DE 2025

No.	NOMBRE COMPLETO	Municipio	PROGRESO VITRINISMO	PROGRESO SERVICIO AL CLIENTE	PROGRESO MEDIDAS SANITARIAS	PROGRESO ED. FINANCIERA	PROGRESO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS	PROGRESO
1	MARIA ORFILIA PINTO PAEZ	Rioblanco	100	50	0	0	0	30
2	LUZ ALBA CAMPOS FORERO	Chaparral	100	66	60	0	0	45,2
3	BLANCA INÉS VALENCIA PERDOMO	Ibagué	100	100	100	0	0	60
4	ROSALBA SANCHEZ YATE	Chaparral	100	50	100	0	0	50
5	CONSUELO VELASQUEZ PARRA	Ibagué	100	100	60	0	0	52
6	MARICELDA TRIANA GUZMAN	Chaparral	100	100	100	0	0	60
7	OMAHYRA CANIZALEZ DIAZ	Chaparral	100	50	100	0	0	50
8	LUZ MARINA RESTREPO FLOREZ	Honda	100	100	0	0	0	40
9	PAOLA ANDREA LAVERDE LÓPEZ	Ibagué	100	100	60	0	0	52
10	ALBA NELLY CAICEDO DE VELASQUEZ	Ibagué	50	66	0	0	0	23,2
11	DOLFENIA ESCOBAR	Ibagué	0	0	0	0	0	0
12	LIBIA INES CARDONA MONTOYA	Ibagué	0	0	60	0	0	12
13	MARIA LUCEL GAITA TAPIERO	Ibagué	100	50	80	0	0	46
14	MIRYAM CARABALY USGAME	Honda	0	0	0	0	0	0
15	MARÍA ISABEL SÁNCHEZ SANDOVAL	Honda	0	0	0	0	0	0
16	ARACELLY PRECIADO	Rioblanco	0	0	0	0	0	0
17	AMPARO GIL SAAVEDRA	Chaparral	0	100	100	0	0	40
18	MARLENY MORALES RODRIGUEZ	Chaparral	100	100	100	0	0	60
19	MARIA EUGENIA ARTEAGA CARVAJAL	Chaparral	100	50	100	0	0	50
20	BLANCA FLOR ALVIS	Chaparral	50	100	60	0	0	42
21	LUZ NELLY ALBA SANTANDER	Chaparral	100	50	100	0	0	50

22	MIRNA STELLA ECHAVARRIA DE ALDANA	Ibagué	100	100	100	0	0	60
23	CECILIA ROMERO ROJAS	Honda	100	50	60	0	0	42
24	LUZ STELLA GARRIDO CASTAÑEDA	Chaparral	100	100	100	0	0	60
25	MARTHA EDIT GALINDO VARON	Ibagué	100	50	100	0	0	50
26	NELLY SUAREZ JAIMES	Ibagué	100	100	60	0	0	52
27	BETTY ROJAS DIAZ	Chaparral	50	100	100	0	0	50
28	MARTHA ISABEL GIL LAISECA	Chaparral	100	50	100	0	0	50
29	SALMA NEIFI MEDINA GONZALEZ	Rioblanco	75	0	0	0	0	15
30	AMPARO LEYTON AYALA	Chaparral	50	100	60	0	0	42
31	BLANCA DORA MONTEALEGRE DE RAMIREZ	Ibagué	50	100	100	0	0	50
32	FRANCISNEY RUBIO CALEÑO	Ibagué	100	0	80	0	0	36
33	LUZ MARINA CHIVATA SÁNCHEZ	Ibagué	100	100	100	0	0	60
34	LUZ DARI LOZANO LOPEZ	Chaparral	100	100	60	0	0	52
35	MÓNICA HERMELINDA REINOSO TINJACA	Chaparral	50	66	60	0	0	35,2
36	NUBIA PEREZ	Ibagué	25	0	0	0	0	5
37	DIANA MILENA CARRILLO CASTILLO	Rioblanco	100	50	100	0	0	50
38	YANILED CALDERÓN NAVARRO	Rioblanco	100	100	100	0	0	60
39	SANDRA PATRICIA VELASQUEZ	Ibagué	100	100	100	0	0	60
40	ANGIE LILIANA CÉSPEDES ASCENCIO	Rioblanco	50	100	60	0	0	42
41	ENOC VEGA SÁNCHEZ	Rioblanco	100	100	100	0	0	60
42	YULIANA MONTIEL OCAMPO	Rioblanco	100	100	100	0	0	60
43	JOSÉ QERUBIN SAAVEDRA AVILA	Ibagué	100	100	100	0	0	60
44	LUISA FERNANDA CUELLAR MENESES	Ibagué	100	100	100	0	0	60

45	MARTA LUCIA AVENDAÑO BOCANEGRA	Chaparral	100	100	60	0	0	52
46	SANDRA MILENA ANGARITA	Honda	25	0	0	0	0	5
47	LUZ ADRIANA ROJAS MONTES	Chaparral	0	0	0	0	0	0
48	SANDRA MÓNICA SÁNCHEZ	Chaparral	100	100	100	0	0	60
49	ILDA GARCIA CAÑAS	Rioblanco	0	0	0	0	0	0
50	LEIDY VIRGINIA PARGA RAMIREZ	Chaparral	100	100	100	0	0	60
51	LEIDY LORENA CHARRY BOLAÑOS	Chaparral	100	100	100	0	0	60
52	BLANCA AURORA BARRERA RUBIO	Chaparral	50	100	100	0	0	50
53	JEMMY CAROLAIN GIL SUAREZ	Honda	100	100	60	0	0	52
54	MARIA ANGELICA MARIN GOMEZ	Ibagué	50	0	0	0	0	10
55	OLGA LUCIA LEITON MORENO	Ibagué	100	100	100	0	0	60
56	JENNIFER ALEXANDRA TRUJILLO MARTÍNEZ	Ibagué	100	100	100	0	0	60
57	YENNY ANDREA RUIZ LOMBANA	Ibagué	100	100	100	0	0	60
58	NINFA CAICEDO MÉNDEZ	Ibagué	100	100	100	0	0	60
59	ALEJANDRINA JIMENEZ JIMÉNEZ	Chaparral	0	0	0	0	0	0
60	MARIA RUBIELA CASAS LEON	Ibagué	0	0	0	0	0	0
61	MARIA MARNELLY MORALES VELEZ	Ibagué	100	100	100	0	0	60
62	AYDA CIELO CAMPOS RAYO	Ibagué	50	100	100	0	0	50
63	DARCY GARCIA VEGA	Ibagué	100	100	100	0	0	60
64	LUZ MELIDA CANO RUIZ	Ibagué	100	100	100	0	0	60
65	YOANA PAOLA MANRIQUE SOSA	Ibagué	100	100	100	0	0	60
66	ESTELLA ROJAS	Honda	100	100	100	0	0	60
67	LUZ MERY PERDOMO BASTO	Ibagué	50	0	40	0	0	18
68	ESNEDA CORTAZAR VARGAS	Ibagué	50	66	0	0	0	23,2

69	ANGELICA MARIA SILVA LOPEZ	Chaparral	0	0	0	0	0	0
70	FANNY ALVAREZ MENDEZ	Honda	100	100	100	0	0	60
71	EMILED SÁNCHEZ SORIA	Rioblanco	100	100	100	0	0	60
72	DANNA CAMILA ACOSTA MORENO	Ibagué	100	100	100	0	0	60
73	MARIA INIRIDA MARIN OROZCO	Chaparral	0	0	0	0	0	0
74	MARÍA EUGENIA RUIZ MELO	Honda	100	100	100	0	0	60
75	LUZ MARINA JIMENEZ DE RAMIREZ	Honda	0	0	0	0	0	0
76	CLAUDIA ROCÍO TORRES LÓPEZ	Ibagué	100	100	100	0	0	60
77	SANDRA CUELLAR LEZAMA	Chaparral	100	100	100	0	0	60
78	NIDIA CRISTINA FERREIRA	Rioblanco	100	100	100	0	0	60
79	ALBA YANETH MARTÍNEZ SOTO	Honda	0	0	0	0	0	0
80	CAROLINA LASSO	Chaparral	100	100	100	0	0	60
81	ANA JOAQUINA TAPIERO	Ibagué	0	0	0	0	0	0
82	JOHANA ASTRID RUBIO BARACALDO	Honda	100	100	100	0	0	60
83	SONIA TIQUE TOBAR	Chaparral	100	100	100	0	0	60
84	NUBIA GARCÍA	Chaparral	100	100	100	0	0	60
85	PABLO ENRIQUE SARMIENTO	Ibagué	100	100	100	0	0	60
86	JOSÉ ADALBER BRIÑEZ OVIEDO	Ibagué	100	100	100	0	0	60
87	ALDEMAR MENDEZ SÁNCHEZ	Chaparral	25	0	0	0	0	5
88	SUSI JULIETTE RODRIGUEZ MEDINA	Rioblanco	75	0	0	0	0	15
89	DEINED RUBIO VALENCIA	Rioblanco	100	100	100	0	0	60
90	ROBINSON CASTILLO BARRANTES	Ibagué	100	100	100	0	0	60
91	EDILSON GALICIA	Rioblanco	0	0	0	0	0	0

92	JOSÉ FERNANDO ZAPATA TORRENTE	Ibagué	100	100	100	0	0	60
93	LAURA XIMENA RONDÓN VELASQUEZ	Ibagué	100	100	100	0	0	60
94	NICOLE DANIXA LOZANO CRIOLLO	Chaparral	100	0	0	0	0	20
95	AURORA ALAPE VARGAS	Rioblanco	0	0	0	0	0	0
96	MYRIAM URUEÑA RIVERA	Honda	0	0	0	0	0	0
97	YALEXI JOHANNA LEAL MOLINA	Ibagué	100	100	100	0	0	60
98	SANDRA ELENA OCHOA	Ibagué	100	100	100	0	0	60
99	SILVIA YORELY ROJAS BARRERO	Ibagué	100	100	100	0	0	60
100	GLADIS VARGAS	Ibagué	0	0	0	0	0	0
101	MARÍA CAMILA GALINDO MORENO	Ibagué	100	100	100	0	0	60
102	ROCÍO BRIGIT ANGEL MARTÍNEZ	Ibagué	100	0	0	0	0	20
103	SANDRA MILENA SERRANO CARAVANY	Honda	0	0	0	0	0	0
104	ANA SILVIA GARCÍA	Ibagué	0	0	0	0	0	0
105	MARÍA NAUDIS GUERRERO OCAMPO	Rioblanco	100	100	100	0	0	60
106	DEIRA VIVIANA BONILLA VARGAS	Rioblanco	100	100	100	0	0	60
107	MARISOL TAPIERO VAQUIRO	Ibagué	100	100	100	0	0	60
108	LUCELLY MALAMBO ORTIZ	Honda	100	100	100	0	0	60
109	NURY JOHANA APONTE HERNÁNDEZ	Ibagué	100	100	100	0	0	60
110	LUISA FERNANDA MEDINA DUARTE	Ibagué	0	0	0	0	0	0
111	SANDRA MILENA CASTAÑO	Rioblanco	0	0	0	0	0	0
112	YEINI PATRICIA SANTOS GARCIA	Ibagué	100	100	100	0	0	60
113	ANGELICA MARIA AMADO VASQUEZ	Honda	50	100	100	0	0	50
114	MAYERLY RODRÍGUEZ OCAMPO	Ibagué	100	100	100	0	0	60

115	CARLOS ALBERTO ROA RODRÍGUEZ	Ibagué	0	0	0	0	0	0
116	GABINO ATUESTA BUSTOS	Honda	0	0	0	0	0	0
117	WILMAR BURBANO BAMBAGUE	Ibagué	100	100	100	0	0	60
118	JOSE ALFONSO MENESES ROMERO	Ibagué	0	0	0	0	0	0
119	ALEJANDRO LOZANO MACHADO	Ibagué	50	100	100	0	0	50
120	ERNESTO POLANIA HURTADO	Ibagué	0	0	0	0	0	0
121	RENE GAITA TAPIERO	Ibagué	100	100	100	0	0	60
122	WILLIAM MENDEZ PALOMINO	Rioblanco	100	0	80	0	0	36
123	MAURICIO CARVAJAL	Ibagué	100	66	0	0	0	33,2
124	JUAN ALBERTO PAREDES LIZARAZO	Ibagué	100	100	100	0	0	60
125	AMANDA LUCIA CHAVEZ	Ibagué	75	66	60	0	0	40,2
126	INGRID TATIANA PALOMINO VELOZA	Honda	0	0	0	0	0	0
127	MARIANA FALLAS VILLANUEVA	Ibagué	0	0	0	0	0	0
128	JULIETH NATALIA ALFONSO MUÑOZ	Honda	100	100	100	0	0	60
129	PAULO CESAR BELTRAN DIAZ	Honda	75	66	0	0	0	28,2
130	FRANCINEY BARRERO HERNÁNDEZ	Honda	0	0	0	0	0	0
131	RICARDO SOTO	Honda	100	100	100	0	0	60
132	MIGUEL ANGEL MATEUS GOMEZ	Honda	75	0	0	0	0	15
133	OSCAR VALENCIA HERNANDEZ	Honda	100	100	80	0	0	56
134	JOSÉ EDUARDO OLAYA BELTRÁN	Honda	100	0	0	0	0	20
135	JUAN PABLO ARCE CARRERO	Rioblanco	100	100	100	0	0	60
136	JORGE FERNEY CASTAÑEDA CASTAÑEDA	Honda	100	100	100	0	0	60

PROGRESOS DÍA 22 DE DICIEMBRE DE 2025

No.	NOMBRE COMPLETO	Municipio	PROGRESO VITRINISMO	PROGRESO SERVICIO AL CLIENTE	PROGRESO MEDIDAS SANITARIAS	PROGRESO ED. FINANCIERA	PROGRESO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS	PROGRESO
1	MARIA ORFILIA PINTO PAEZ	Rioblanco	100	50	0	50	0	40
2	LUZ ALBA CAMPOS FORERO	Chaparral	100	75	60	40	0	55
3	BLANCA INÉS VALENCIA PERDOMO	Ibagué	100	100	100	100	0	80
4	ROSALBA SANCHEZ YATE	Chaparral	100	50	100	100	0	70
5	CONSUELO VELASQUEZ PARRA	Ibagué	100	100	60	100	0	72
6	MARICELDA TRIANA GUZMAN	Chaparral	100	100	100	100	0	80
7	OMAHYRA CANIZALEZ DIAZ	Chaparral	100	50	100	100	0	70
8	LUZ MARINA RESTREPO FLOREZ	Honda	100	100	0	0	0	40
9	PAOLA ANDREA LAVERDE LÓPEZ	Ibagué	100	100	60	50	0	62
10	ALBA NELLY CAICEDO DE VELASQUEZ	Ibagué	50	75	0	50	0	35
11	DOLFENIA ESCOBAR	Ibagué	0	0	0	25	0	5
12	LIBIA INES CARDONA MONTOYA	Ibagué	0	0	60	0	0	12
13	MARIA LUCEL GAITA TAPIERO	Ibagué	100	50	80	50	0	56
14	MIRYAM CARABALY USGAME	Honda	0	0	0	50	0	10
15	MARÍA ISABEL SÁNCHEZ SANDOVAL	Honda	0	0	0	0	0	0
16	ARACELLY PRECIADO	Rioblanco	0	0	0	50	0	10
17	AMPARO GIL SAAVEDRA	Chaparral	0	100	100	100	0	60
18	MARLENY MORALES RODRIGUEZ	Chaparral	100	100	100	0	0	60
19	MARIA EUGENIA ARTEAGA CARVAJAL	Chaparral	100	50	100	100	0	70
20	BLANCA FLOR ALVIS	Chaparral	50	100	60	100	0	62
21	LUZ NELLY ALBA SANTANDER	Chaparral	100	50	100	50	0	60

22	MIRNA STELLA ECHAVARRIA DE ALDANA	Ibagué	100	100	100	100	0	80
23	CECILIA ROMERO ROJAS	Honda	100	50	60	50	0	52
24	LUZ STELLA GARRIDO CASTAÑEDA	Chaparral	100	100	100	50	0	70
25	MARTHA EDIT GALINDO VARON	Ibagué	100	50	100	50	0	60
26	NELLY SUAREZ JAIMES	Ibagué	100	100	60	100	0	72
27	BETTY ROJAS DIAZ	Chaparral	50	100	100	100	0	70
28	MARTHA ISABEL GIL LAISECA	Chaparral	100	50	100	50	0	60
29	SALMA NEIFI MEDINA GONZALEZ	Rioblanco	100	0	0	0	0	20
30	AMPARO LEYTON AYALA	Chaparral	50	100	60	100	0	62
31	BLANCA DORA MONTEALEGRE DE RAMIREZ	Ibagué	50	100	100	50	0	60
32	FRANCISNEY RUBIO CALEÑO	Ibagué	100	0	80	100	0	56
33	LUZ MARINA CHIVATA SÁNCHEZ	Ibagué	100	100	100	100	0	80
34	LUZ DARI LOZANO LOPEZ	Chaparral	100	100	60	50	0	62
35	MÓNICA HERMELINDA REINOSO TINJACA	Chaparral	50	75	60	50	0	47
36	NUBIA PEREZ	Ibagué	100	0	0	50	0	30
37	DIANA MILENA CARRILLO CASTILLO	Rioblanco	100	50	100	100	0	70
38	YANILED CALDERÓN NAVARRO	Rioblanco	100	100	100	50	0	70
39	SANDRA PATRICIA VELASQUEZ	Ibagué	100	100	100	0	0	60
40	ANGIE LILIANA CÉSPEDES ASCENCIO	Rioblanco	50	100	60	100	0	62
41	ENOC VEGA SÁNCHEZ	Rioblanco	100	100	100	50	0	70
42	YULIANA MONTIEL OCAMPO	Rioblanco	100	100	100	0	0	60
43	JOSÉ QERUBIN SAAVEDRA AVILA	Ibagué	100	100	100	100	0	80
44	LUISA FERNANDA CUELLAR MENESES	Ibagué	100	100	100	50	0	70

45	MARTA LUCIA AVENDAÑO BOCANEGRA	Chaparral	100	100	60	100	0	72
46	SANDRA MILENA ANGARITA	Honda	100	0	0	25	0	25
47	LUZ ADRIANA ROJAS MONTES	Chaparral	0	0	0	50	0	10
48	SANDRA MÓNICA SÁNCHEZ	Chaparral	100	100	100	50	0	70
49	ILDA GARCIA CAÑAS	Rioblanco	0	0	0	0	0	0
50	LEIDY VIRGINIA PARGA RAMIREZ	Chaparral	100	100	100	100	0	80
51	LEIDY LORENA CHARRY BOLAÑOS	Chaparral	100	100	100	100	0	80
52	BLANCA AURORA BARRERA RUBIO	Chaparral	50	100	100	50	0	60
53	JEMMY CAROLAIN GIL SUAREZ	Honda	100	100	60	0	0	52
54	MARIA ANGELICA MARIN GOMEZ	Ibagué	50	0	0	50	0	20
55	OLGA LUCIA LEITON MORENO	Ibagué	100	100	100	60	0	72
56	JENNIFER ALEXANDRA TRUJILLO MARTÍNEZ	Ibagué	100	100	100	100	0	80
57	YENNY ANDREA RUIZ LOMBANA	Ibagué	100	100	100	100	0	80
58	NINFA CAICEDO MÉNDEZ	Ibagué	100	100	100	60	0	72
59	ALEJANDRINA JIMENEZ JIMÉNEZ	Chaparral	0	0	0	0	0	0
60	MARIA RUBIELA CASAS LEON	Ibagué	0	0	0	50	0	10
61	MARIA MARNELLY MORALES VELEZ	Ibagué	100	100	100	50	0	70
62	AYDA CIELO CAMPOS RAYO	Ibagué	50	100	100	100	0	70
63	DARCY GARCIA VEGA	Ibagué	100	100	100	100	0	80
64	LUZ MELIDA CANO RUIZ	Ibagué	100	100	100	40	0	68
65	YOANA PAOLA MANRIQUE SOSA	Ibagué	100	100	100	100	0	80
66	ESTELLA ROJAS	Honda	100	100	100	50	0	70
67	LUZ MERY PERDOMO BASTO	Ibagué	50	0	40	60	0	30
68	ESNEDA CORTAZAR VARGAS	Ibagué	50	75	0	50	0	35

69	ANGELICA MARIA SILVA LOPEZ	Chaparral	0	0	0	50	0	10
70	FANNY ALVAREZ MENDEZ	Honda	100	100	100	100	0	80
71	EMILED SÁNCHEZ SORIA	Rioblanco	100	100	100	100	0	80
72	DANNA CAMILA ACOSTA MORENO	Ibagué	100	100	100	100	0	80
73	MARIA INIRIDA MARIN OROZCO	Chaparral	0	0	0	0	0	0
74	MARÍA EUGENIA RUIZ MELO	Honda	100	100	100	100	0	80
75	LUZ MARINA JIMENEZ DE RAMIREZ	Honda	0	0	0	0	0	0
76	CLAUDIA ROCÍO TORRES LÓPEZ	Ibagué	100	100	100	100	0	80
77	SANDRA CUELLAR LEZAMA	Chaparral	100	100	100	50	0	70
78	NIDIA CRISTINA FERREIRA	Rioblanco	100	100	100	100	0	80
79	ALBA YANETH MARTÍNEZ SOTO	Honda	0	0	0	0	0	0
80	CAROLINA LASSO	Chaparral	100	100	100	100	0	80
81	ANA JOAQUINA TAPIERO	Ibagué	0	0	0	50	0	10
82	JOHANA ASTRID RUBIO BARACALDO	Honda	100	100	100	100	0	80
83	SONIA TIQUE TOBAR	Chaparral	100	100	100	100	0	80
84	NUBIA GARCÍA	Chaparral	100	100	100	50	0	70
85	PABLO ENRIQUE SARMIENTO	Ibagué	100	100	100	100	0	80
86	JOSÉ ADALBER BRIÑEZ OVIEDO	Ibagué	100	100	100	100	0	80
87	ALDEMAR MENDEZ SÁNCHEZ	Chaparral	100	0	0	0	0	20
88	SUSI JULIETTE RODRIGUEZ MEDINA	Rioblanco	100	0	0	0	0	20
89	DEINED RUBIO VALENCIA	Rioblanco	100	100	100	100	0	80
90	ROBINSON CASTILLO BARRANTES	Ibagué	100	100	100	100	0	80
91	EDILSON GALICIA	Rioblanco	0	0	0	50	0	10

92	JOSÉ FERNANDO ZAPATA TORRENTE	Ibagué	100	100	100	100	0	80
93	LAURA XIMENA RONDÓN VELASQUEZ	Ibagué	100	100	100	100	0	80
94	NICOLE DANIXA LOZANO CRIOLLO	Chaparral	100	0	0	0	0	20
95	AURORA ALAPE VARGAS	Rioblanco	0	0	0	50	0	10
96	MYRIAM URUEÑA RIVERA	Honda	0	0	0	50	0	10
97	YALEXI JOHANNA LEAL MOLINA	Ibagué	100	100	100	100	0	80
98	SANDRA ELENA OCHOA	Ibagué	100	100	100	100	0	80
99	SILVIA YORELY ROJAS BARRERO	Ibagué	100	100	100	0	0	60
100	GLADIS VARGAS	Ibagué	0	0	0	50	0	10
101	MARÍA CAMILA GALINDO MORENO	Ibagué	100	100	100	100	0	80
102	ROCÍO BRIGIT ANGEL MARTÍNEZ	Ibagué	100	0	0	25	0	25
103	SANDRA MILENA SERRANO CARAVANY	Honda	0	0	0	0	0	0
104	ANA SILVIA GARCÍA	Ibagué	0	0	0	100	0	20
105	MARÍA NAUDIS GUERRERO OCAMPO	Rioblanco	100	100	100	0	0	60
106	DEIRA VIVIANA BONILLA VARGAS	Rioblanco	100	100	100	100	0	80
107	MARISOL TAPIERO VAQUIRO	Ibagué	100	100	100	100	0	80
108	LUCELLY MALAMBO ORTIZ	Honda	100	100	100	100	0	80
109	NURY JOHANA APONTE HERNÁNDEZ	Ibagué	100	100	100	100	0	80
110	LUISA FERNANDA MEDINA DUARTE	Ibagué	0	0	0	0	0	0
111	SANDRA MILENA CASTAÑO	Rioblanco	0	0	0	50	0	10
112	YEINI PATRICIA SANTOS GARCIA	Ibagué	100	100	100	100	0	80
113	ANGELICA MARIA AMADO VASQUEZ	Honda	50	100	100	0	0	50
114	MAYERLY RODRÍGUEZ OCAMPO	Ibagué	100	100	100	100	0	80

115	CARLOS ALBERTO ROA RODRÍGUEZ	Ibagué	0	0	0	0	0	0
116	GABINO ATUESTA BUSTOS	Honda	0	0	0	50	0	10
117	WILMAR BURBANO BAMBAGUE	Ibagué	100	100	100	100	0	80
118	JOSE ALFONSO MENESES ROMERO	Ibagué	0	0	0	50	0	10
119	ALEJANDRO LOZANO MACHADO	Ibagué	50	100	100	100	0	70
120	ERNESTO POLANIA HURTADO	Ibagué	0	0	0	0	0	0
121	RENE GAITA TAPIERO	Ibagué	100	100	100	100	0	80
122	WILLIAM MENDEZ PALOMINO	Rioblanco	100	0	80	100	0	56
123	MAURICIO CARVAJAL	Ibagué	100	80	0	75	0	51
124	JUAN ALBERTO PAREDES LIZARAZO	Ibagué	100	100	100	100	0	80
125	AMANDA LUCIA CHAVEZ	Ibagué	100	80	60	100	0	68
126	INGRID TATIANA PALOMINO VELOZA	Honda	0	0	0	0	0	0
127	MARIANA FALLAS VILLANUEVA	Ibagué	0	0	0	0	0	0
128	JULIETH NATALIA ALFONSO MUÑOZ	Honda	100	100	100	100	0	80
129	PAULO CESAR BELTRAN DIAZ	Honda	100	80	0	50	0	46
130	FRANCINEY BARRERO HERNÁNDEZ	Honda	0	0	0	0	0	0
131	RICARDO SOTO	Honda	100	100	100	100	0	80
132	MIGUEL ANGEL MATEUS GOMEZ	Honda	100	0	0	50	0	30
133	OSCAR VALENCIA HERNANDEZ	Honda	100	100	80	100	0	76
134	JOSÉ EDUARDO OLAYA BELTRÁN	Honda	100	0	0	100	0	40
135	JUAN PABLO ARCE CARRERO	Rioblanco	100	100	100	100	0	80
136	JORGE FERNEY CASTAÑEDA CASTAÑEDA	Honda	100	100	100	100	0	80

PROGRESOS DÍA 26 DE DICIEMBRE DE 2025

No.	NOMBRE COMPLETO	Municipio	PROGRESO VITRINISMO	PROGRESO SERVICIO AL CLIENTE	PROGRESO MEDIDAS SANITARIAS	PROGRESO ED. FINANCIERA	PROGRESO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS	PROGRESO
1	MARIA ORFILIA PINTO PAEZ	Rioblanco	100	100	0	100	0	60
2	LUZ ALBA CAMPOS FORERO	Chaparral	100	100	60	40	100	80
3	BLANCA INÉS VALENCIA PERDOMO	Ibagué	100	100	100	100	50	90
4	ROSALBA SANCHEZ YATE	Chaparral	100	100	100	100	100	100
5	CONSUELO VELASQUEZ PARRA	Ibagué	100	100	60	100	100	92
6	MARICELDA TRIANA GUZMAN	Chaparral	100	100	100	100	0	80
7	OMAHYRA CANIZALEZ DIAZ	Chaparral	100	50	100	100	50	80
8	LUZ MARINA RESTREPO FLOREZ	Honda	100	100	0	100	50	70
9	PAOLA ANDREA LAVERDE LÓPEZ	Ibagué	100	100	60	50	50	72
10	ALBA NELLY CAICEDO DE VELASQUEZ	Ibagué	50	100	0	100	100	70
11	DOLFENIA ESCOBAR	Ibagué	50	0	0	25	50	25
12	LIBIA INES CARDONA MONTOYA	Ibagué	66	0	60	0	75	40,2
13	MARIA LUCEL GAITA TAPIERO	Ibagué	100	50	80	100	100	86
14	MIRYAM CARABALY USGAME	Honda	50	0	0	50	100	40
15	MARÍA ISABEL SÁNCHEZ SANDOVAL	Honda	50	0	0	100	100	50
16	ARACELLY PRECIADO	Rioblanco	50	0	0	50	75	35
17	AMPARO GIL SAAVEDRA	Chaparral	66	100	100	100	100	93,2
18	MARLENY MORALES RODRIGUEZ	Chaparral	100	100	100	100	100	100
19	MARIA EUGENIA ARTEAGA CARVAJAL	Chaparral	100	50	100	100	0	70
20	BLANCA FLOR ALVIS	Chaparral	50	100	60	100	75	77
21	LUZ NELLY ALBA SANTANDER	Chaparral	100	100	100	50	100	90

22	MIRNA STELLA ECHAVARRIA DE ALDANA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
23	CECILIA ROMERO ROJAS	Honda	100	100	60	50	100	82
24	LUZ STELLA GARRIDO CASTAÑEDA	Chaparral	100	100	100	100	50	90
25	MARTHA EDIT GALINDO VARON	Ibagué	100	100	100	100	100	100
26	NELLY SUAREZ JAIMES	Ibagué	100	100	60	100	100	92
27	BETTY ROJAS DIAZ	Chaparral	50	100	100	100	50	80
28	MARTHA ISABEL GIL LAISECA	Chaparral	100	100	100	50	100	90
29	SALMA NEIFI MEDINA GONZALEZ	Rioblanco	100	0	0	0	100	40
30	AMPARO LEYTON AYALA	Chaparral	50	100	60	100	0	62
31	BLANCA DORA MONTEALEGRE DE RAMIREZ	Ibagué	50	100	100	100	100	90
32	FRANCISNEY RUBIO CALEÑO	Ibagué	100	0	80	100	100	76
33	LUZ MARINA CHIVATA SÁNCHEZ	Ibagué	100	100	100	100	50	90
34	LUZ DARI LOZANO LOPEZ	Chaparral	100	100	60	50	0	62
35	MÓNICA HERMELINDA REINOSO TINJACA	Chaparral	50	75	60	100	50	67
36	NUBIA PEREZ	Ibagué	100	0	0	50	0	30
37	DIANA MILENA CARRILLO CASTILLO	Rioblanco	100	50	100	100	100	90
38	YANILED CALDERÓN NAVARRO	Rioblanco	100	100	100	100	0	80
39	SANDRA PATRICIA VELASQUEZ	Ibagué	100	100	100	0	100	80
40	ANGIE LILIANA CÉSPEDES ASCENCIO	Rioblanco	50	100	60	100	100	82
41	ENOC VEGA SÁNCHEZ	Rioblanco	100	100	100	100	50	90
42	YULIANA MONTIEL OCAMPO	Rioblanco	100	100	100	0	100	80
43	JOSÉ QERUBIN SAAVEDRA AVILA	Ibagué	100	100	100	100	50	90
44	LUISA FERNANDA CUELLAR MENESES	Ibagué	100	100	100	100	100	100

45	MARTA LUCIA AVENDAÑO BOCANEGRA	Chaparral	100	100	60	100	50	82
46	SANDRA MILENA ANGARITA	Honda	100	0	0	100	75	55
47	LUZ ADRIANA ROJAS MONTES	Chaparral	50	0	0	50	100	40
48	SANDRA MÓNICA SÁNCHEZ	Chaparral	100	100	100	50	100	90
49	ILDA GARCIA CAÑAS	Rioblanco	50	0	0	100	50	40
50	LEIDY VIRGINIA PARGA RAMIREZ	Chaparral	100	100	100	100	100	100
51	LEIDY LORENA CHARRY BOLAÑOS	Chaparral	100	100	100	100	100	100
52	BLANCA AURORA BARRERA RUBIO	Chaparral	50	100	100	100	50	80
53	JEMMY CAROLAIN GIL SUAREZ	Honda	100	100	60	0	100	72
54	MARIA ANGELICA MARIN GOMEZ	Ibagué	50	0	0	100	50	40
55	OLGA LUCIA LEITON MORENO	Ibagué	100	100	100	60	100	92
56	JENNIFER ALEXANDRA TRUJILLO MARTÍNEZ	Ibagué	100	100	100	100	50	90
57	YENNY ANDREA RUIZ LOMBANA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
58	NINFA CAICEDO MÉNDEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
59	ALEJANDRINA JIMENEZ JIMÉNEZ	Chaparral	50	0	0	100	50	40
60	MARIA RUBIELA CASAS LEON	Ibagué	60	0	0	50	100	42
61	MARIA MARNELLY MORALES VELEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
62	AYDA CIELO CAMPOS RAYO	Ibagué	50	100	100	100	50	80
63	DARCY GARCIA VEGA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
64	LUZ MELIDA CANO RUIZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
65	YOANA PAOLA MANRIQUE SOSA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
66	ESTELLA ROJAS	Honda	100	100	100	100	50	90
67	LUZ MERY PERDOMO BASTO	Ibagué	50	0	40	60	100	50
68	ESNEDA CORTAZAR VARGAS	Ibagué	50	100	0	100	75	65

69	ANGELICA MARIA SILVA LOPEZ	Chaparral	50	0	0	50	75	35
70	FANNY ALVAREZ MENDEZ	Honda	100	100	100	100	100	100
71	EMILED SÁNCHEZ SORIA	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
72	DANNA CAMILA ACOSTA MORENO	Ibagué	100	100	100	100	50	90
73	MARIA INIRIDA MARIN OROZCO	Chaparral	50	0	0	0	100	30
74	MARÍA EUGENIA RUIZ MELO	Honda	100	100	100	100	100	100
75	LUZ MARINA JIMENEZ DE RAMIREZ	Honda	50	0	0	100	75	45
76	CLAUDIA ROCÍO TORRES LÓPEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
77	SANDRA CUELLAR LEZAMA	Chaparral	100	100	100	50	100	90
78	NIDIA CRISTINA FERREIRA	Rioblanco	100	100	100	100	50	90
79	ALBA YANETH MARTÍNEZ SOTO	Honda	60	0	0	0	100	32
80	CAROLINA LASSO	Chaparral	100	100	100	100	100	100
81	ANA JOAQUINA TAPIERO	Ibagué	50	0	0	100	100	50
82	JOHANA ASTRID RUBIO BARACALDO	Honda	100	100	100	100	0	80
83	SONIA TIQUE TOBAR	Chaparral	100	100	100	100	0	80
84	NUBIA GARCÍA	Chaparral	100	100	100	50	100	90
85	PABLO ENRIQUE SARMIENTO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
86	JOSÉ ADALBER BRIÑEZ OVIEDO	Ibagué	100	100	100	100	50	90
87	ALDEMAR MENDEZ SÁNCHEZ	Chaparral	100	0	0	100	100	60
88	SUSI JULIETTE RODRIGUEZ MEDINA	Rioblanco	100	0	0	0	100	40
89	DEINED RUBIO VALENCIA	Rioblanco	100	100	100	100	75	95
90	ROBINSON CASTILLO BARRANTES	Ibagué	100	100	100	100	100	100
91	EDILSON GALICIA	Rioblanco	50	0	0	100	50	40

92	JOSÉ FERNANDO ZAPATA TORRENTE	Ibagué	100	100	100	100	100	100
93	LAURA XIMENA RONDÓN VELASQUEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
94	NICOLE DANIXA LOZANO CRIOLLO	Chaparral	100	0	0	0	50	30
95	AURORA ALAPE VARGAS	Rioblanco	45	0	0	100	100	49
96	MYRIAM URUEÑA RIVERA	Honda	50	0	0	50	100	40
97	YALEXI JOHANNA LEAL MOLINA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
98	SANDRA ELENA OCHOA	Ibagué	100	100	100	100	50	90
99	SILVIA YORELY ROJAS BARRERO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
100	GLADIS VARGAS	Ibagué	50	0	0	50	100	40
101	MARÍA CAMILA GALINDO MORENO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
102	ROCÍO BRIGIT ANGEL MARTÍNEZ	Ibagué	100	0	0	100	100	60
103	SANDRA MILENA SERRANO CARAVANY	Honda	50	0	0	0	50	20
104	ANA SILVIA GARCÍA	Ibagué	66	0	0	100	100	53,2
105	MARÍA NAUDIS GUERRERO OCAMPO	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
106	DEIRA VIVIANA BONILLA VARGAS	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
107	MARISOL TAPIERO VAQUIRO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
108	LUCELLY MALAMBO ORTIZ	Honda	100	100	100	100	0	80
109	NURY JOHANA APONTE HERNÁNDEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
110	LUISA FERNANDA MEDINA DUARTE	Ibagué	50	0	0	0	100	30
111	SANDRA MILENA CASTAÑO	Rioblanco	50	0	0	100	75	45
112	YEINI PATRICIA SANTOS GARCIA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
113	ANGELICA MARIA AMADO VASQUEZ	Honda	50	100	100	0	100	70
114	MAYERLY RODRÍGUEZ OCAMPO	Ibagué	100	100	100	100	100	100

115	CARLOS ALBERTO ROA RODRÍGUEZ	Ibagué	66	0	0	100	100	53,2
116	GABINO ATUESTA BUSTOS	Honda	50	0	0	50	100	40
117	WILMAR BURBANO BAMBAGUE	Ibagué	100	100	100	100	100	100
118	JOSE ALFONSO MENESES ROMERO	Ibagué	50	0	0	100	75	45
119	ALEJANDRO LOZANO MACHADO	Ibagué	50	100	100	100	100	90
120	ERNESTO POLANIA HURTADO	Ibagué	60	0	0	100	75	47
121	RENE GAITA TAPIERO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
122	WILLIAM MENDEZ PALOMINO	Rioblanco	100	0	80	100	100	76
123	MAURICIO CARVAJAL	Ibagué	100	100	0	75	50	65
124	JUAN ALBERTO PAREDES LIZARAZO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
125	AMANDA LUCIA CHAVEZ	Ibagué	100	100	60	100	50	82
126	INGRID TATIANA PALOMINO VELOZA	Honda	50	0	0	0	100	30
127	MARIANA FALLAS VILLANUEVA	Ibagué	50	0	0	0	100	30
128	JULIETH NATALIA ALFONSO MUÑOZ	Honda	100	100	100	100	100	100
129	PAULO CESAR BELTRAN DIAZ	Honda	100	80	0	100	50	66
130	FRANCINEY BARRERO HERNÁNDEZ	Honda	66	0	0	0	100	33,2
131	RICARDO SOTO	Honda	100	100	100	100	75	95
132	MIGUEL ANGEL MATEUS GOMEZ	Honda	100	0	0	100	100	60
133	OSCAR VALENCIA HERNANDEZ	Honda	100	100	80	100	50	86
134	JOSÉ EDUARDO OLAYA BELTRÁN	Honda	100	0	0	100	100	60
135	JUAN PABLO ARCE CARRERO	Rioblanco	100	100	100	100	50	90
136	JORGE FERNEY CASTAÑEDA CASTAÑEDA	Honda	100	100	100	100	0	80

PROGRESOS DÍA 29 DE DICIEMBRE DE 2025

No.	NOMBRE COMPLETO	Municipio	PROGRESO VITRINISMO	PROGRESO SERVICIO AL CLIENTE	PROGRESO MEDIDAS SANITARIAS	PROGRESO ED. FINANCIERA	PROGRESO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS	PROGRESO
1	MARIA ORFILIA PINTO PAEZ	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
2	LUZ ALBA CAMPOS FORERO	Chaparral	100	100	100	100	100	100
3	BLANCA INÉS VALENCIA PERDOMO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
4	ROSALBA SANCHEZ YATE	Chaparral	100	100	100	100	100	100
5	CONSUELO VELASQUEZ PARRA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
6	MARICELDA TRIANA GUZMAN	Chaparral	100	100	100	100	100	100
7	OMAHYRA CANIZALEZ DIAZ	Chaparral	100	100	100	100	100	100
8	LUZ MARINA RESTREPO FLOREZ	Honda	100	100	60	100	50	82
9	PAOLA ANDREA LAVERDE LÓPEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
10	ALBA NELLY CAICEDO DE VELASQUEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
11	DOLFENIA ESCOBAR	Ibagué	50	100	80	100	100	86
12	LIBIA INES CARDONA MONTOYA	Ibagué	100	100	80	100	75	91
13	MARIA LUCEL GAITA TAPIERO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
14	MIRYAM CARABALY USGAME	Honda	100	100	100	100	100	100
15	MARÍA ISABEL SÁNCHEZ SANDOVAL	Honda	100	100	100	100	100	100
16	ARACELLY PRECIADO	Rioblanco	100	100	100	100	75	95
17	AMPARO GIL SAAVEDRA	Chaparral	100	100	100	100	100	100
18	MARLENY MORALES RODRIGUEZ	Chaparral	100	100	100	100	100	100
19	MARIA EUGENIA ARTEAGA CARVAJAL	Chaparral	100	100	100	100	100	100
20	BLANCA FLOR ALVIS	Chaparral	100	100	100	100	75	95
21	LUZ NELLY ALBA SANTANDER	Chaparral	100	100	100	100	100	100

22	MIRNA STELLA ECHAVARRIA DE ALDANA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
23	CECILIA ROMERO ROJAS	Honda	100	100	100	100	100	100
24	LUZ STELLA GARRIDO CASTAÑEDA	Chaparral	100	100	100	100	100	100
25	MARTHA EDIT GALINDO VARON	Ibagué	100	100	100	100	100	100
26	NELLY SUAREZ JAIMES	Ibagué	100	100	100	100	100	100
27	BETTY ROJAS DIAZ	Chaparral	100	100	100	100	100	100
28	MARTHA ISABEL GIL LAISECA	Chaparral	100	100	100	100	100	100
29	SALMA NEIFI MEDINA GONZALEZ	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
30	AMPARO LEYTON AYALA	Chaparral	100	100	100	100	100	100
31	BLANCA DORA MONTEALEGRE DE RAMIREZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
32	FRANCISNEY RUBIO CALEÑO	Ibagué	100	0	100	100	100	80
33	LUZ MARINA CHIVATA SÁNCHEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
34	LUZ DARI LOZANO LOPEZ	Chaparral	100	100	100	100	0	80
35	MÓNICA HERMELINDA REINOSO TINJACA	Chaparral	100	100	100	100	100	100
36	NUBIA PEREZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
37	DIANA MILENA CARRILLO CASTILLO	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
38	YANILED CALDERÓN NAVARRO	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
39	SANDRA PATRICIA VELASQUEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
40	ANGIE LILIANA CÉSPEDES ASCENCIO	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
41	ENOC VEGA SÁNCHEZ	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
42	YULIANA MONTIEL OCAMPO	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
43	JOSÉ QERUBIN SAAVEDRA AVILA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
44	LUISA FERNANDA CUELLAR MENESES	Ibagué	100	100	100	100	100	100

45	MARTA LUCIA AVENDAÑO BOCANEGRA	Chaparral	100	100	100	100	100	100
46	SANDRA MILENA ANGARITA	Honda	100	100	60	100	75	87
47	LUZ ADRIANA ROJAS MONTES	Chaparral	100	100	100	100	100	100
48	SANDRA MÓNICA SÁNCHEZ	Chaparral	100	100	100	100	100	100
49	ILDA GARCIA CAÑAS	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
50	LEIDY VIRGINIA PARGA RAMIREZ	Chaparral	100	100	100	100	100	100
51	LEIDY LORENA CHARRY BOLAÑOS	Chaparral	100	100	100	100	100	100
52	BLANCA AURORA BARRERA RUBIO	Chaparral	100	100	100	100	100	100
53	JEMMY CAROLAIN GIL SUAREZ	Honda	100	100	100	100	100	100
54	MARIA ANGELICA MARIN GOMEZ	Ibagué	100	100	60	100	100	92
55	OLGA LUCIA LEITON MORENO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
56	JENNIFER ALEXANDRA TRUJILLO MARTÍNEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
57	YENNY ANDREA RUIZ LOMBANA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
58	NINFA CAICEDO MÉNDEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
59	ALEJANDRINA JIMENEZ JIMÉNEZ	Chaparral	100	100	60	100	100	92
60	MARIA RUBIELA CASAS LEON	Ibagué	100	100	100	100	100	100
61	MARIA MARNELLY MORALES VELEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
62	AYDA CIELO CAMPOS RAYO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
63	DARCY GARCIA VEGA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
64	LUZ MELIDA CANO RUIZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
65	YOANA PAOLA MANRIQUE SOSA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
66	ESTELLA ROJAS	Honda	100	100	100	100	100	100
67	LUZ MERY PERDOMO BASTO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
68	ESNEDA CORTAZAR VARGAS	Ibagué	100	100	80	100	75	91

69	ANGELICA MARIA SILVA LOPEZ	Chaparral	100	100	100	100	75	95
70	FANNY ALVAREZ MENDEZ	Honda	100	100	100	100	100	100
71	EMILED SÁNCHEZ SORIA	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
72	DANNA CAMILA ACOSTA MORENO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
73	MARIA INIRIDA MARIN OROZCO	Chaparral	100	100	100	100	100	100
74	MARÍA EUGENIA RUIZ MELO	Honda	100	100	100	100	100	100
75	LUZ MARINA JIMENEZ DE RAMIREZ	Honda	100	100	0	100	100	80
76	CLAUDIA ROCÍO TORRES LÓPEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
77	SANDRA CUELLAR LEZAMA	Chaparral	100	100	100	100	100	100
78	NIDIA CRISTINA FERREIRA	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
79	ALBA YANETH MARTÍNEZ SOTO	Honda	100	100	100	100	100	100
80	CAROLINA LASSO	Chaparral	100	100	100	100	100	100
81	ANA JOAQUINA TAPIERO	Ibagué	100	100	80	100	100	96
82	JOHANA ASTRID RUBIO BARACALDO	Honda	100	100	100	100	0	80
83	SONIA TIQUE TOBAR	Chaparral	100	100	100	100	0	80
84	NUBIA GARCÍA	Chaparral	100	100	100	100	100	100
85	PABLO ENRIQUE SARMIENTO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
86	JOSÉ ADALBER BRIÑEZ OVIEDO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
87	ALDEMAR MENDEZ SÁNCHEZ	Chaparral	100	100	100	100	100	100
88	SUSI JULIETTE RODRIGUEZ MEDINA	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
89	DEINED RUBIO VALENCIA	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
90	ROBINSON CASTILLO BARRANTES	Ibagué	100	100	100	100	100	100
91	EDILSON GALICIA	Rioblanco	100	100	80	100	100	96

92	JOSÉ FERNANDO ZAPATA TORRENTE	Ibagué	100	100	100	100	100	100
93	LAURA XIMENA RONDÓN VELASQUEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
94	NICOLE DANIXA LOZANO CRIOLLO	Chaparral	100	100	100	100	100	100
95	AURORA ALAPE VARGAS	Rioblanco	100	100	0	100	100	80
96	MYRIAM URUEÑA RIVERA	Honda	100	0	100	100	100	80
97	YALEXI JOHANNA LEAL MOLINA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
98	SANDRA ELENA OCHOA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
99	SILVIA YORELY ROJAS BARRERO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
100	GLADIS VARGAS	Ibagué	100	100	60	100	100	92
101	MARÍA CAMILA GALINDO MORENO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
102	ROCÍO BRIGIT ANGEL MARTÍNEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
103	SANDRA MILENA SERRANO CARAVANY	Honda	100	100	100	100	100	100
104	ANA SILVIA GARCÍA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
105	MARÍA NAUDIS GUERRERO OCAMPO	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
106	DEIRA VIVIANA BONILLA VARGAS	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
107	MARISOL TAPIERO VAQUIRO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
108	LUCELLY MALAMBO ORTIZ	Honda	100	100	100	100	0	80
109	NURY JOHANA APONTE HERNÁNDEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
110	LUISA FERNANDA MEDINA DUARTE	Ibagué	100	100	0	100	100	80
111	SANDRA MILENA CASTAÑO	Rioblanco	100	100	80	100	75	91
112	YEINI PATRICIA SANTOS GARCIA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
113	ANGELICA MARIA AMADO VASQUEZ	Honda	100	100	100	100	100	100
114	MAYERLY RODRÍGUEZ OCAMPO	Ibagué	100	100	100	100	100	100

115	CARLOS ALBERTO ROA RODRÍGUEZ	Ibagué	100	100	60	100	100	92
116	GABINO ATUESTA BUSTOS	Honda	100	100	100	100	100	100
117	WILMAR BURBANO BAMBAGUE	Ibagué	100	100	100	100	100	100
118	JOSE ALFONSO MENESES ROMERO	Ibagué	100	100	40	100	75	83
119	ALEJANDRO LOZANO MACHADO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
120	ERNESTO POLANIA HURTADO	Ibagué	100	100	40	100	75	83
121	RENE GAITA TAPIERO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
122	WILLIAM MENDEZ PALOMINO	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
123	MAURICIO CARVAJAL	Ibagué	100	100	60	100	50	82
124	JUAN ALBERTO PAREDES LIZARAZO	Ibagué	100	100	100	100	100	100
125	AMANDA LUCIA CHAVEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
126	INGRID TATIANA PALOMINO VELOZA	Honda	100	100	100	100	100	100
127	MARIANA FALLAS VILLANUEVA	Ibagué	100	100	0	100	100	80
128	JULIETH NATALIA ALFONSO MUÑOZ	Honda	100	100	100	100	100	100
129	PAULO CESAR BELTRAN DIAZ	Honda	100	100	100	100	100	100
130	FRANCINEY BARRERO HERNÁNDEZ	Honda	100	100	100	100	100	100
131	RICARDO SOTO	Honda	100	100	100	100	100	100
132	MIGUEL ANGEL MATEUS GOMEZ	Honda	100	100	100	100	100	100
133	OSCAR VALENCIA HERNANDEZ	Honda	100	100	100	100	100	100
134	JOSÉ EDUARDO OLAYA BELTRÁN	Honda	100	100	100	100	100	100
135	JUAN PABLO ARCE CARRERO	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
136	JORGE FERNEY CASTAÑEDA CASTAÑEDA	Honda	100	100	100	100	0	80

PROGRESOS DÍA 30 DE MARZO DE 2026

No.	Nombre Completo Mayuscula	PROGRESO VITRINISMO	PROGRESO SERVICIO AL CLIENTE	PROGRESO MEDIDAS SANITARIAS	PROGRESO ED. FINANCIERA	PROGRESO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS	PROGRESO
137	JOSE HERNAN RODRIGUEZ GUZMAN	100	0	0	0	0	20
138	LUZ FARY GUARNIZO LOZANO	0	0	0	0	0	0
139	KAREN BANESA OCAMPO CASTAÑEDA	100	0	0	0	0	20
140	EDGAR RIVERA CARTAÑO	100	0	0	0	0	20
141	EUSEVIO VANEGAS MENDEZ	0	0	0	0	0	0
142	ALEXANDRA PERDOMO GONZALEZ	0	0	0	0	0	0
143	HADY ROCIO SANCHEZ MENDOZA	100	0	0	0	0	20
144	SANDRA MILENA PIRAGUA URUEÑA	0	0	0	0	0	0
145	LUZ MERY FLOREZ	0	0	0	0	0	0
146	ALCIRA ARANZALES QUINTERO	100	0	0	0	0	20
147	YENNIFER ANDREA LOPEZ MEDINA	0	0	0	0	0	0
148	BLANCA FENID RUIZ ABELLO	100	0	0	0	0	20
149	ANDREA FERNANDA BASTO MARTINEZ	0	0	0	0	0	0
150	HENRY DELGADO	100	0	0	0	0	20

PROGRESOS DÍA 01 DE ABRIL DE 2026

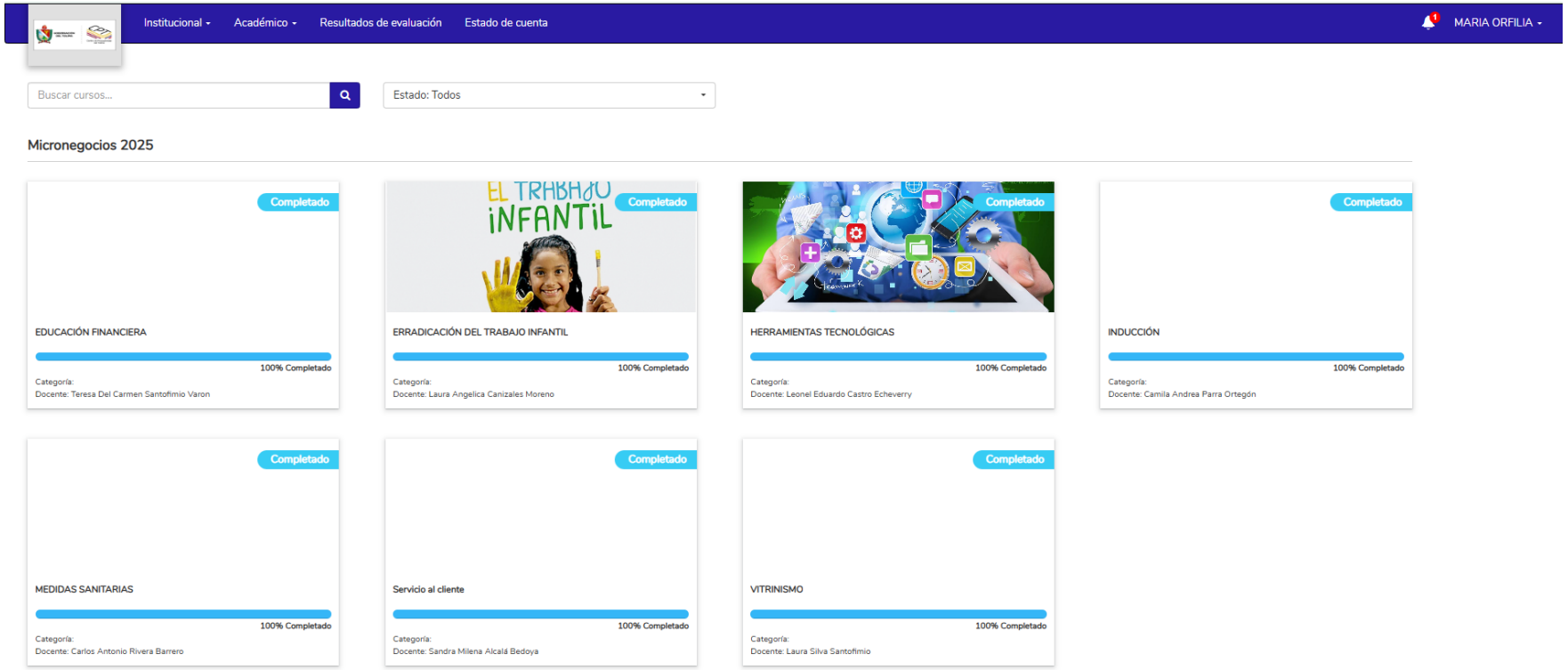
No.	Nombre Completo Mayuscula	PROGRESO VITRINISMO	PROGRESO SERVICIO AL CLIENTE	PROGRESO MEDIDAS SANITARIAS	PROGRESO ED. FINANCIERA	PROGRESO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS	PROGRESO
137	JOSE HERNAN RODRIGUEZ GUZMAN	100	100	25	0	0	45
138	LUZ FARY GUARNIZO LOZANO	50	100	0	0	0	30
139	KAREN BANESA OCAMPO CASTAÑEDA	100	75	75	0	0	50
140	EDGAR RIVERA CARTAÑO	100	100	75	0	0	55
141	EUSEVIO VANEGAS MENDEZ	25	50	50	0	0	25
142	ALEXANDRA PERDOMO GONZALEZ	50	75	50	0	0	35
143	HADY ROCIO SANCHEZ MENDOZA	100	75	25	0	0	40
144	SANDRA MILENA PIRAGUA URUEÑA	25	100	0	0	0	25
145	LUZ MERY FLOREZ	0	50	50	0	0	20
146	ALCIRA ARANZALES QUINTERO	100	100	100	0	0	60
147	YENNIFER ANDREA LOPEZ MEDINA	25	75	50	0	0	30
148	BLANCA FENID RUIZ ABELLO	100	100	0	0	0	40
149	ANDREA FERNANDA BASTO MARTINEZ	0	50	100	0	0	30
150	HENRY DELGADO	100	75	0	0	0	35

ANEXOS

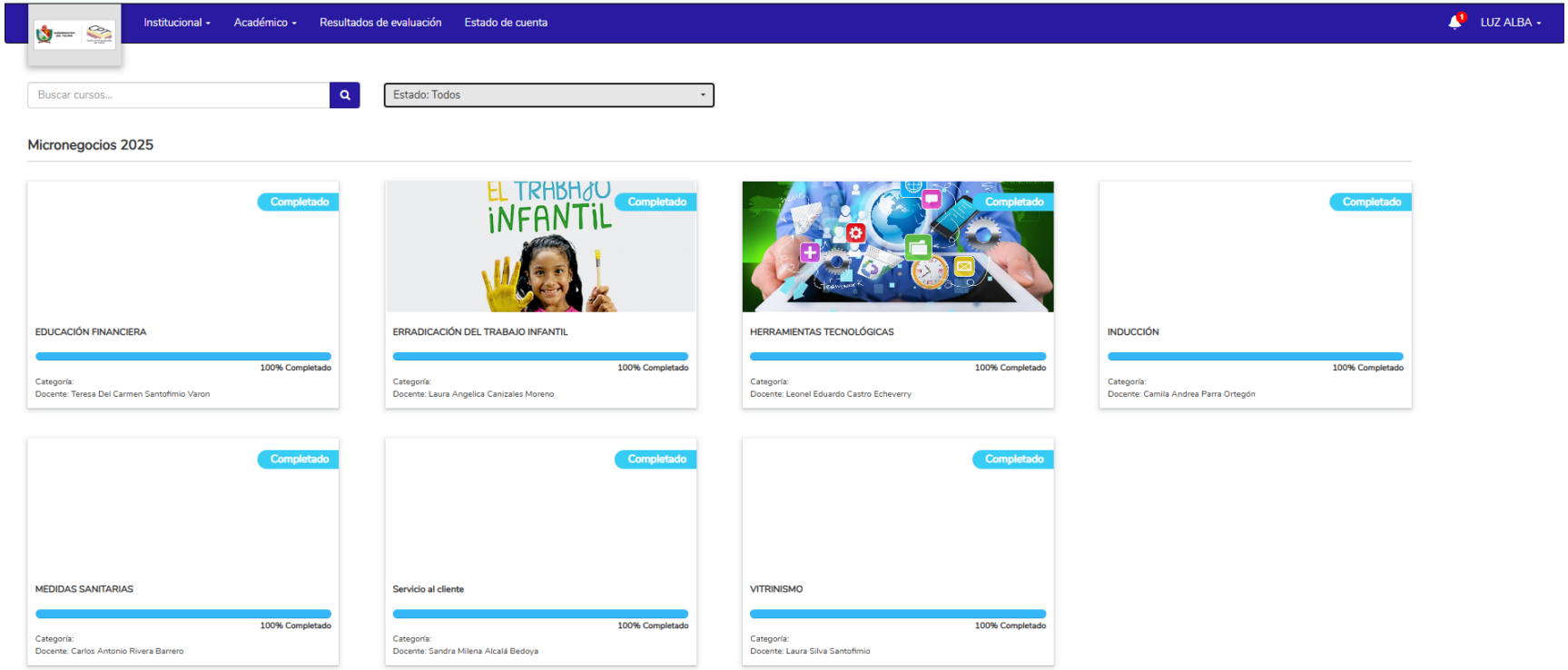
INFORME FORMACIONES MICRONEGOCIOS

Anexo 7. Evidencia de Formaciones

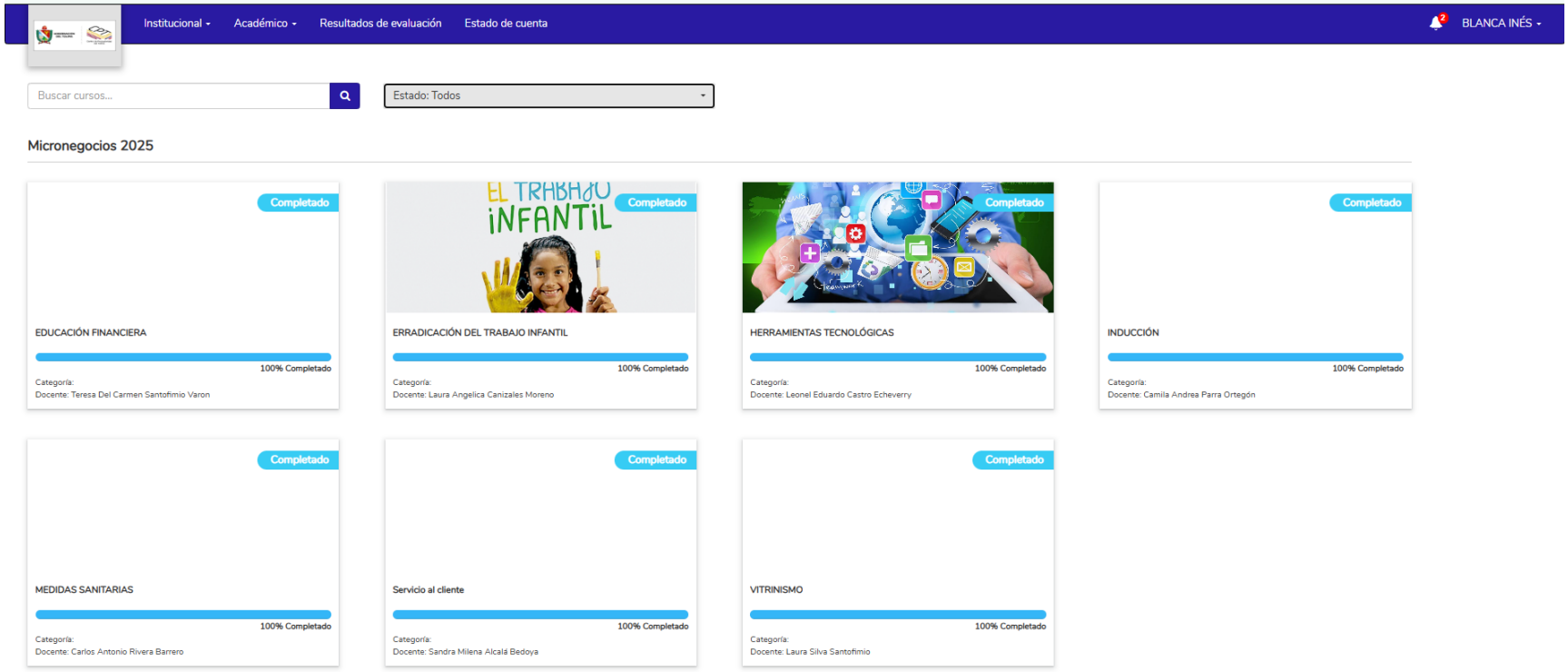
Progreso: 100%



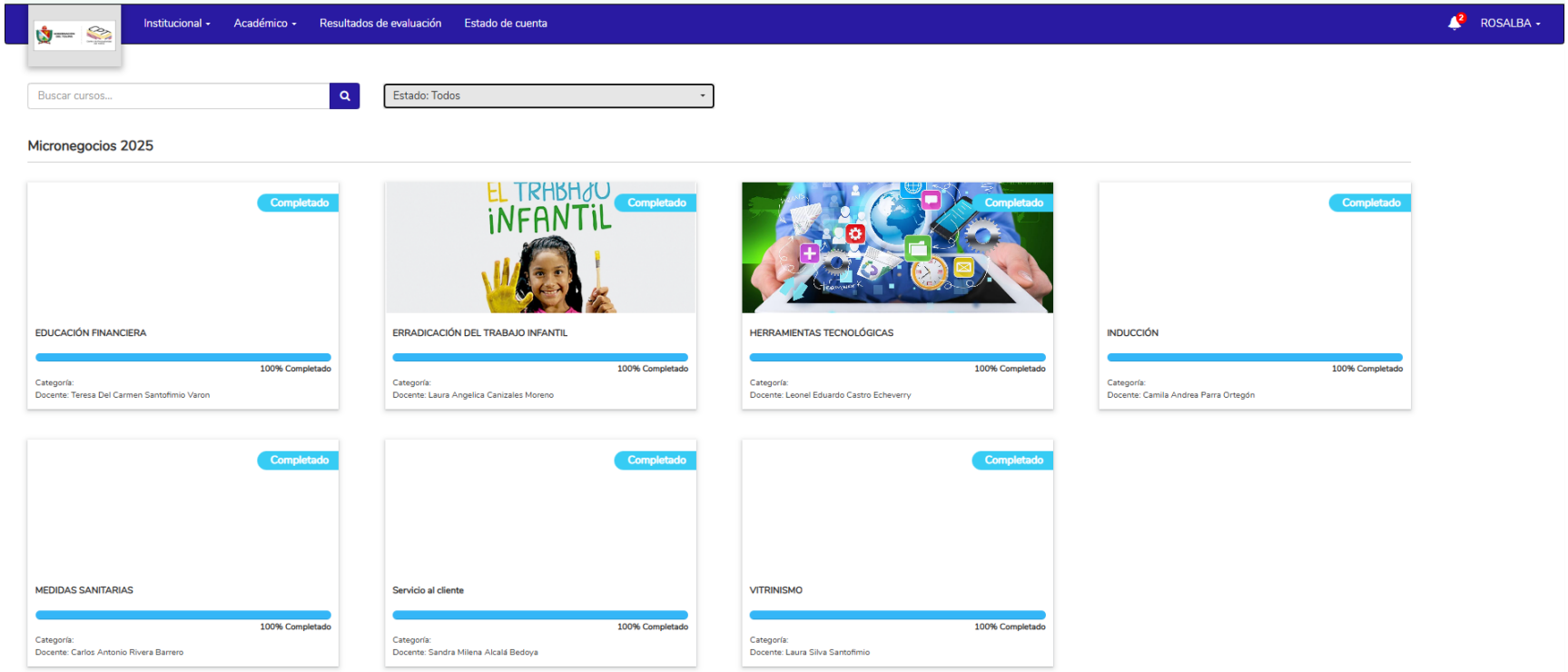
Progreso: 100%



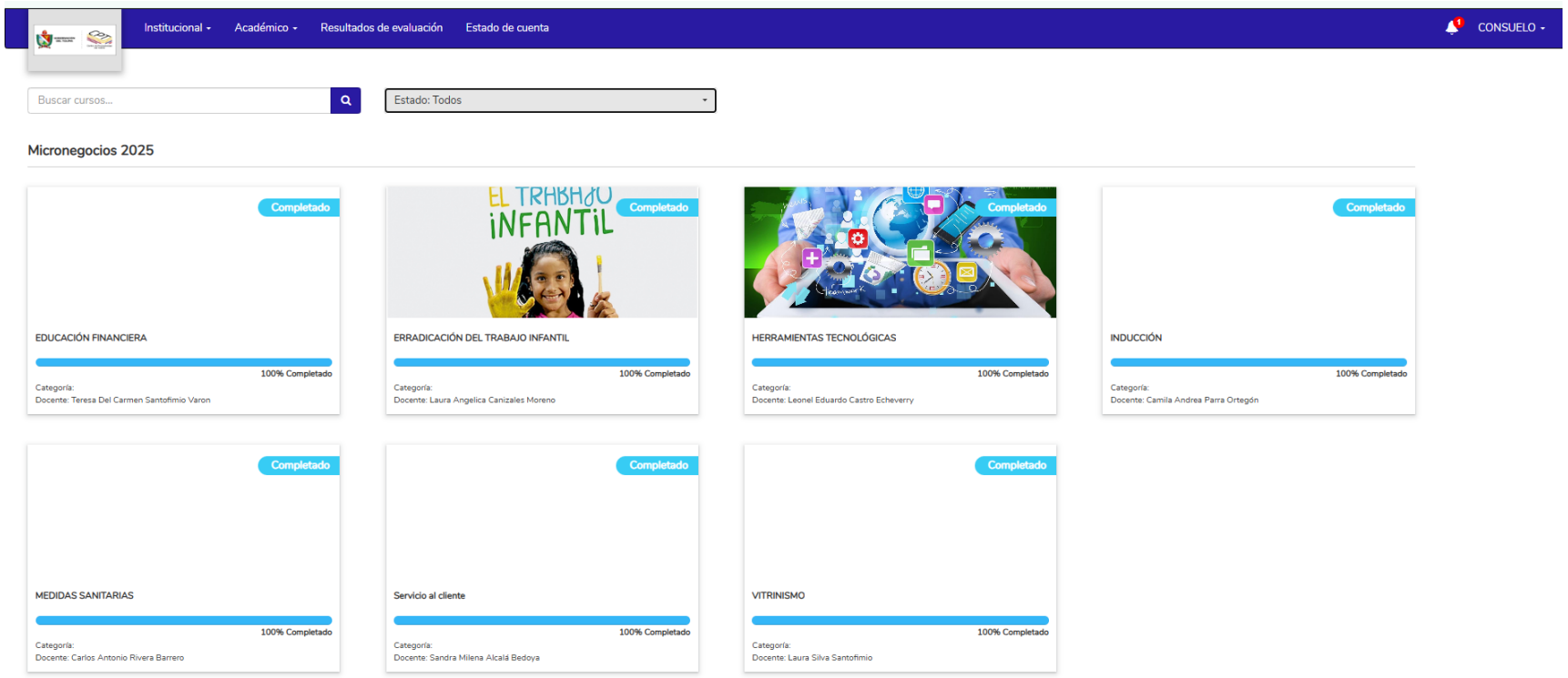
Progreso: 100%



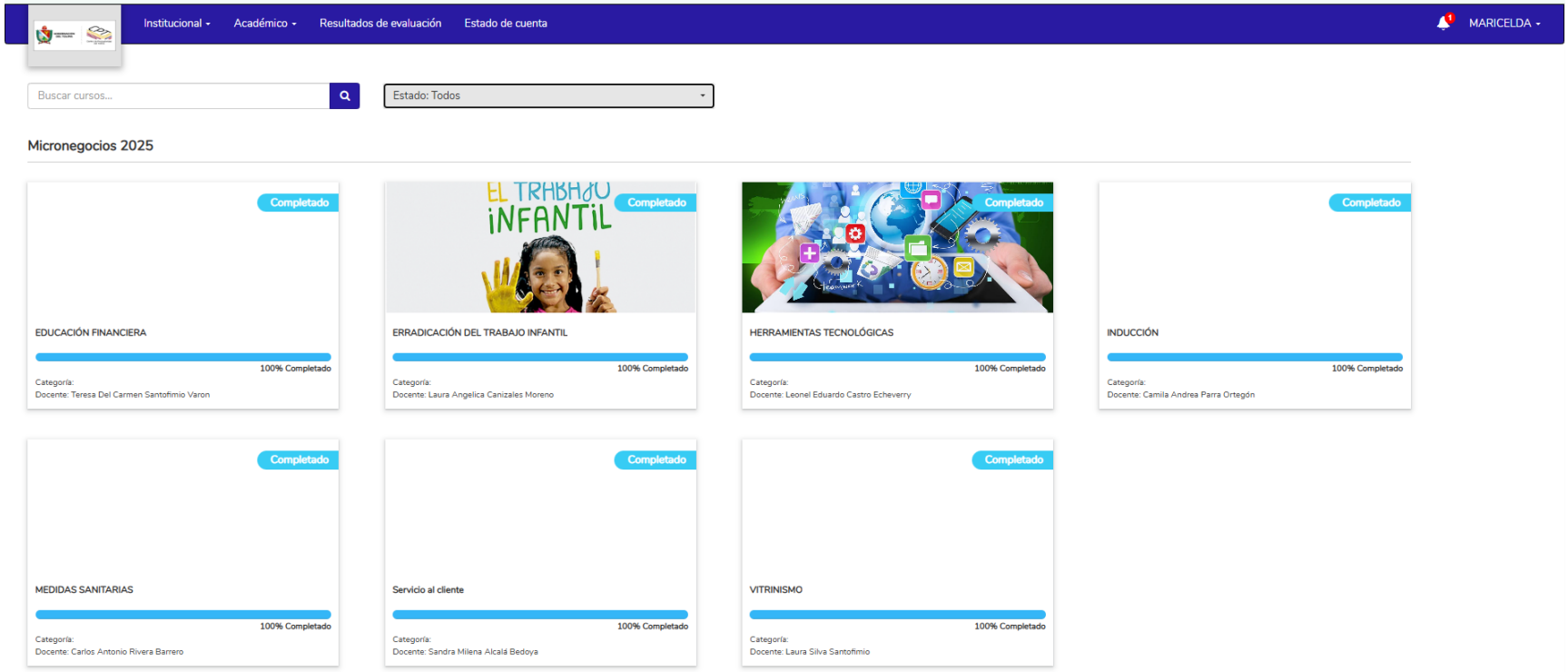
Progreso: 100%



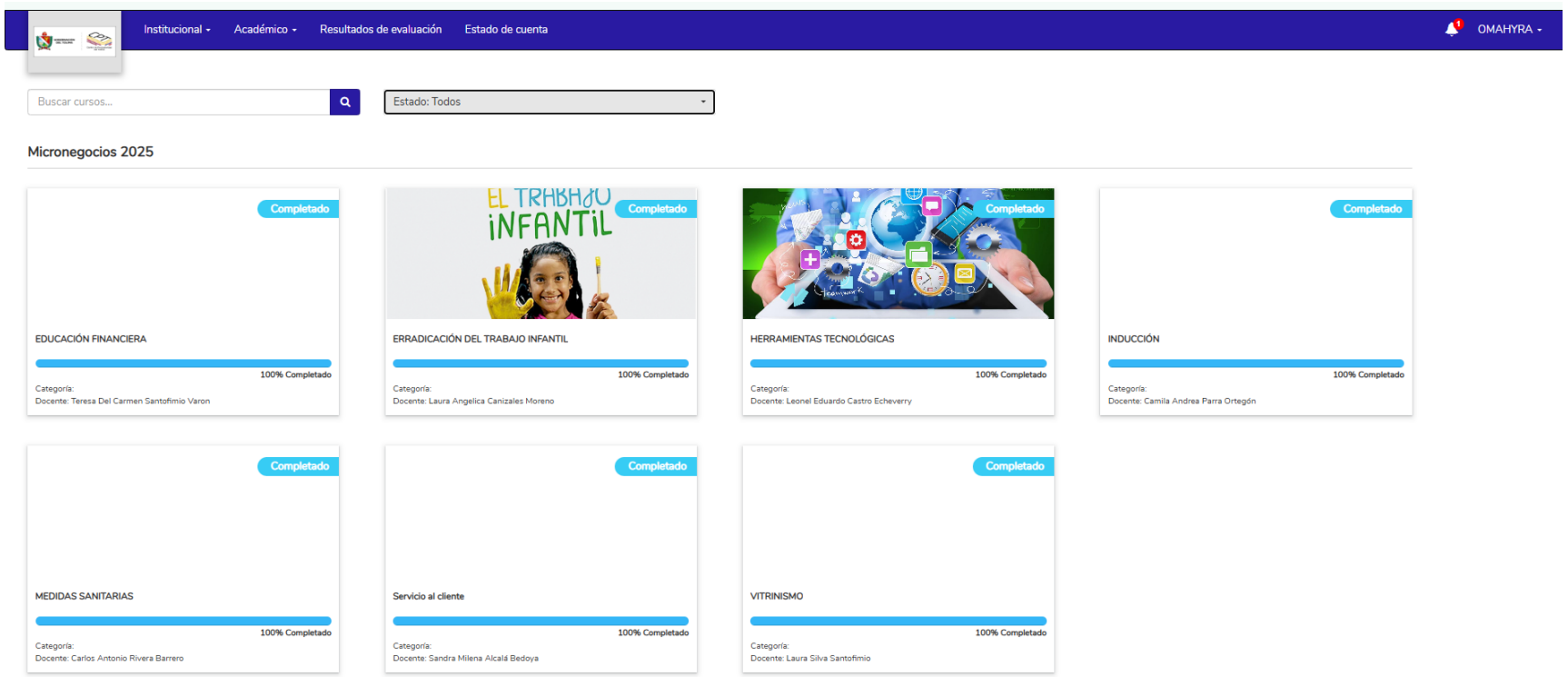
Progreso: 100%



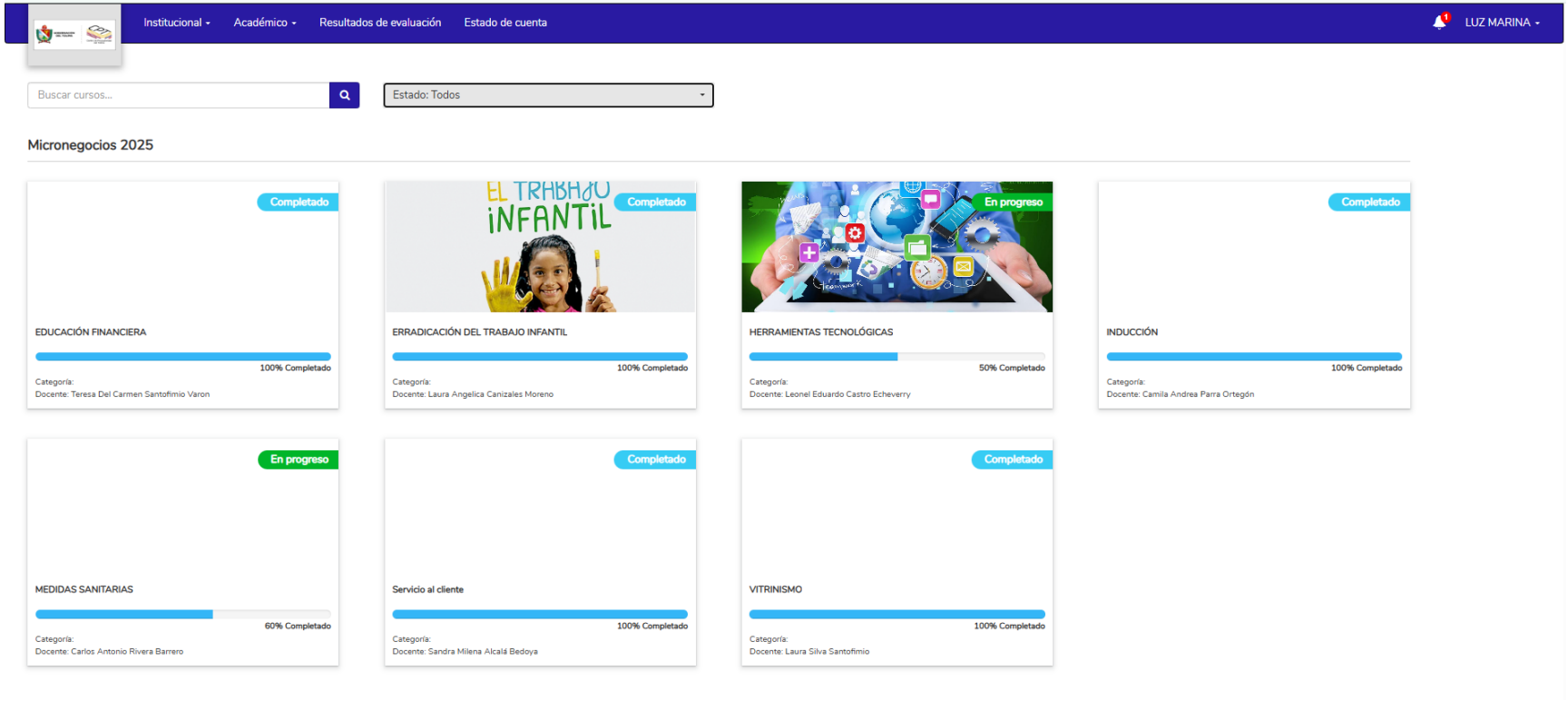
Progreso: 100%



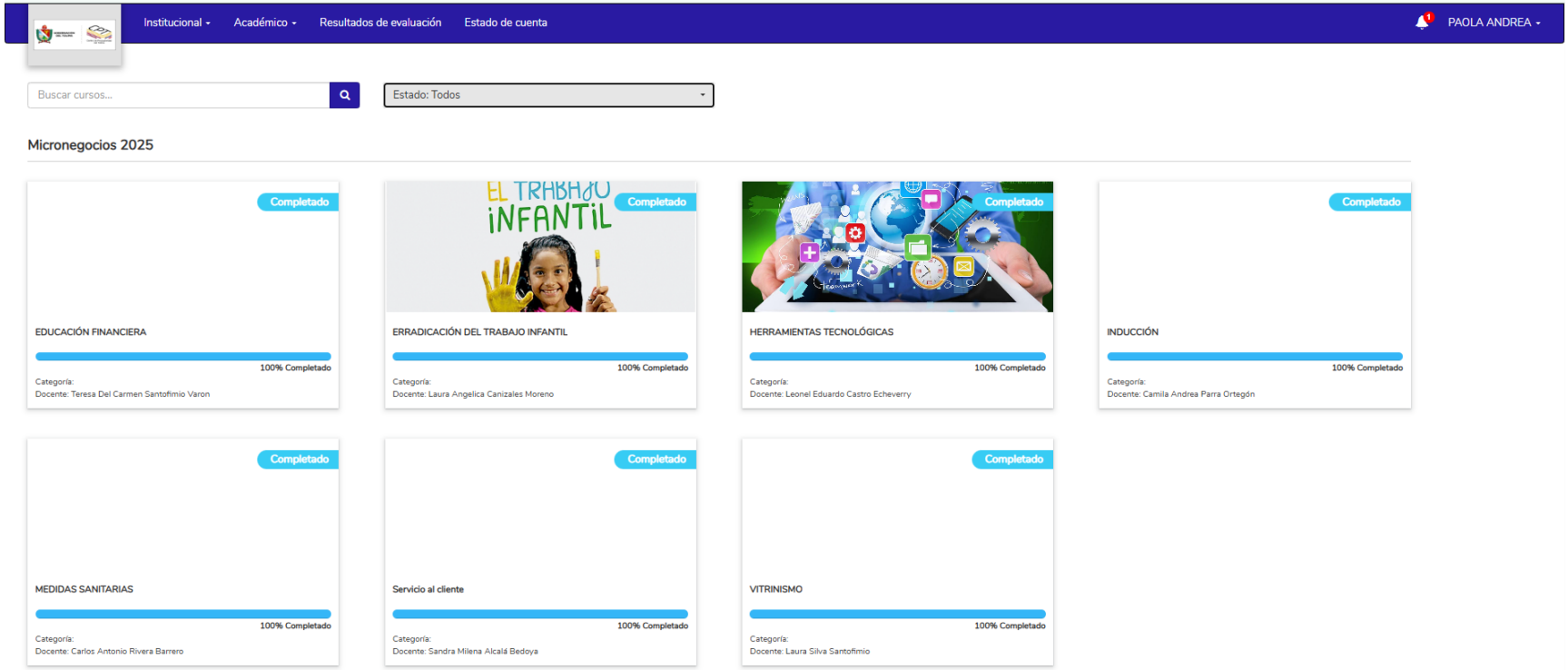
Progreso: 100%



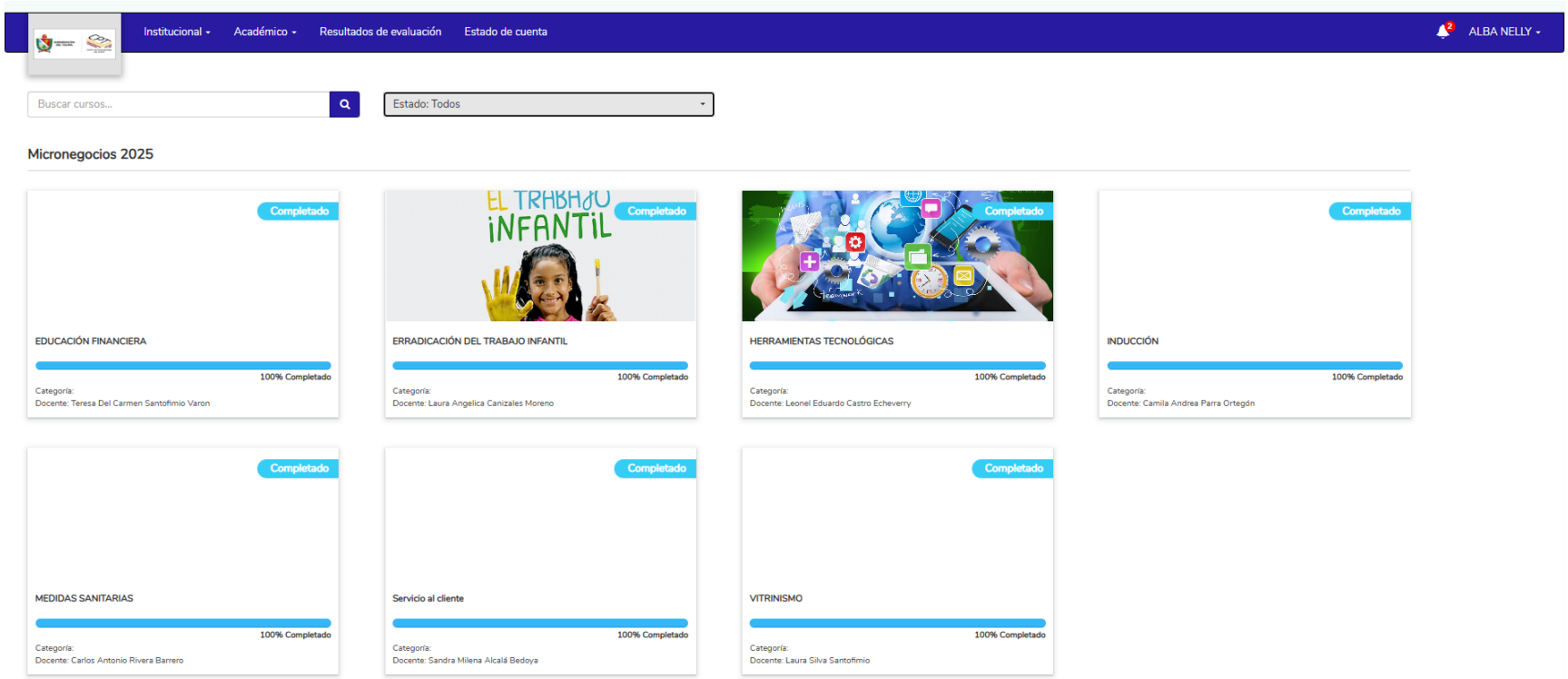
Progreso: 82%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
LUZ MARINA
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
EL TRABAJO INFANTIL
Completado
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
En progreso
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
50% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
En progreso
MEDIDAS SANITARIAS
60% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

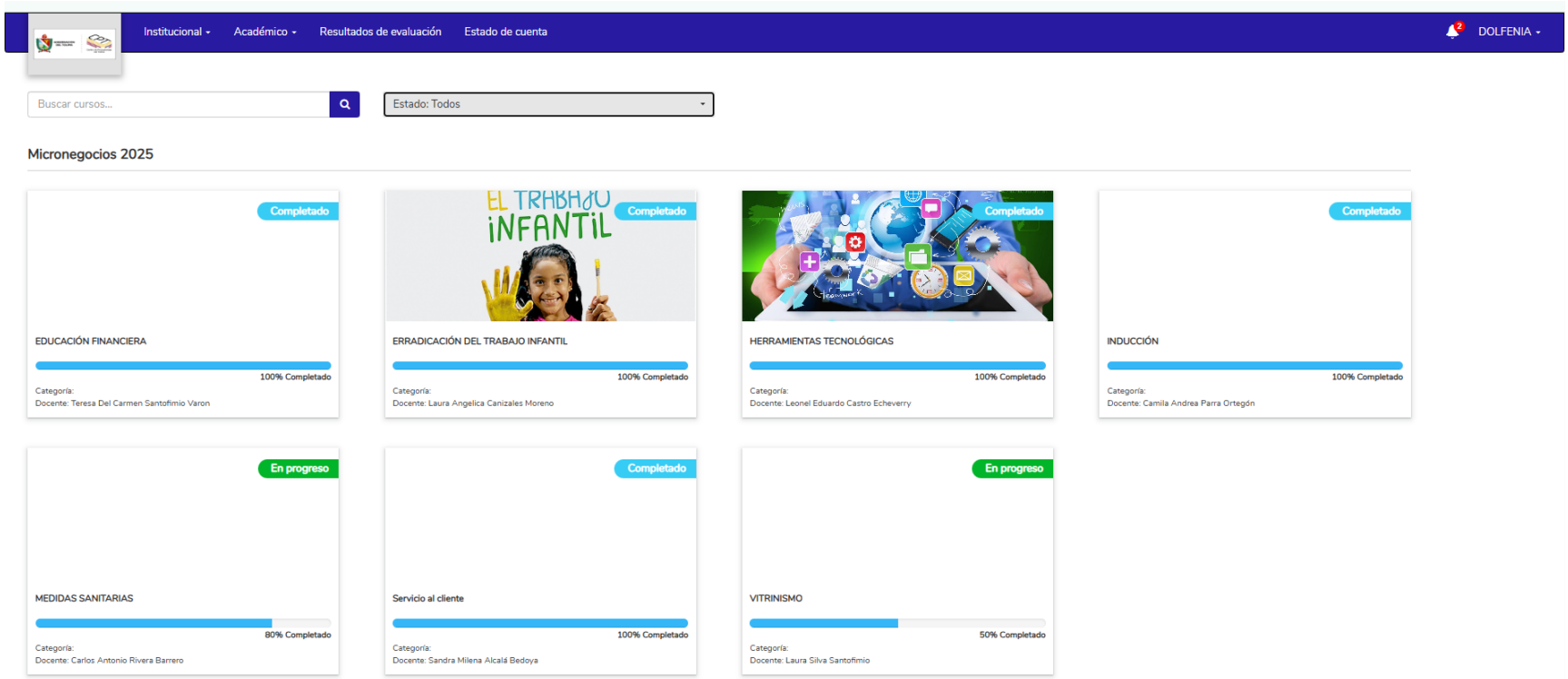
Progreso: 100%



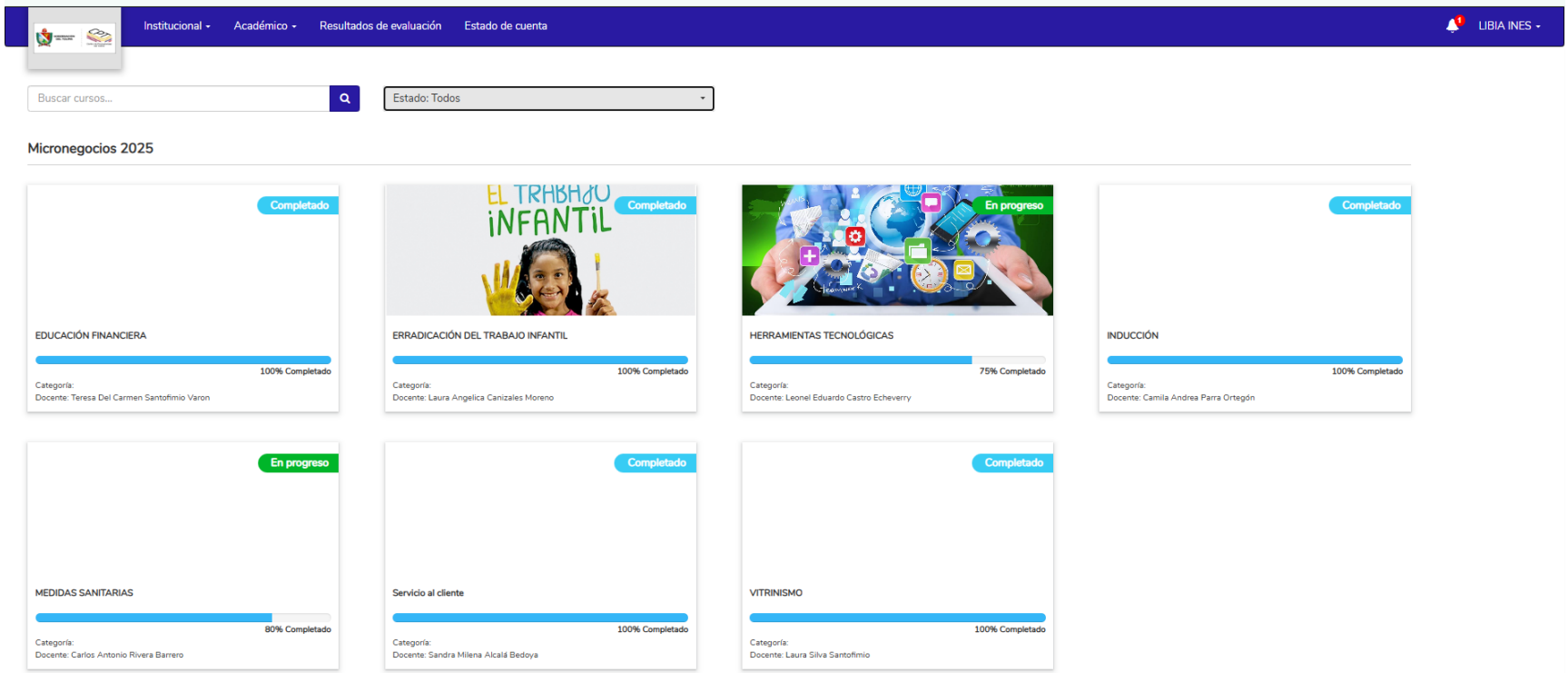
Progreso: 100%



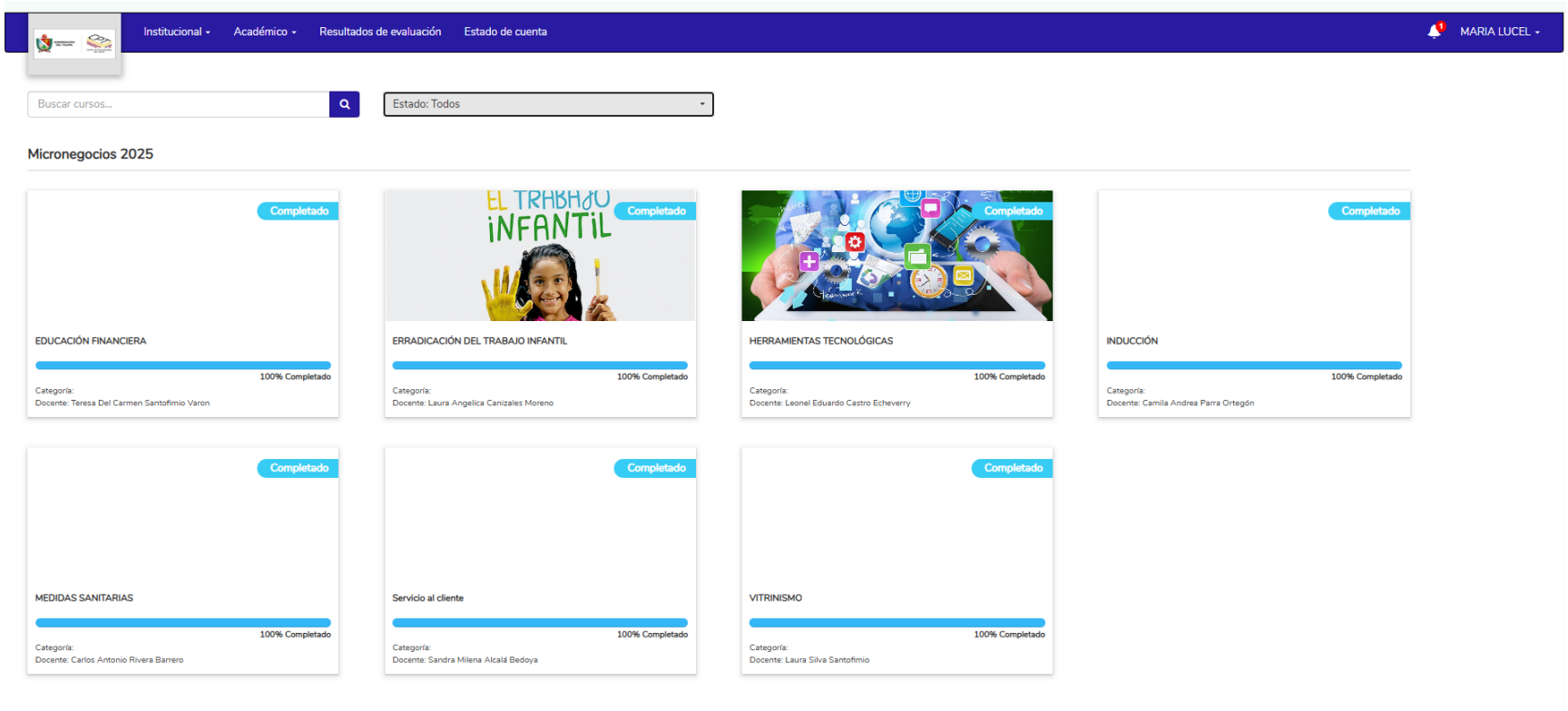
Progreso: 86%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
DOLFENIA
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
EL TRABAJO INFANTIL
Completado
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
Completado
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
En progreso
MEDIDAS SANITARIAS
80% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
En progreso
VITRINISMO
50% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

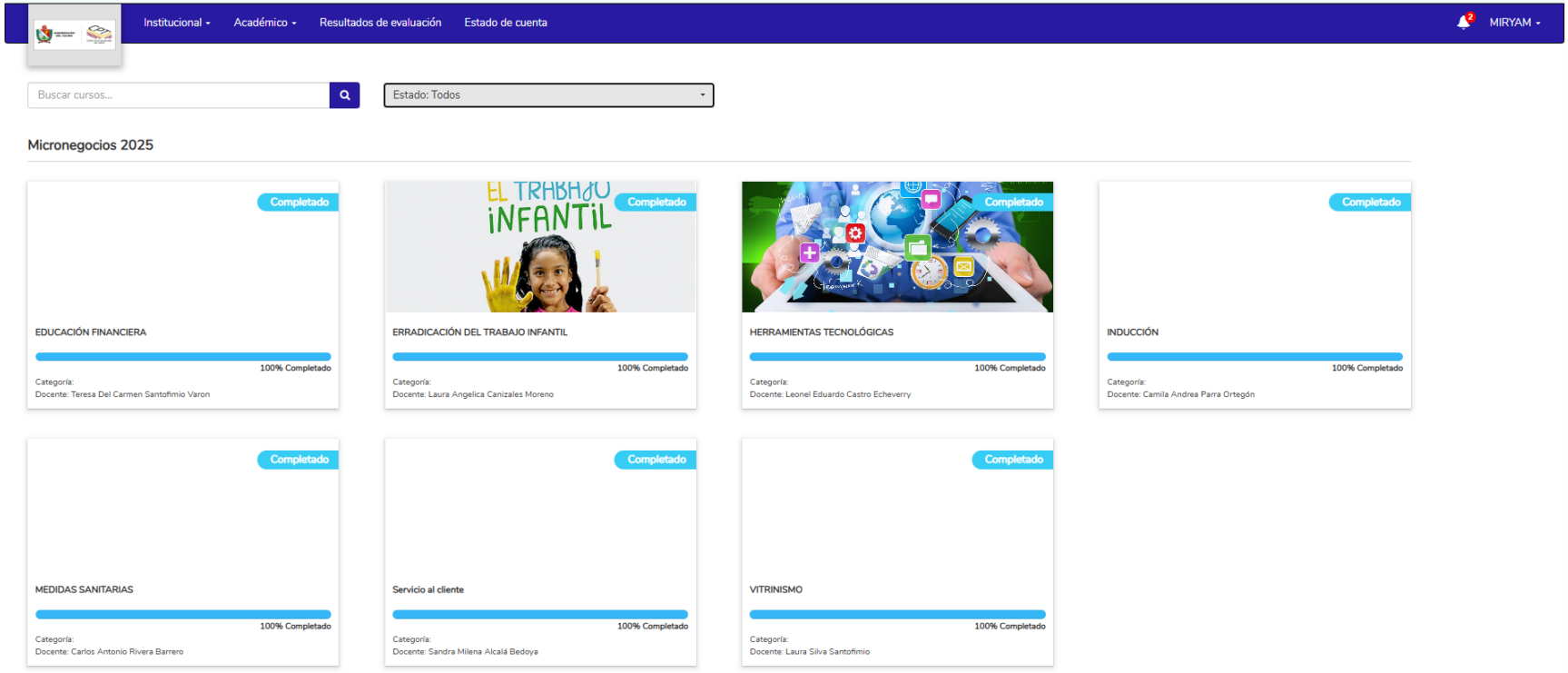
Progreso: 91%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
LIBIA INES
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
EL TRABAJO INFANTIL
Completado
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
En progreso
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
75% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
En progreso
MEDIDAS SANITARIAS
80% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

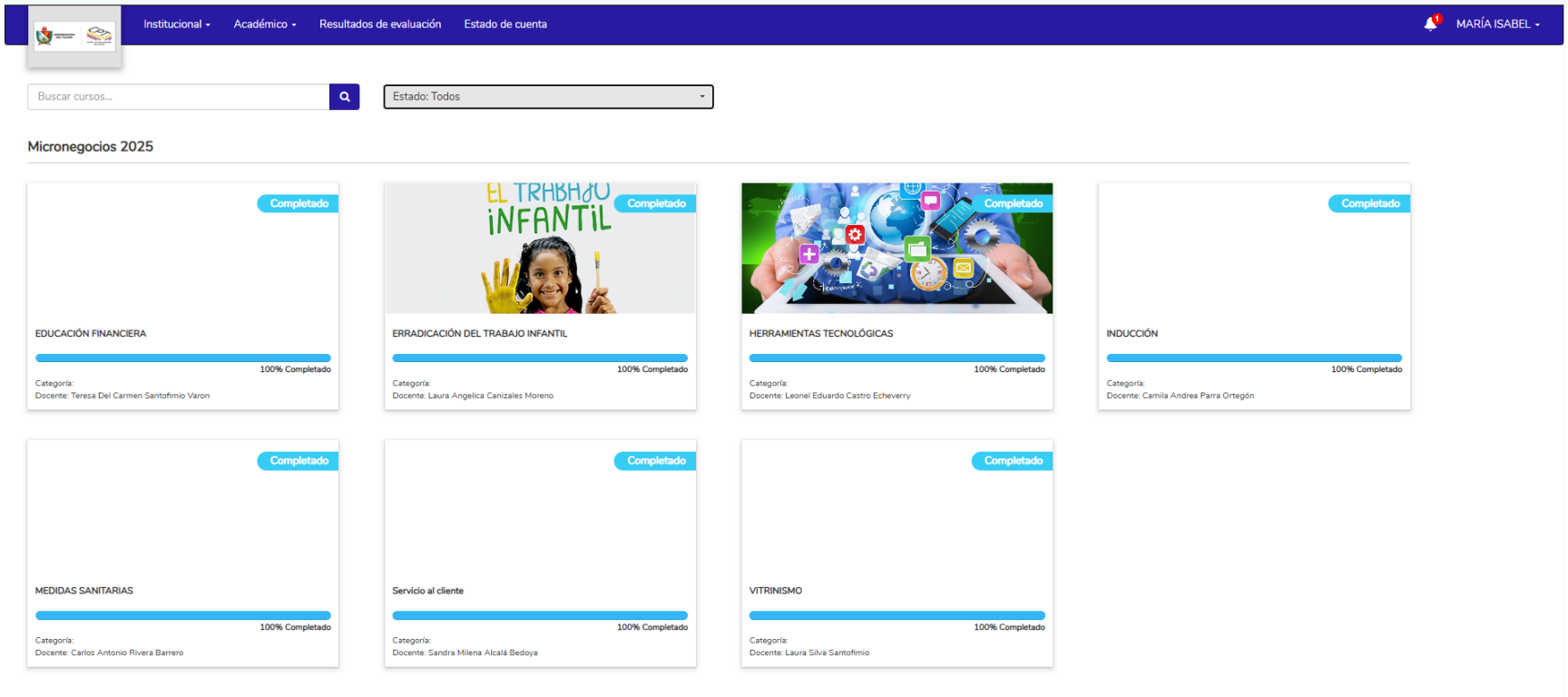
Progreso: 100%



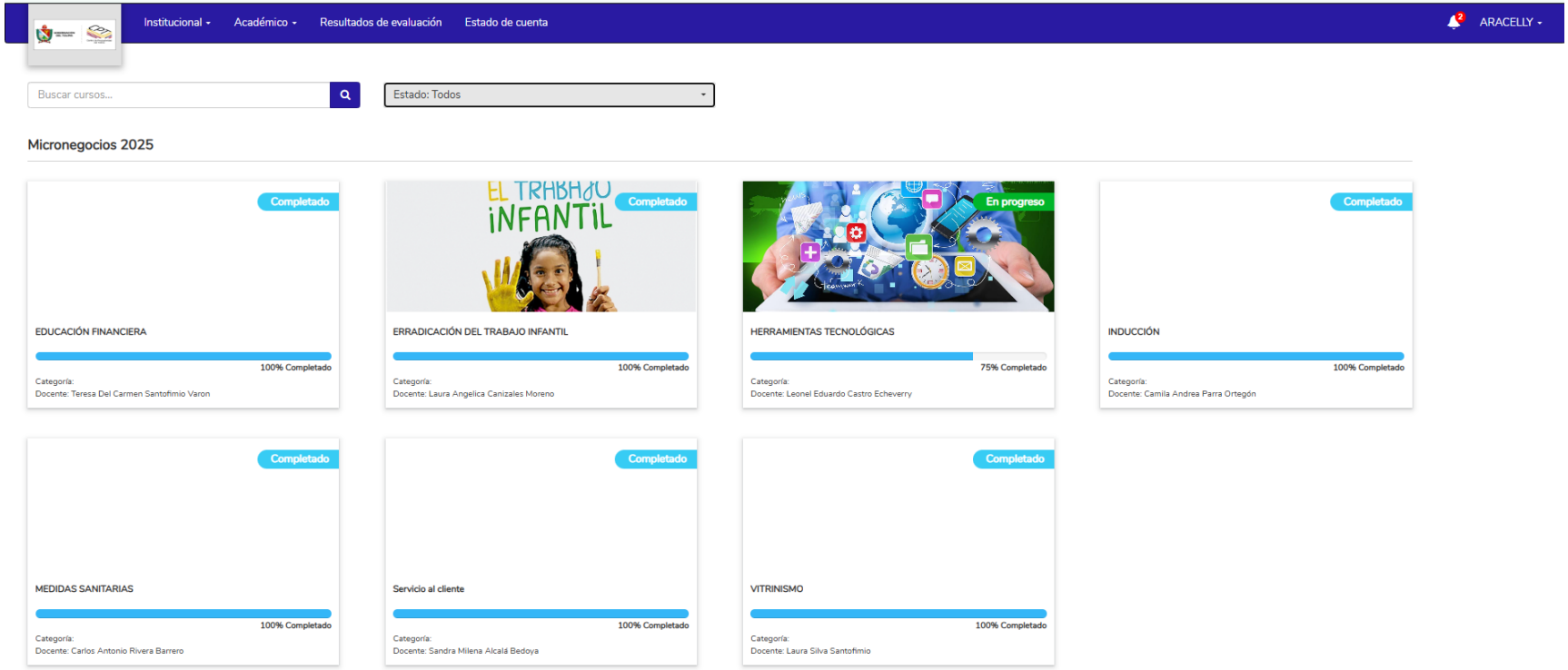
Progreso: 100%



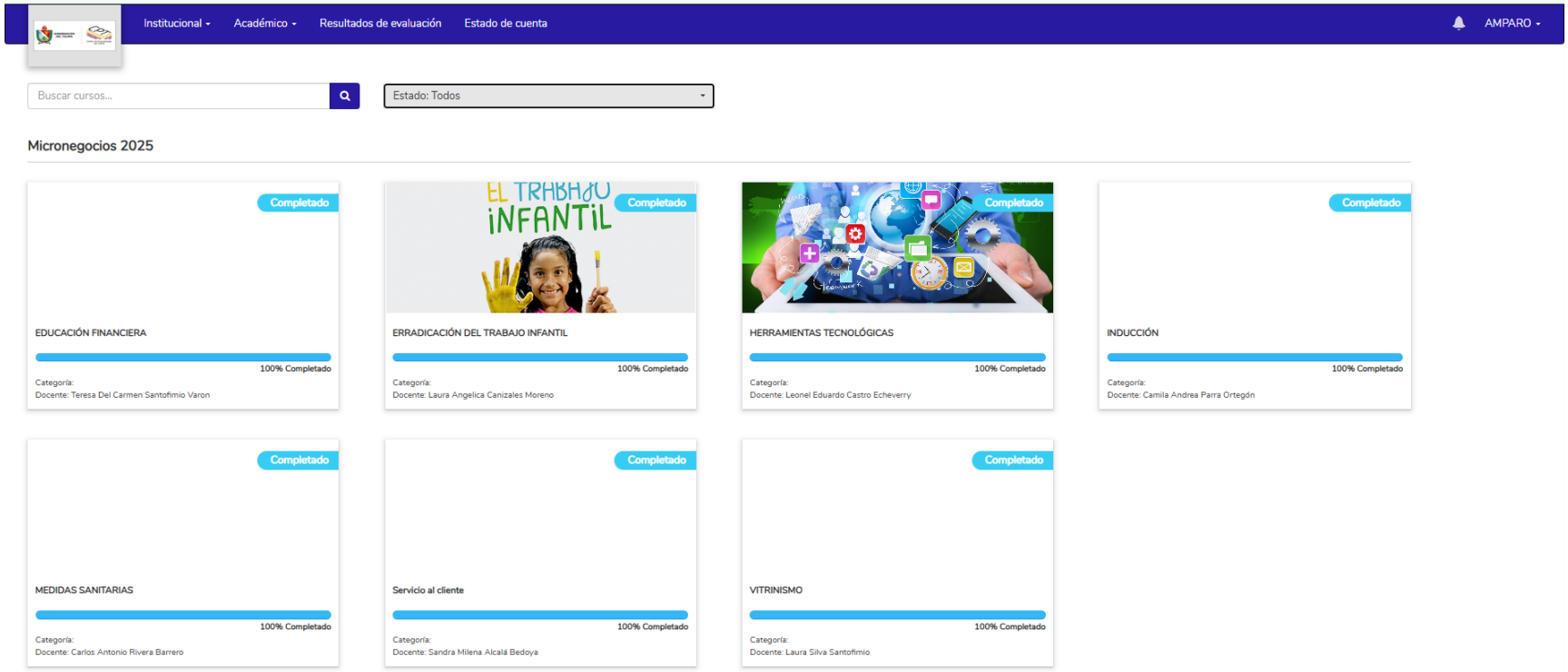
Progreso: 100%



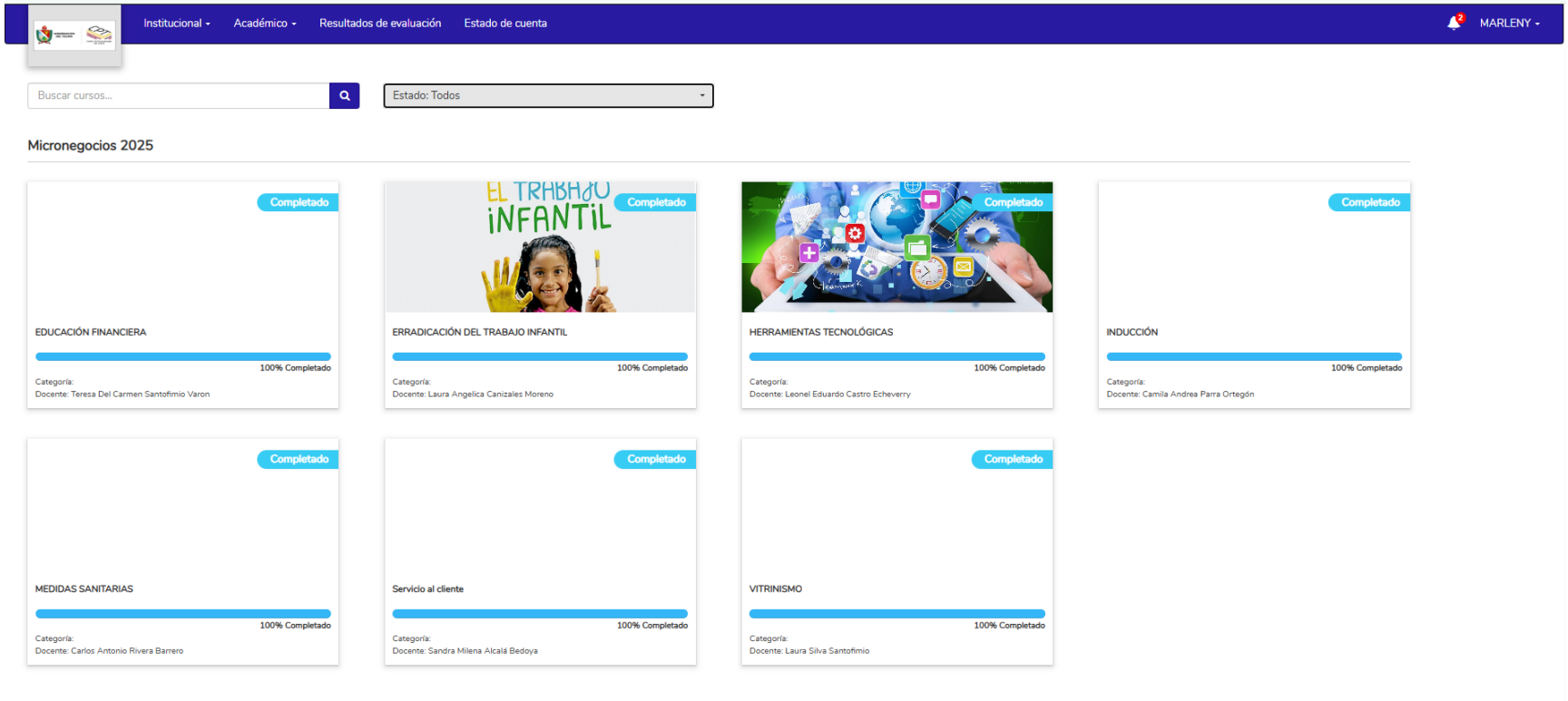
Progreso: 95%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
ARACELLY
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
EL TRABAJO INFANTIL
Completado
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
En progreso
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
75% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
Completado
MEDIDAS SANITARIAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

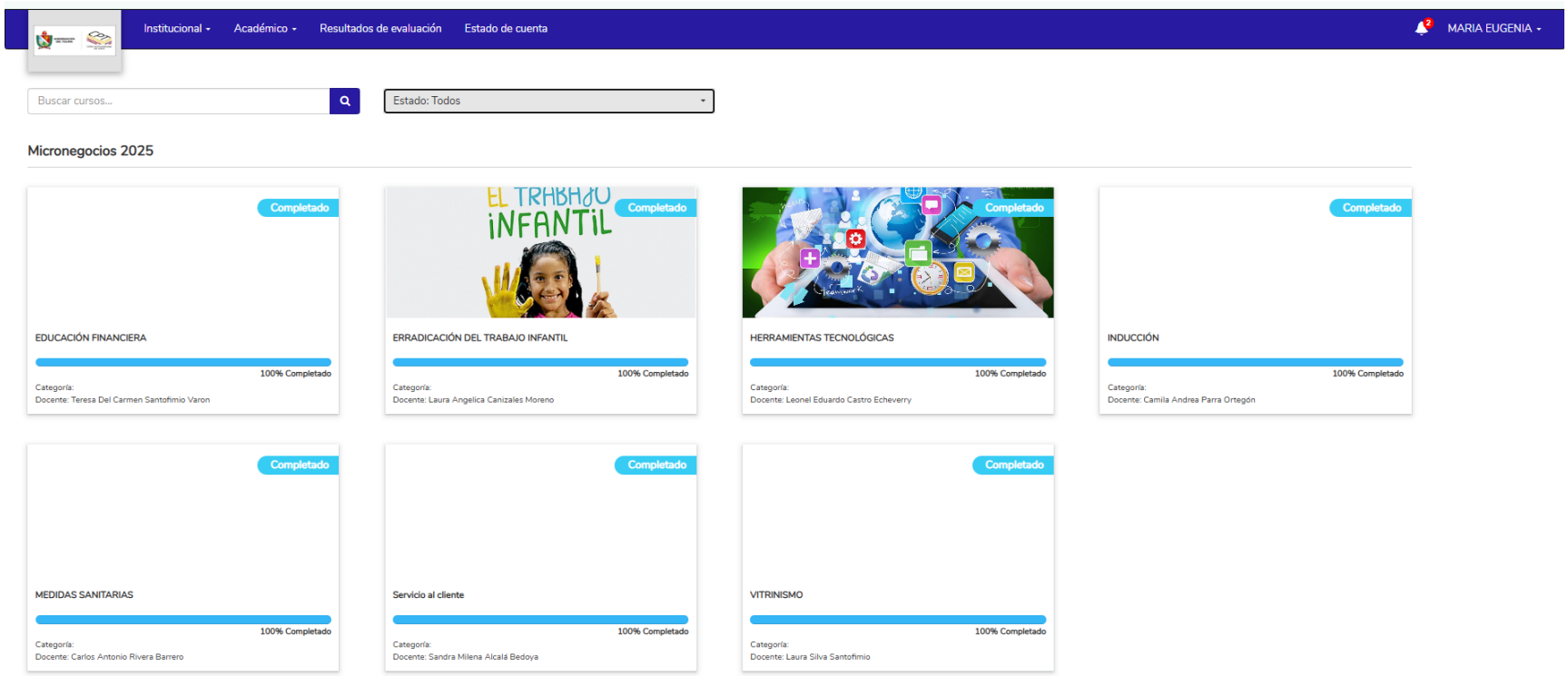
Progreso: 100%



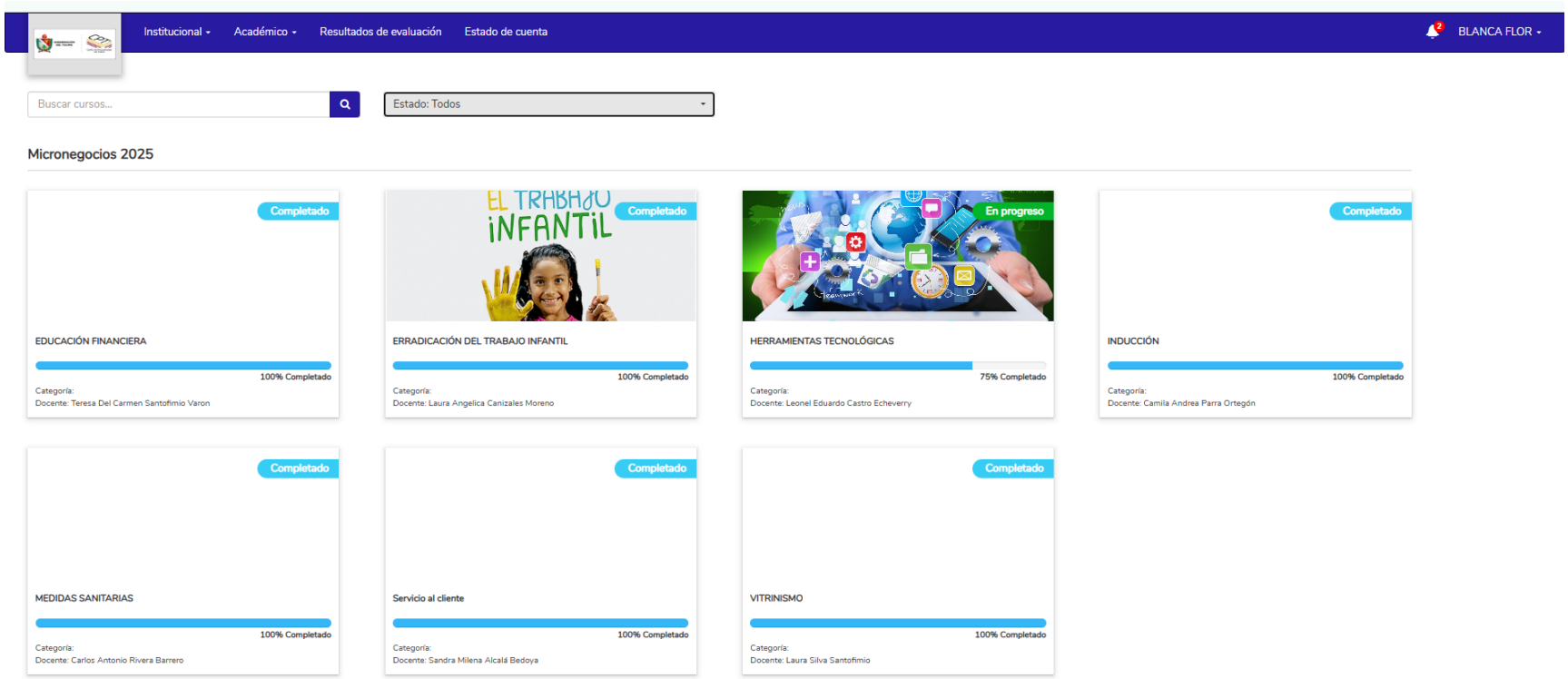
Progreso: 100%



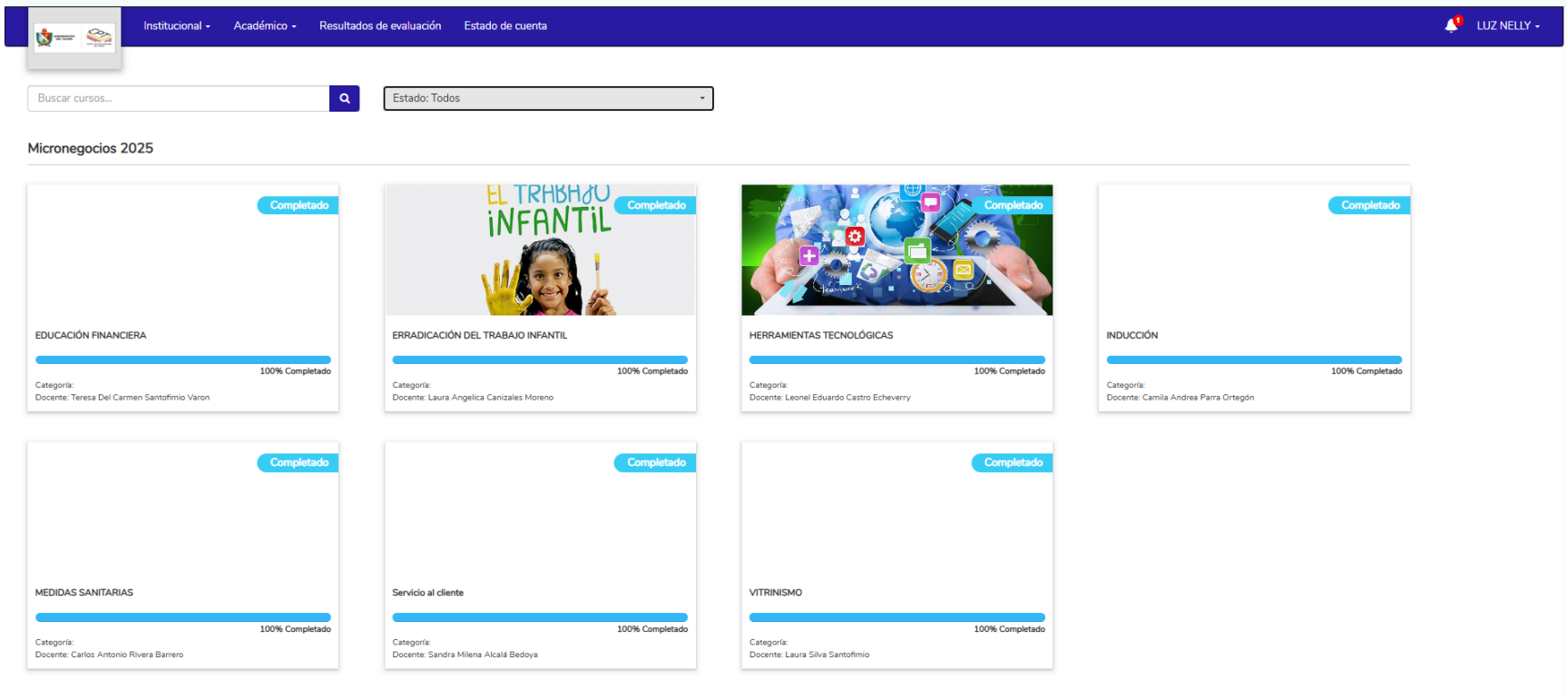
Progreso: 100%



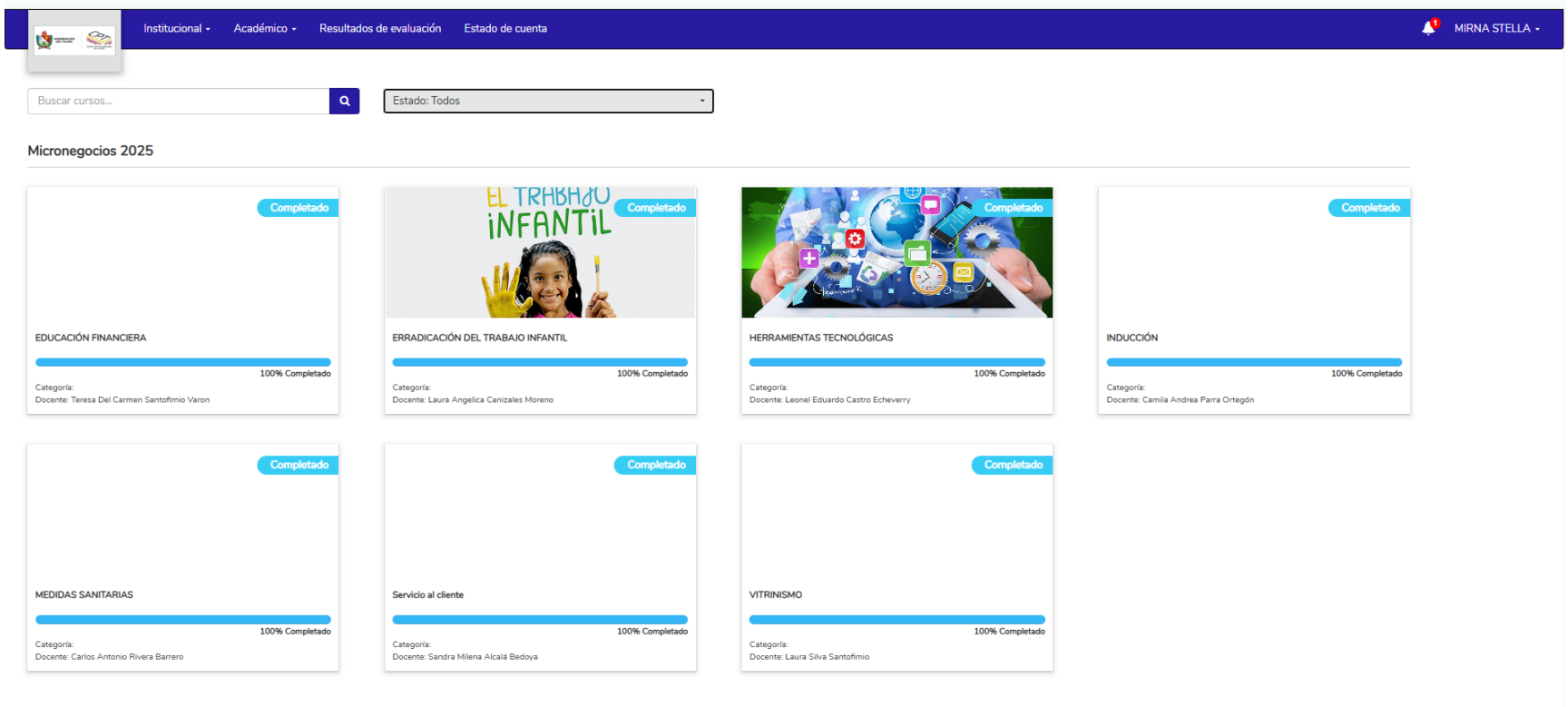
Progreso: 95%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
BLANCA FLOR
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
Completado
EL TRABAJO INFANTIL
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
En progreso
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
75% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
Completado
MEDIDAS SANITARIAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

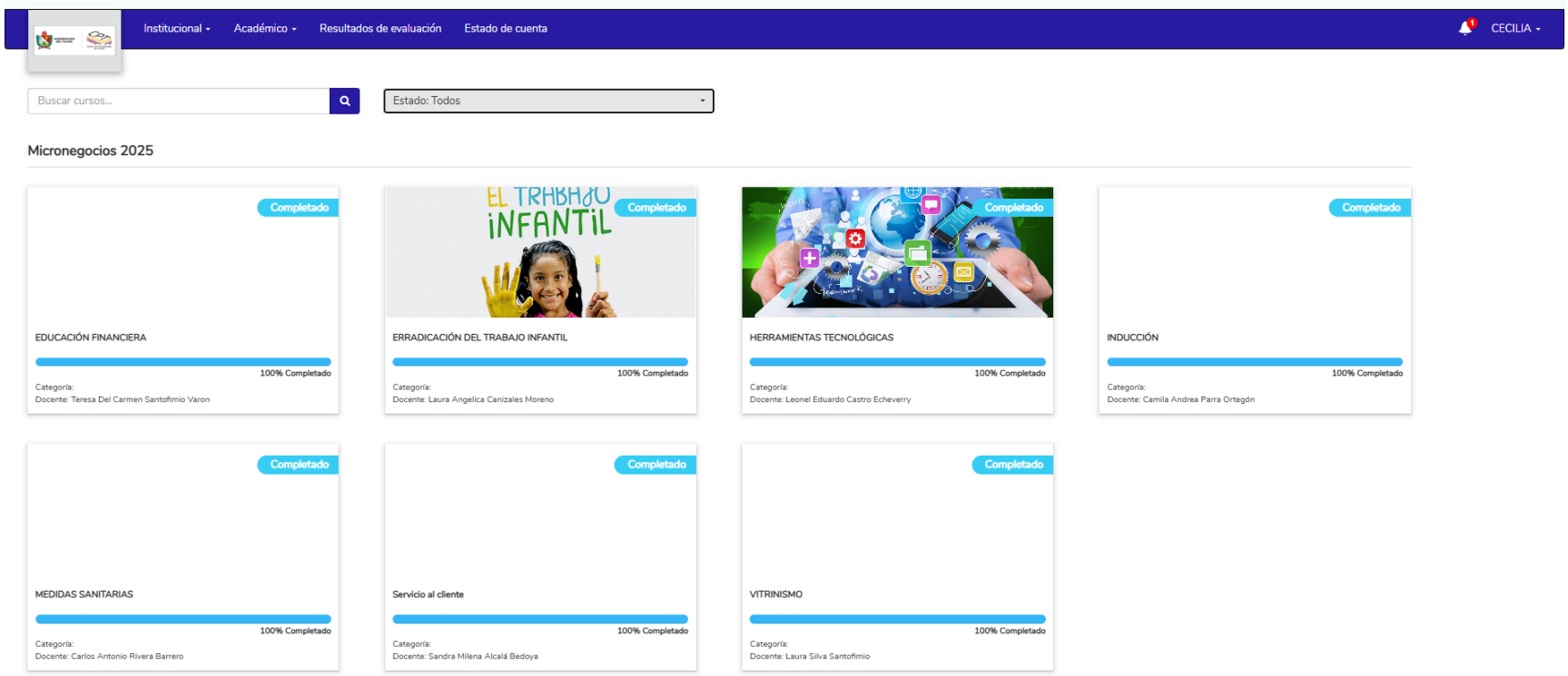
Progreso: 100%



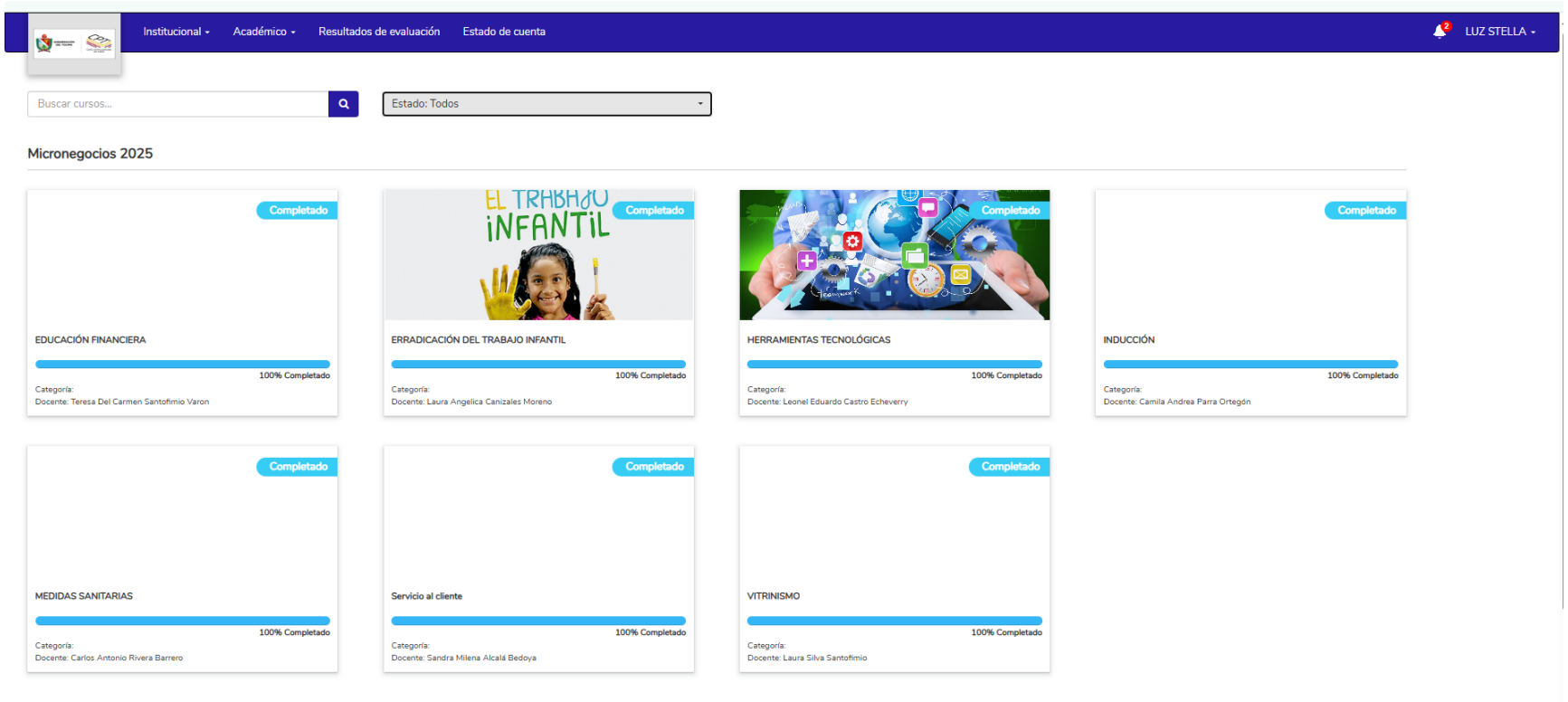
Progreso: 100%



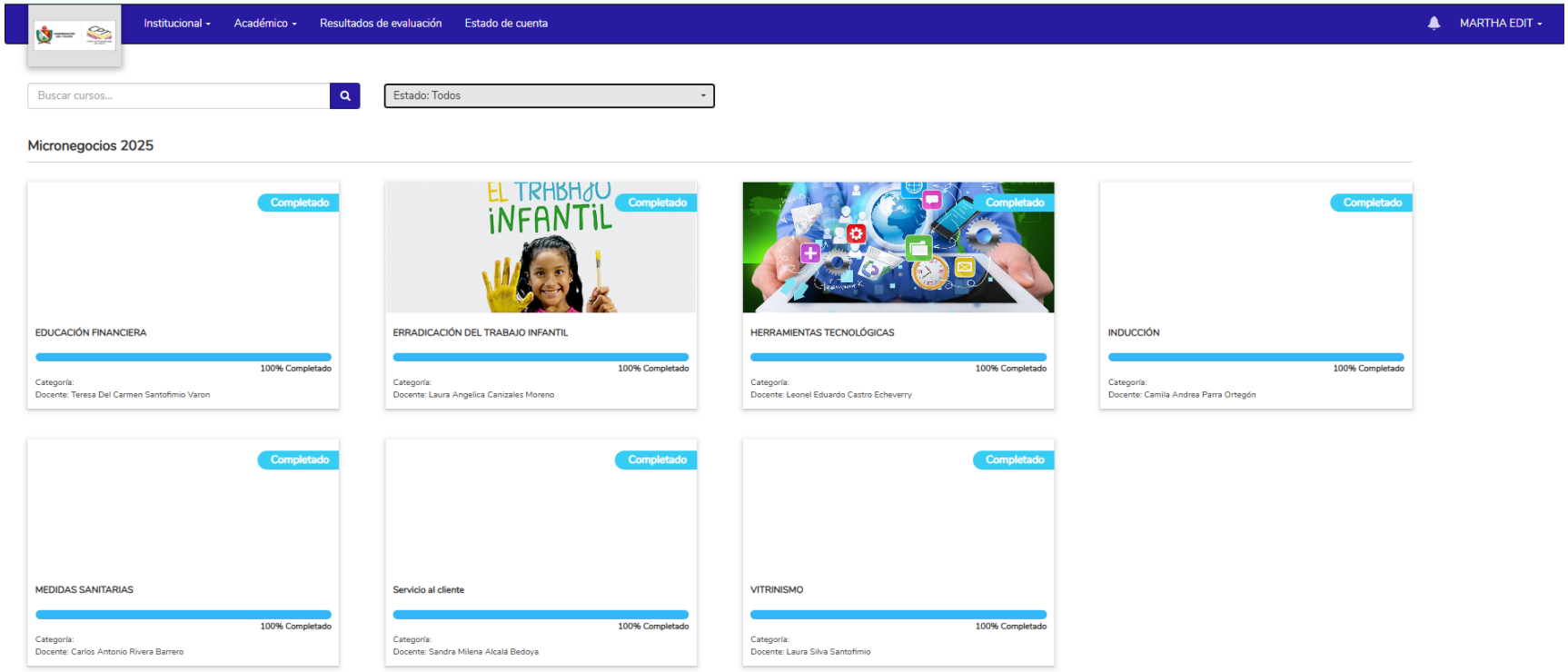
Progreso: 100%



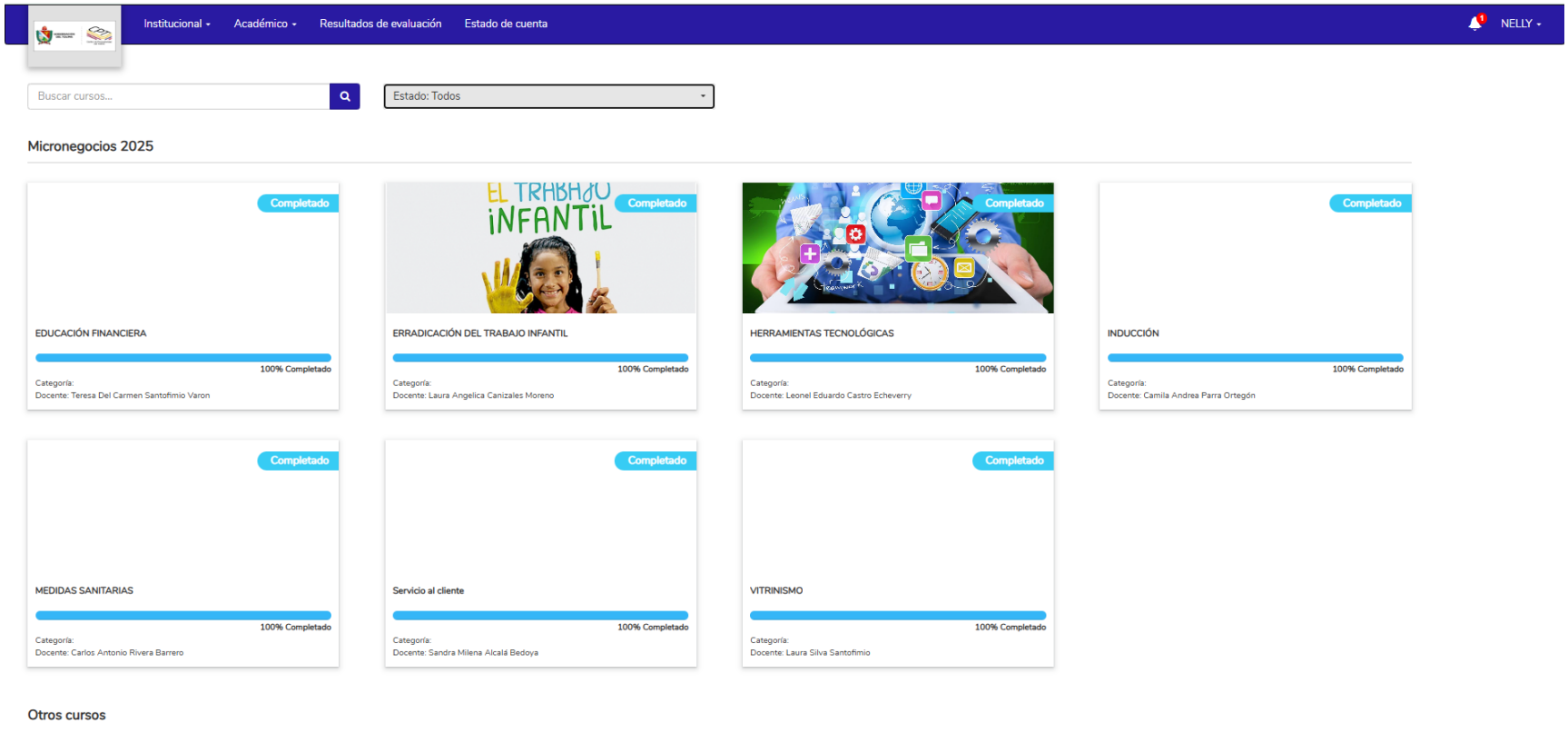
Progreso: 100%



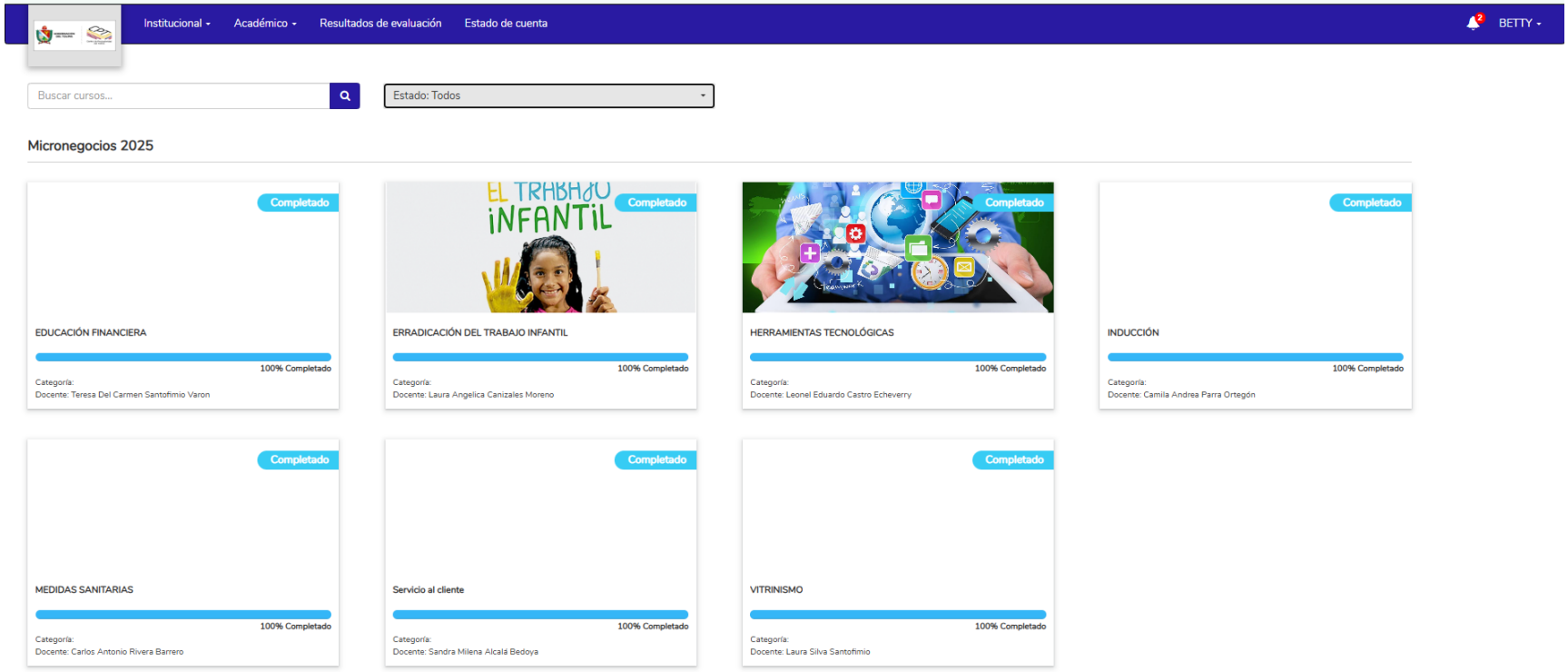
Progreso: 100%



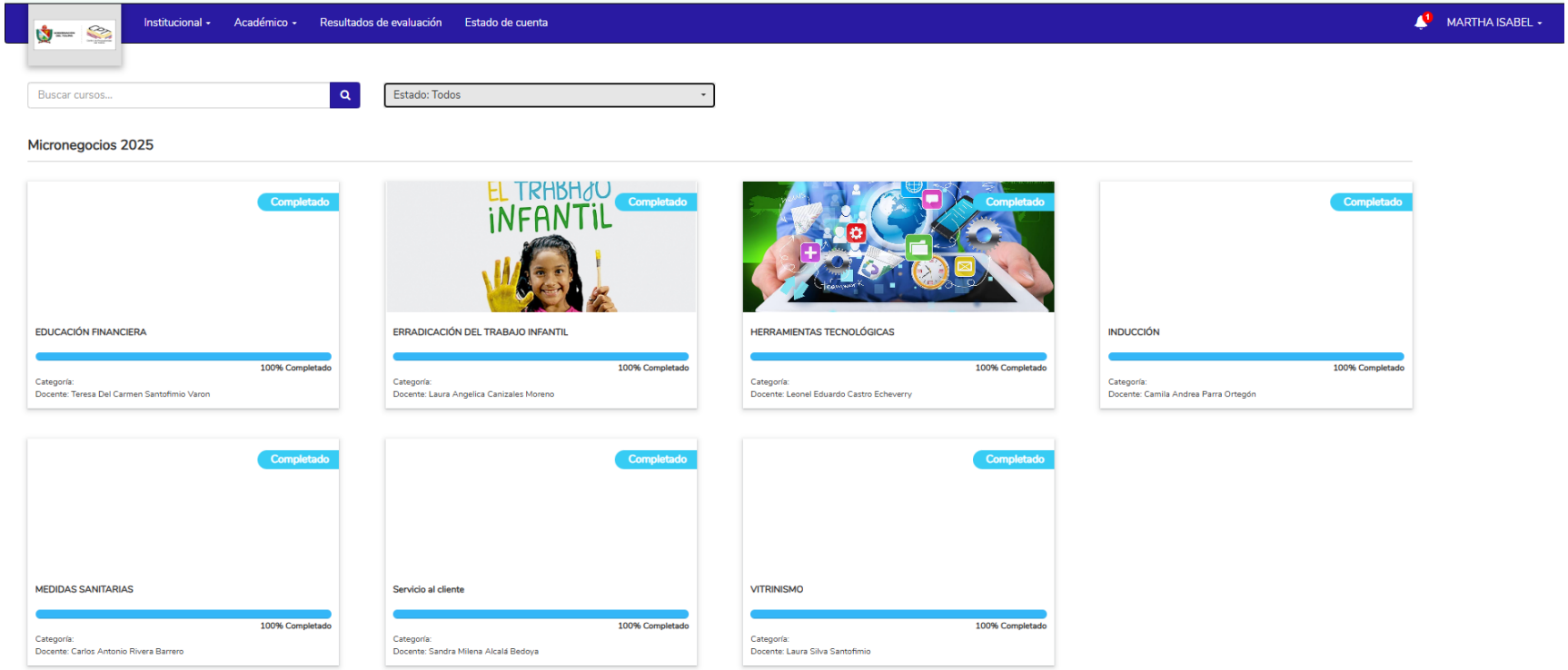
Progreso: 100%



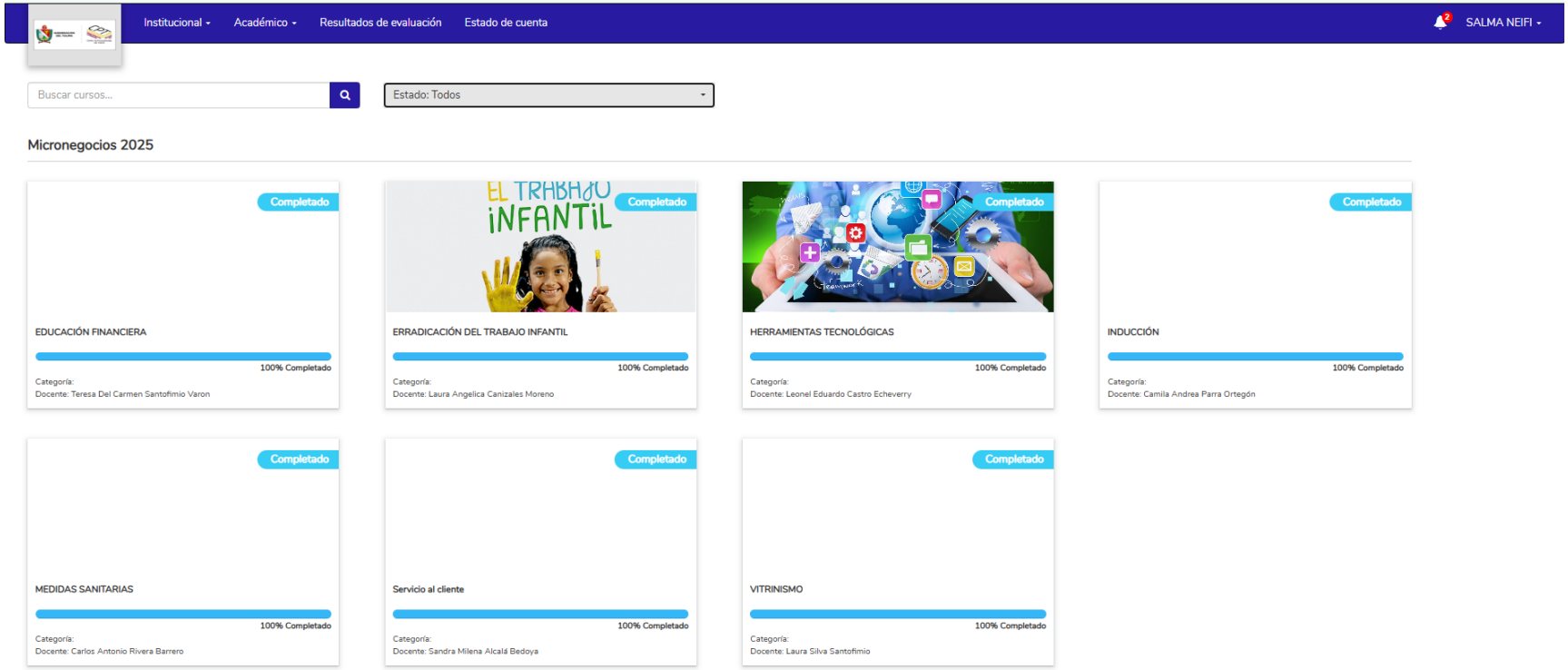
Progreso: 100%



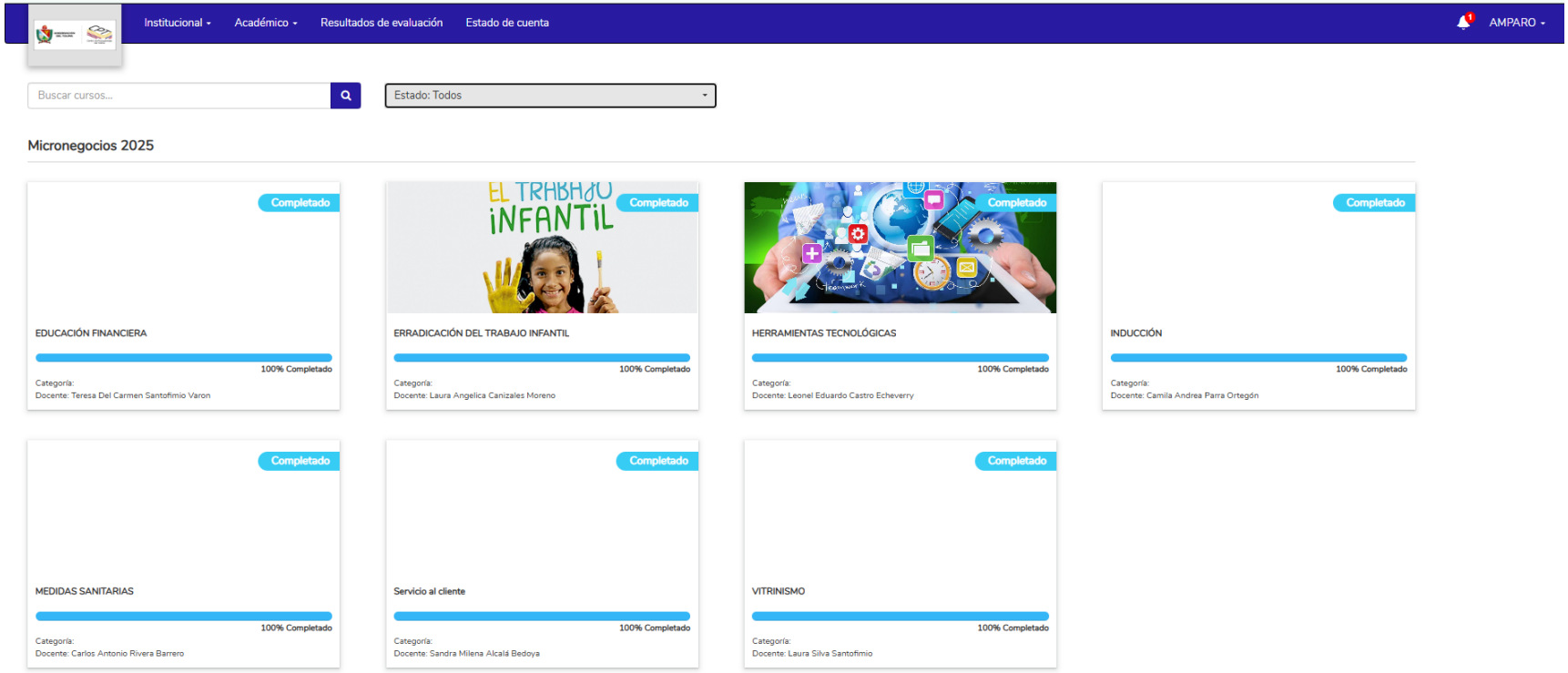
Progreso: 100



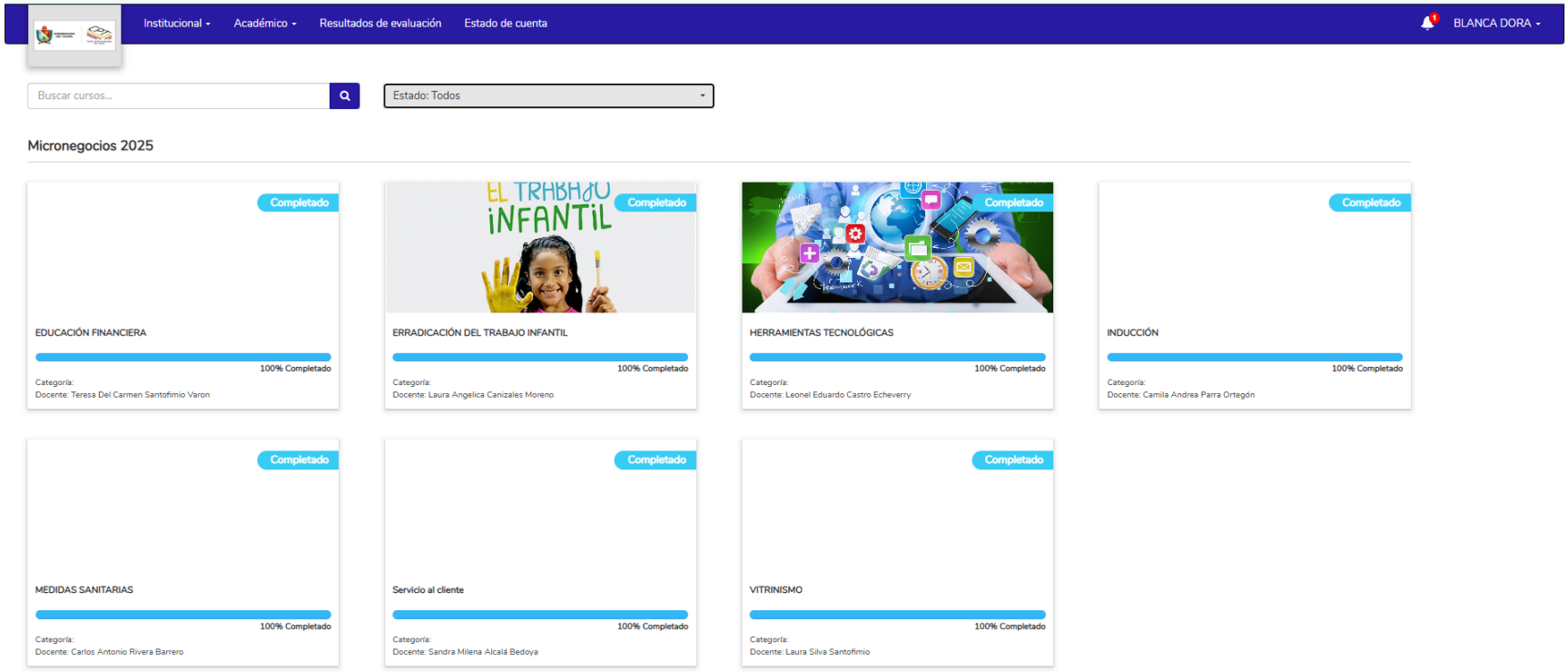
Progreso: 100%



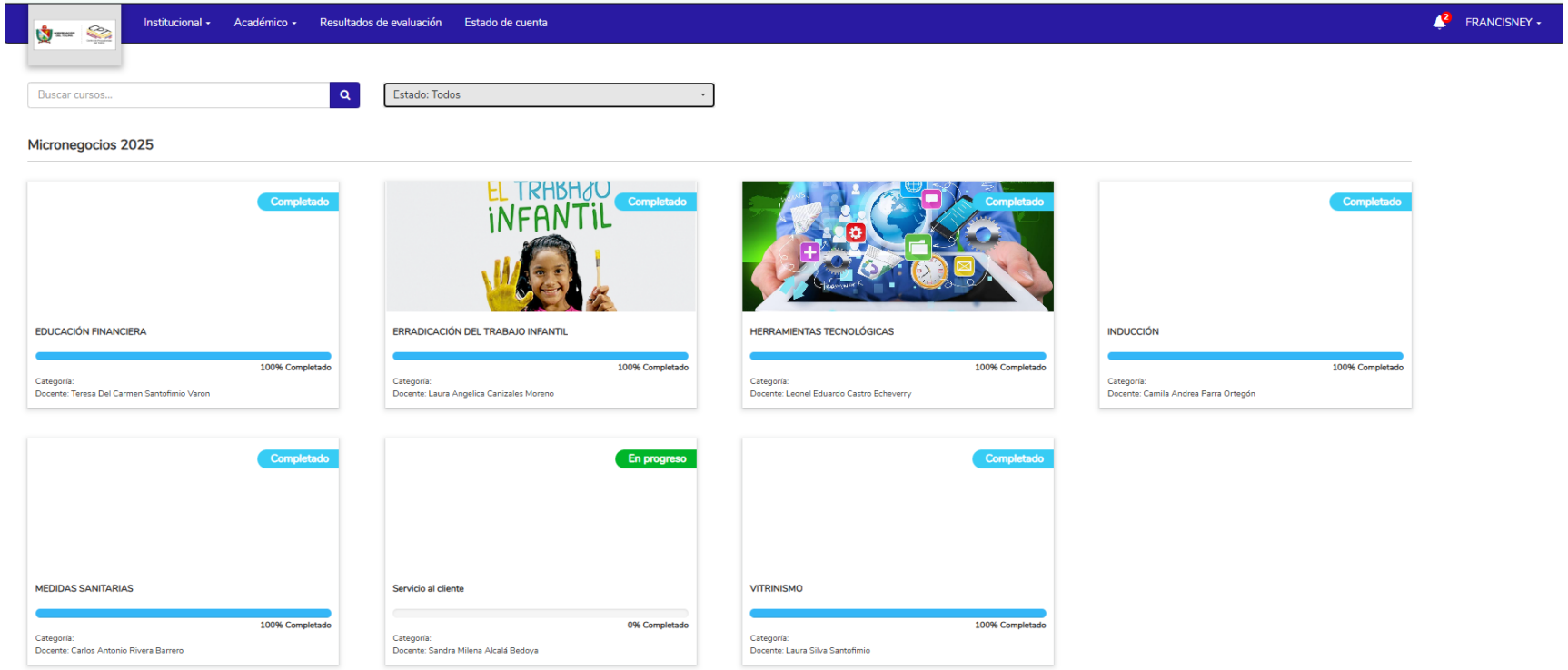
Progreso: 100%



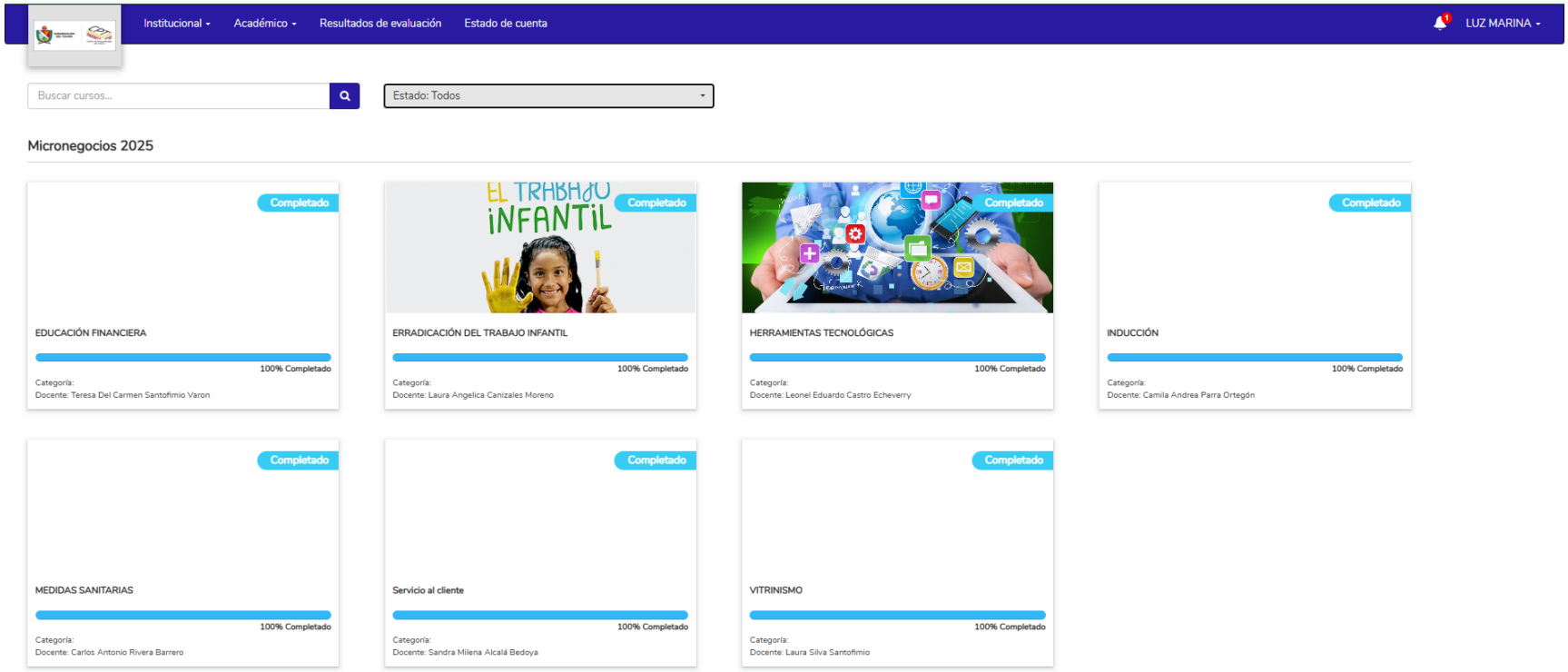
Progreso: 100%



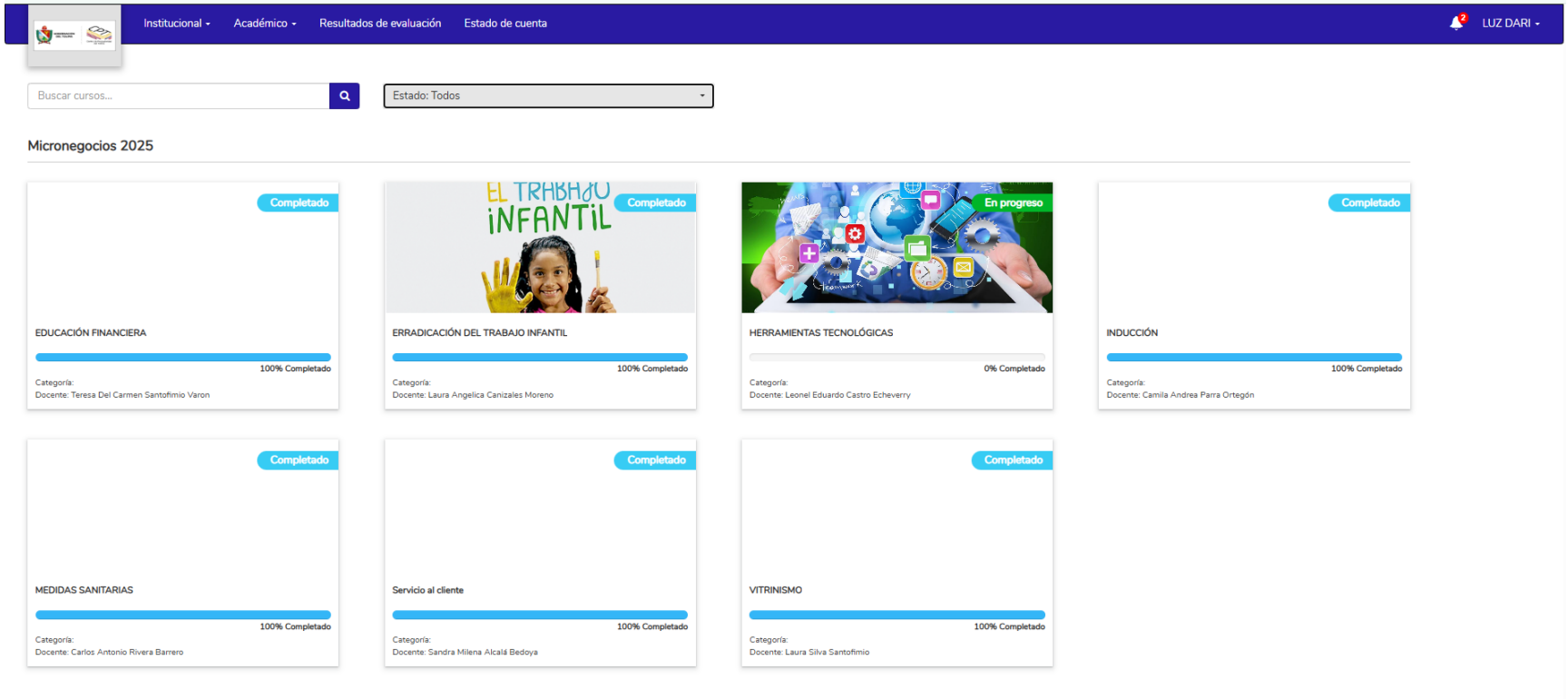
Progreso: 80%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
FRANCISNEY
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
EL TRABAJO INFANTIL
Completado
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
Completado
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
Completado
MEDIDAS SANITARIAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
En progreso
Servicio al cliente
0% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

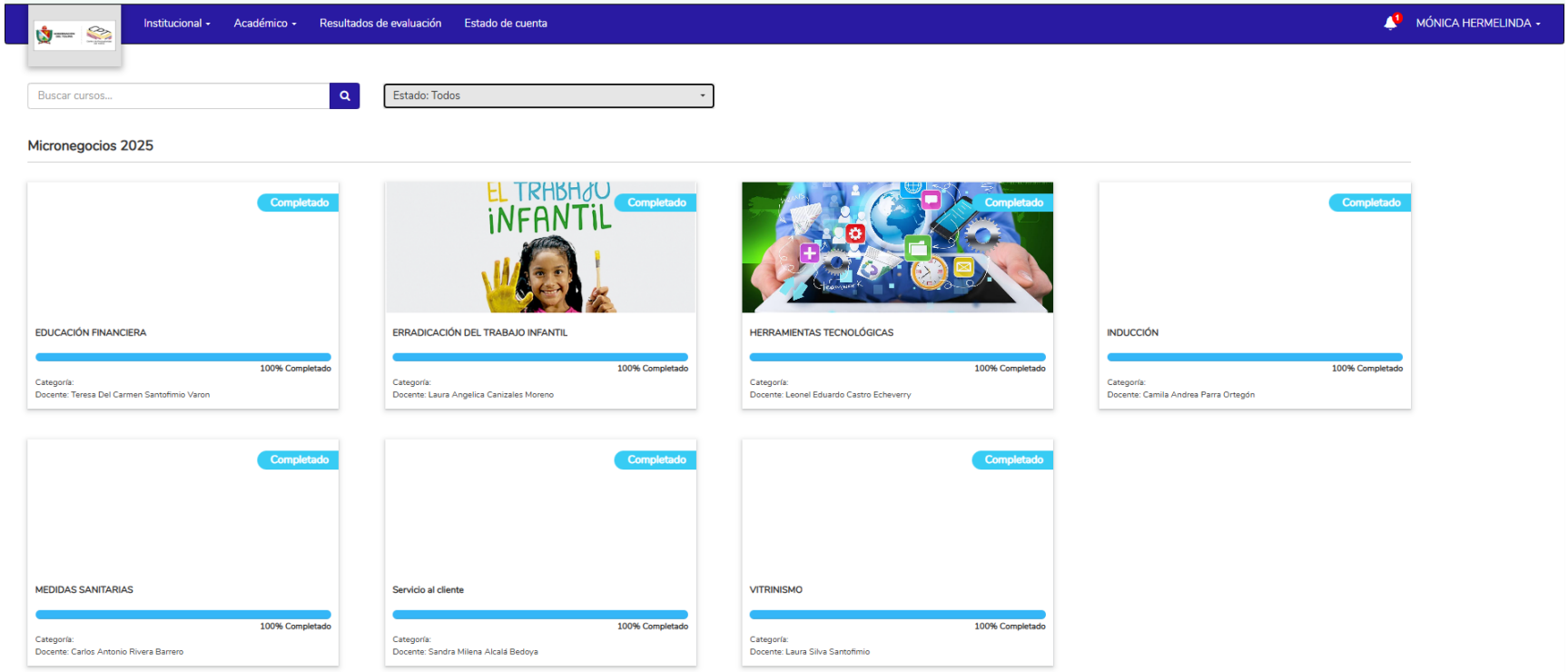
Progreso: 100%



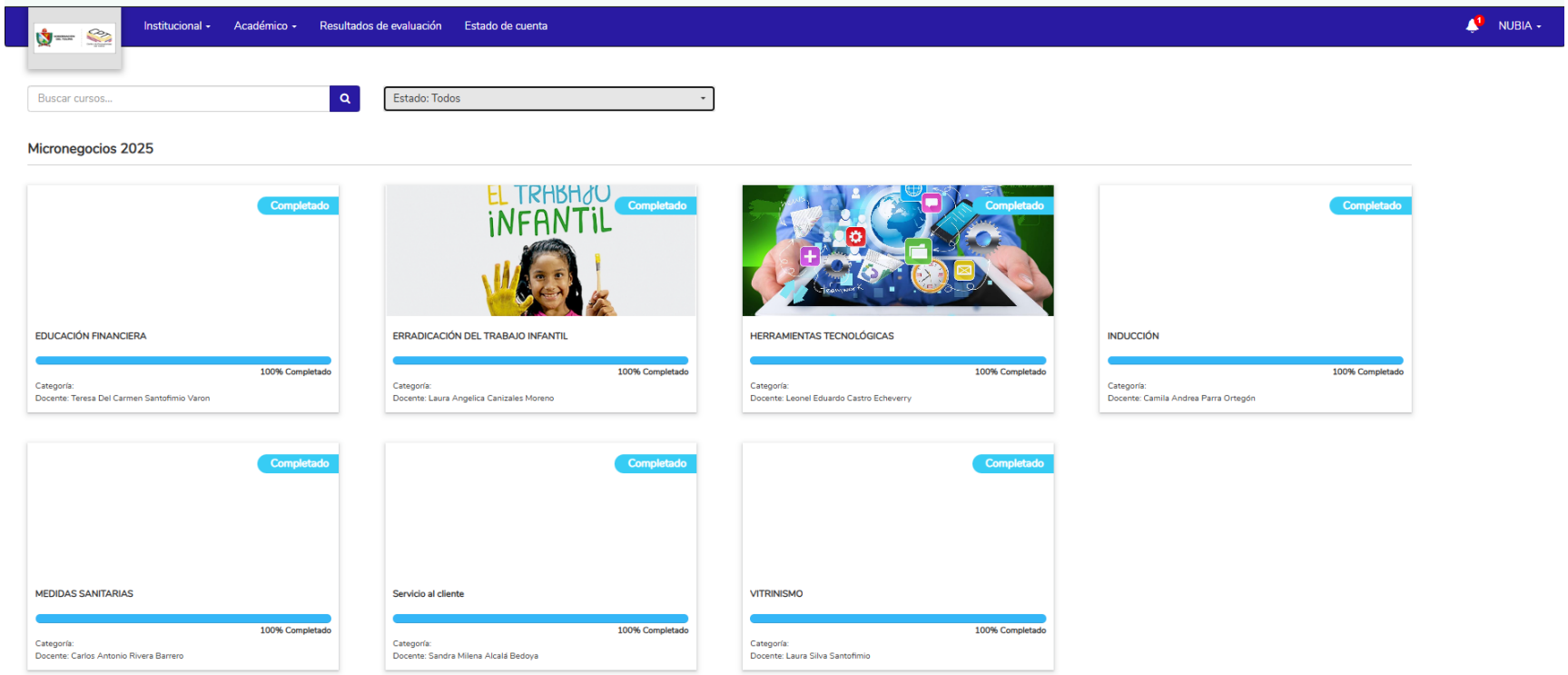
Progreso: 80%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
LUZ DARI
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
Completado
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
En progreso
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
0% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
Completado
MEDIDAS SANITARIAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

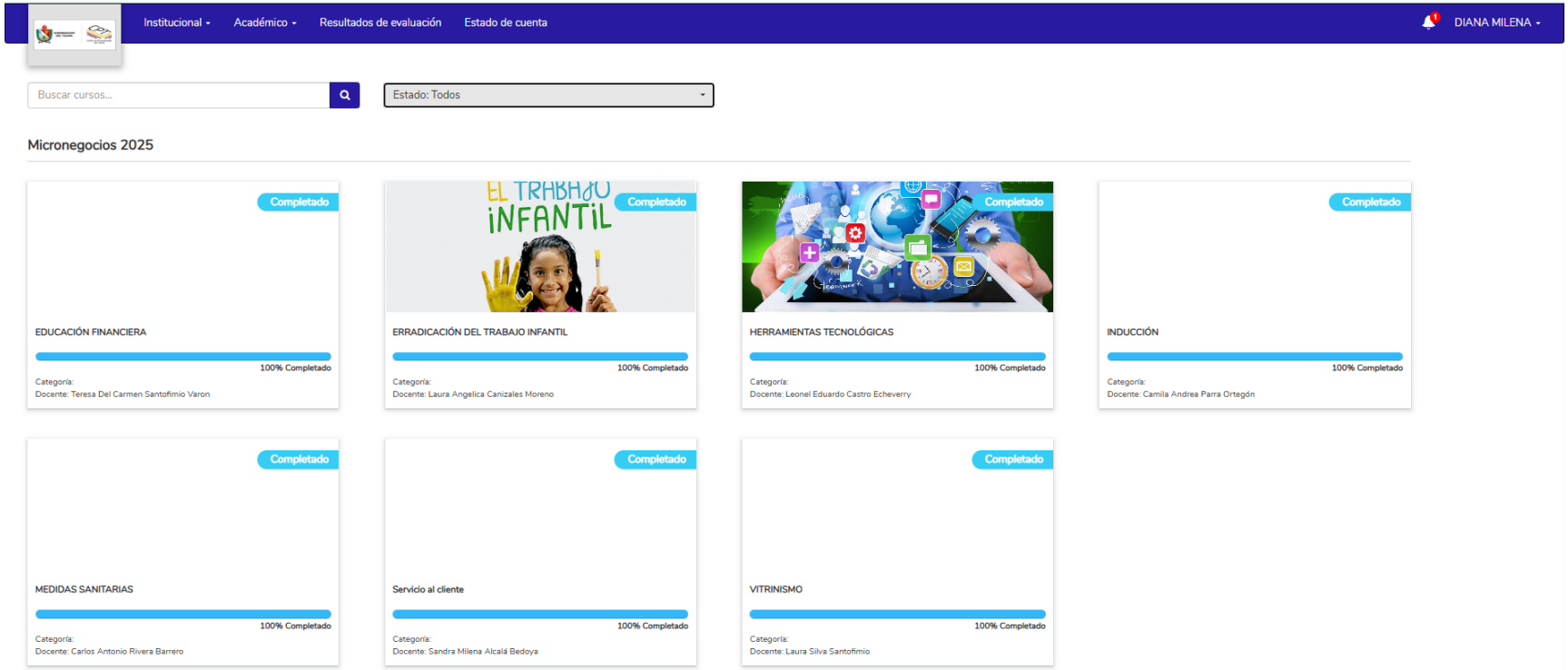
Progreso: 100%



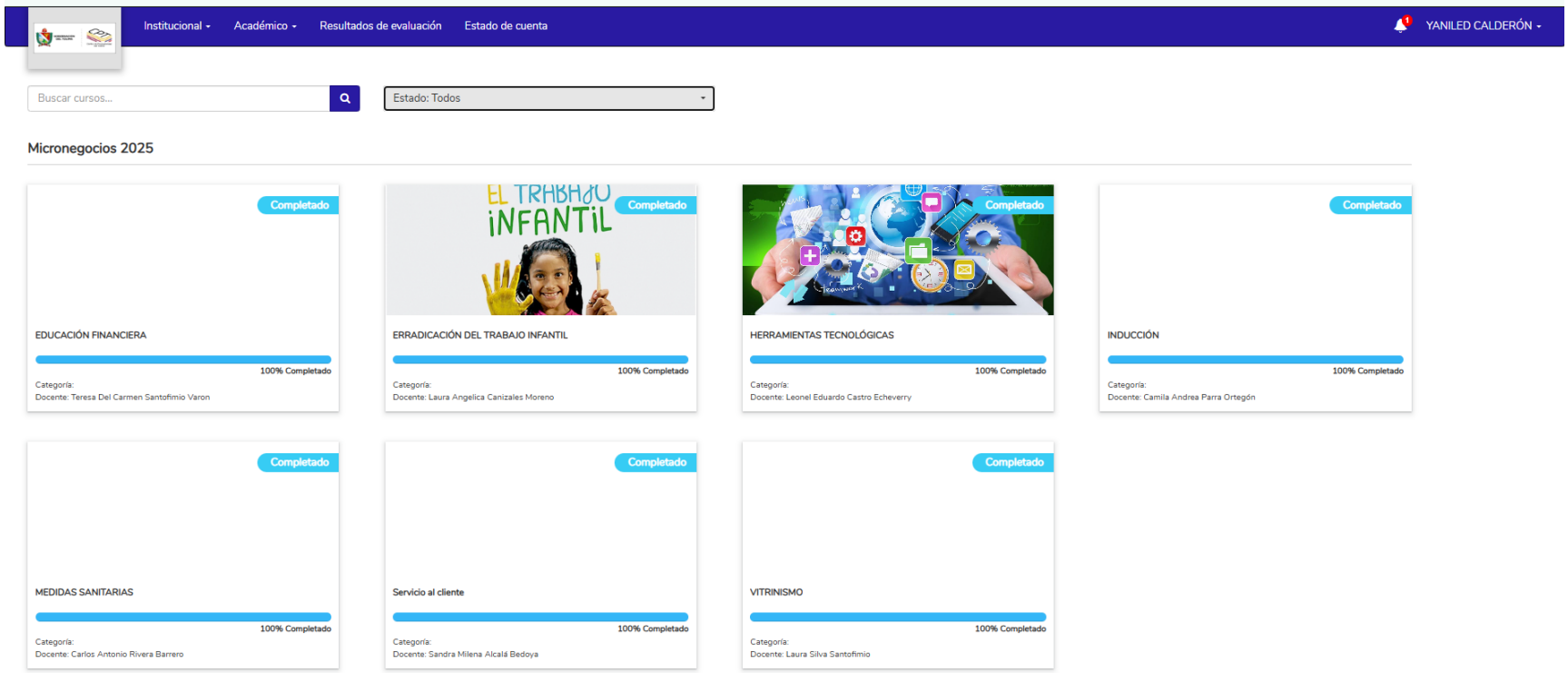
Progreso: 100%



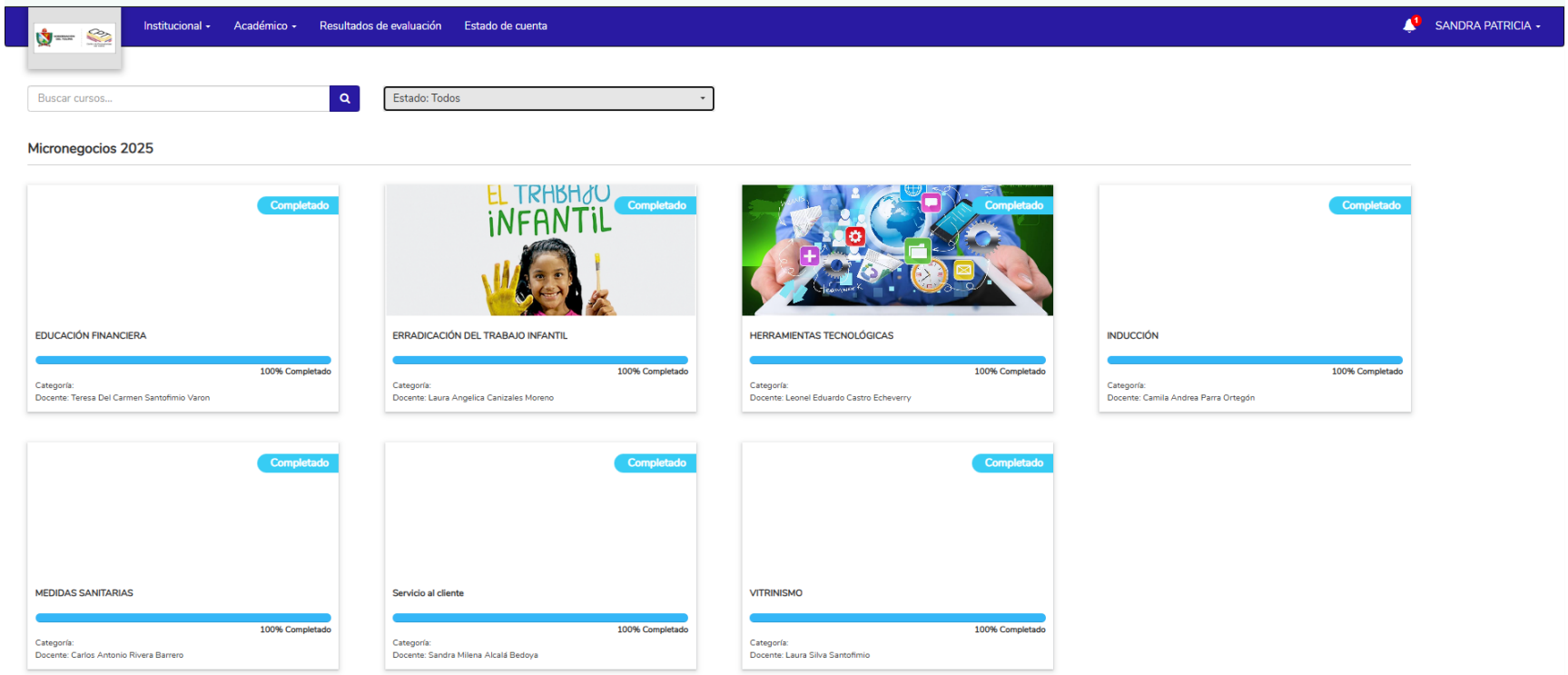
Progreso: 100%



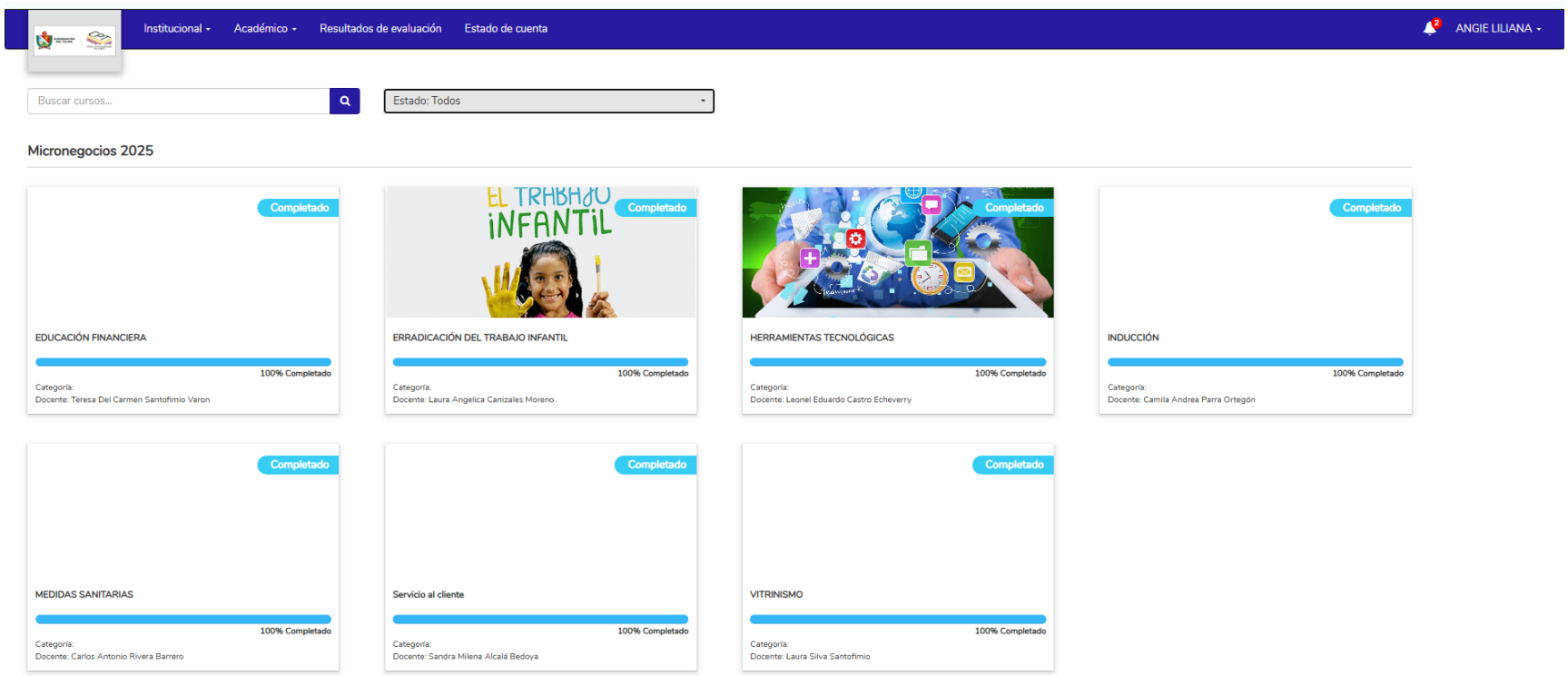
Progreso: 100%



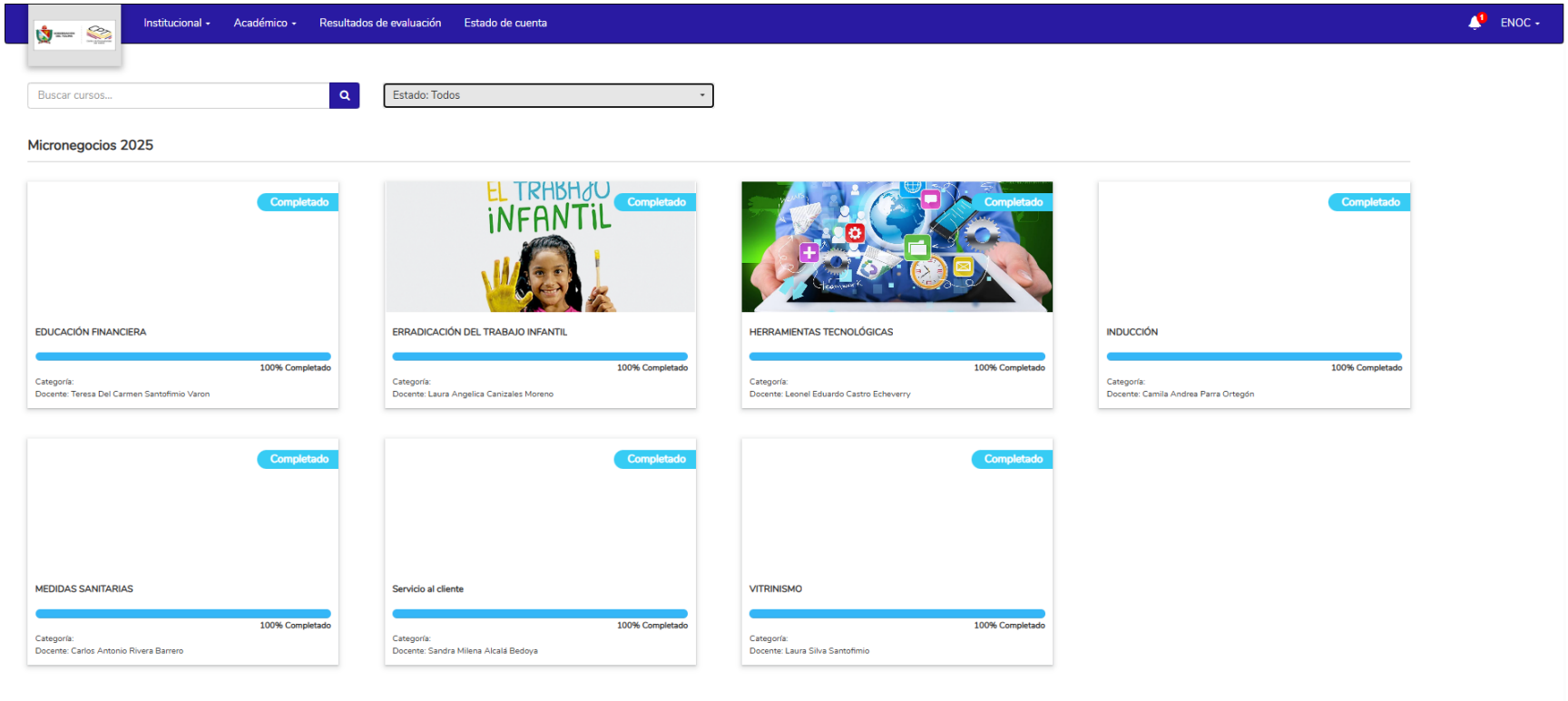
Progreso: 100%



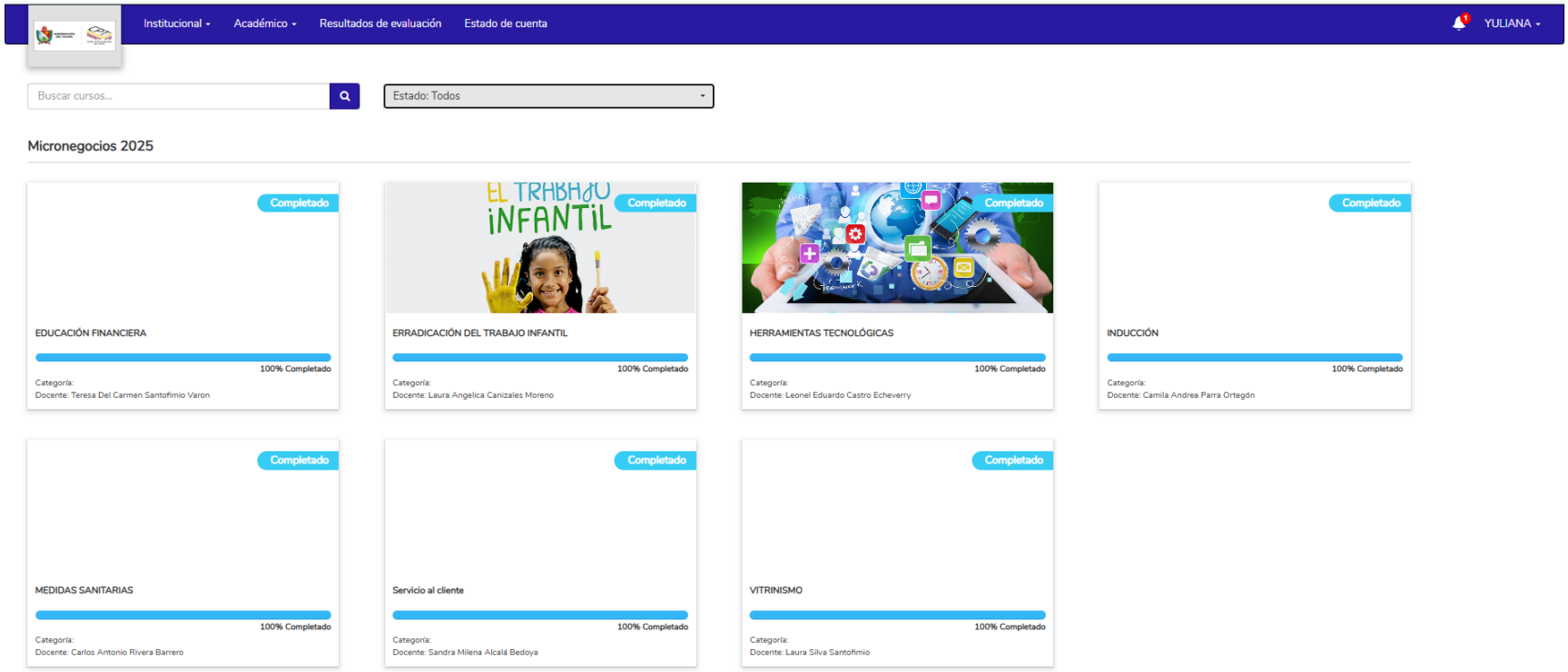
Progreso: 100%



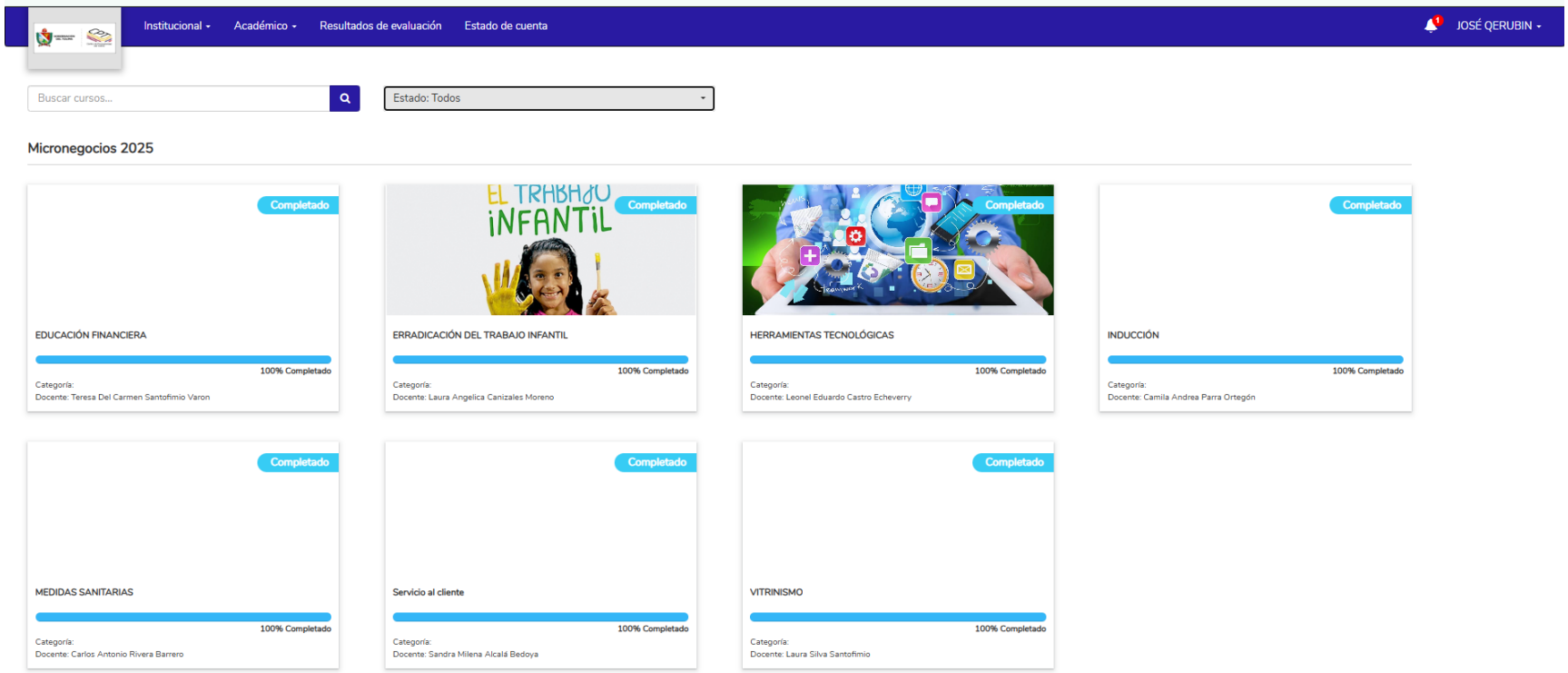
Progreso: 100%



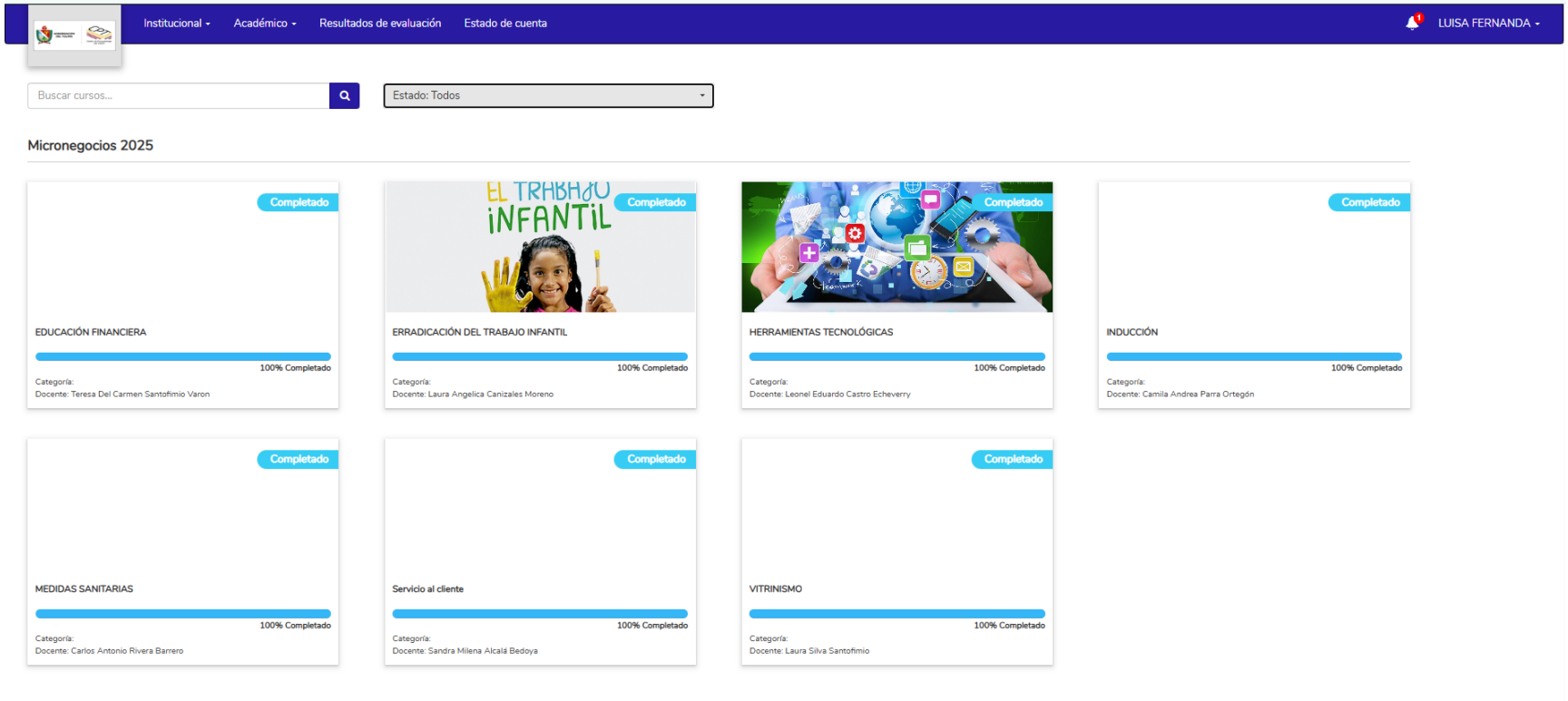
Progreso: 100%



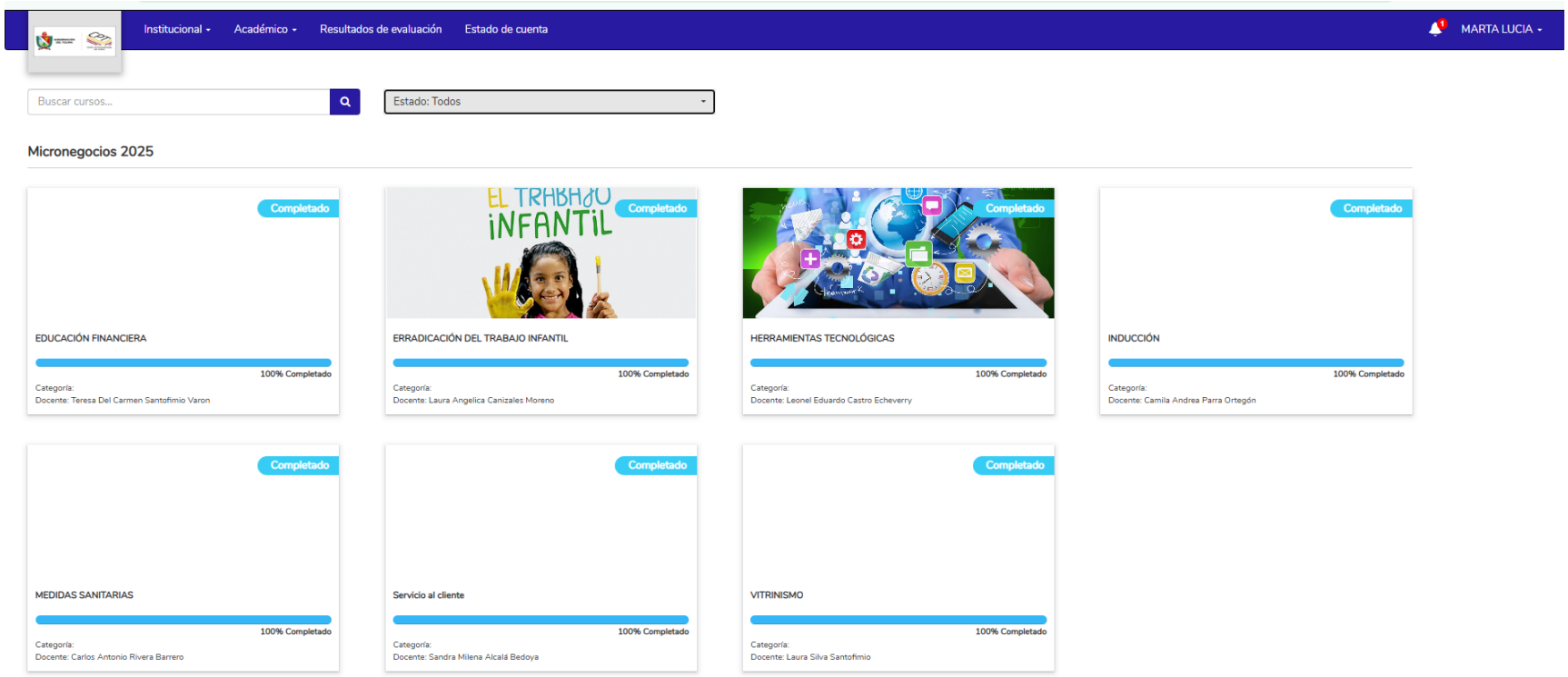
Progreso: 100%



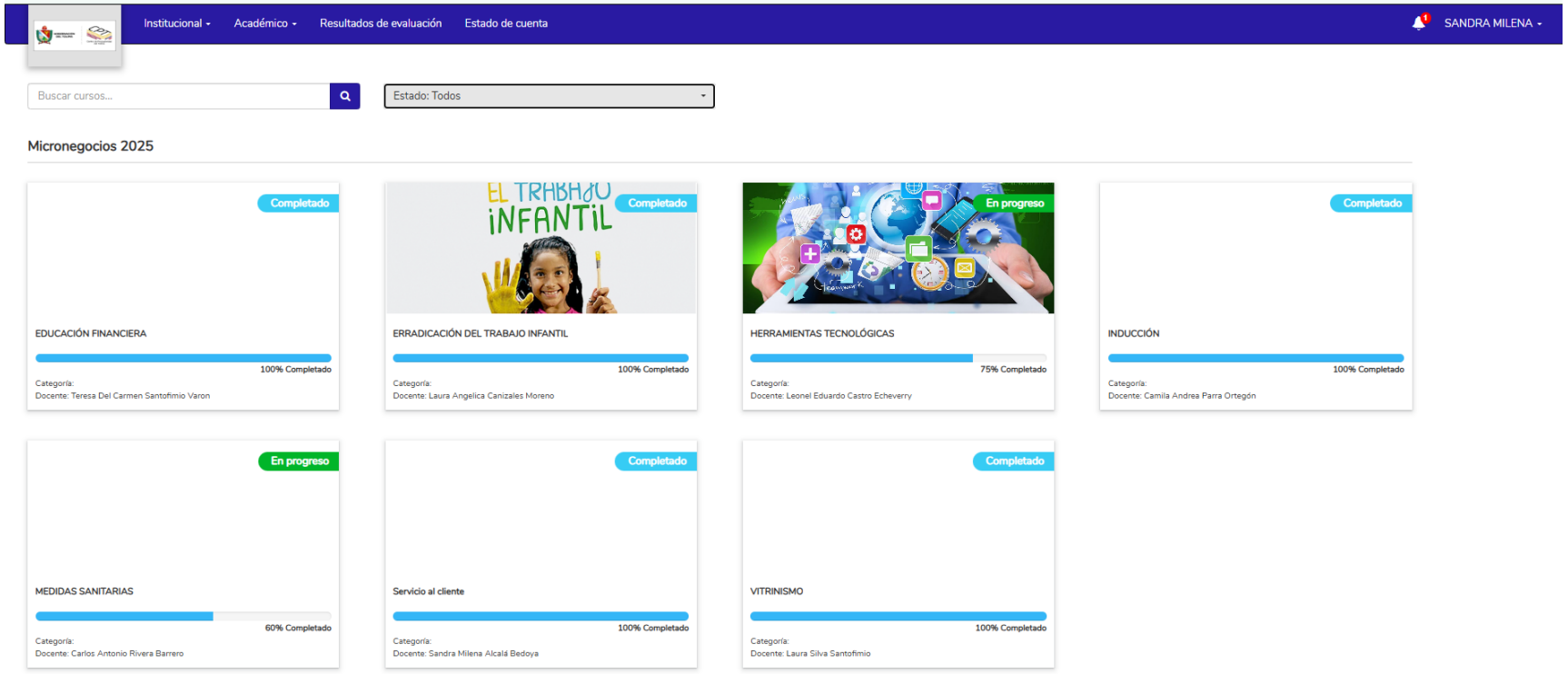
Progreso: 100%



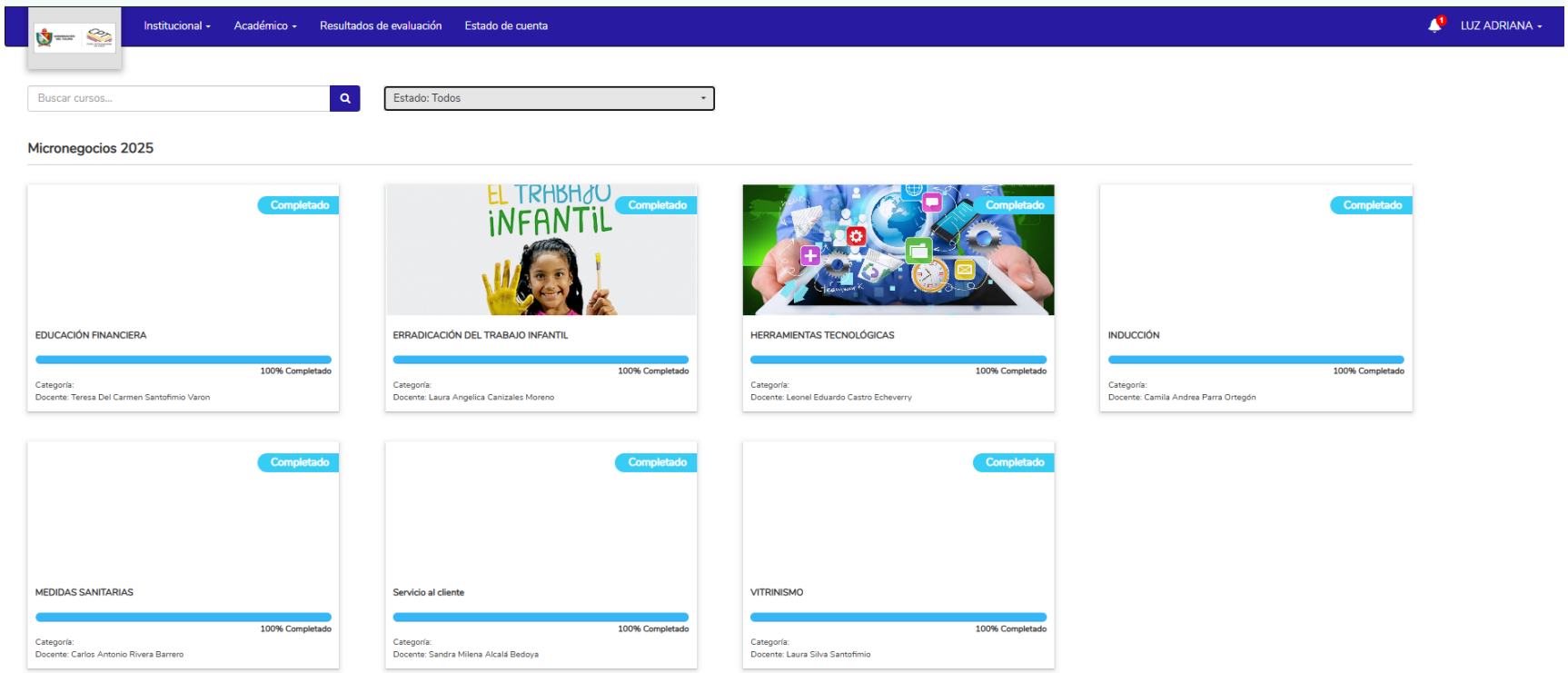
Progreso: 100%



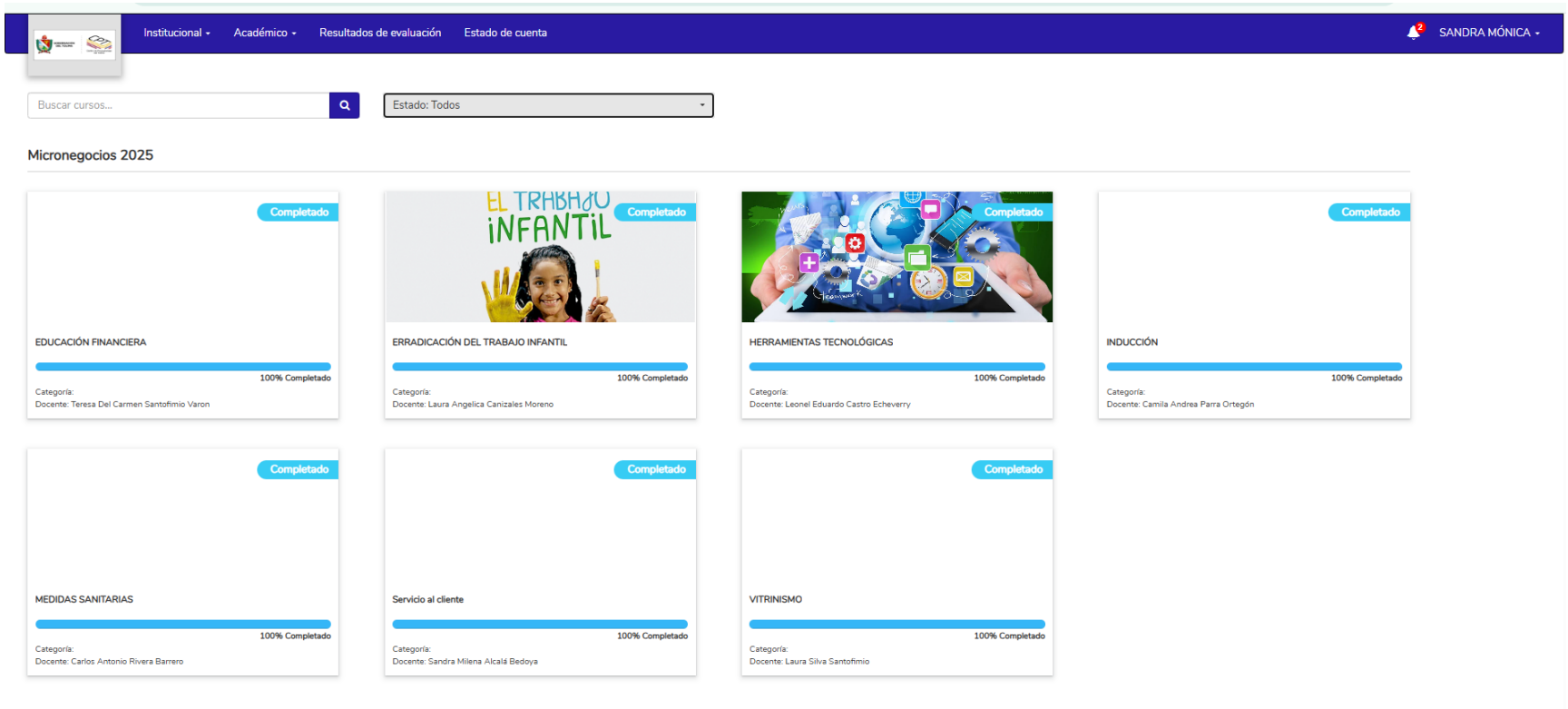
Progreso: 87%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
SANDRA MILENA
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
Completado
EL TRABAJO INFANTIL
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
En progreso
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
75% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
En progreso
MEDIDAS SANITARIAS
60% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

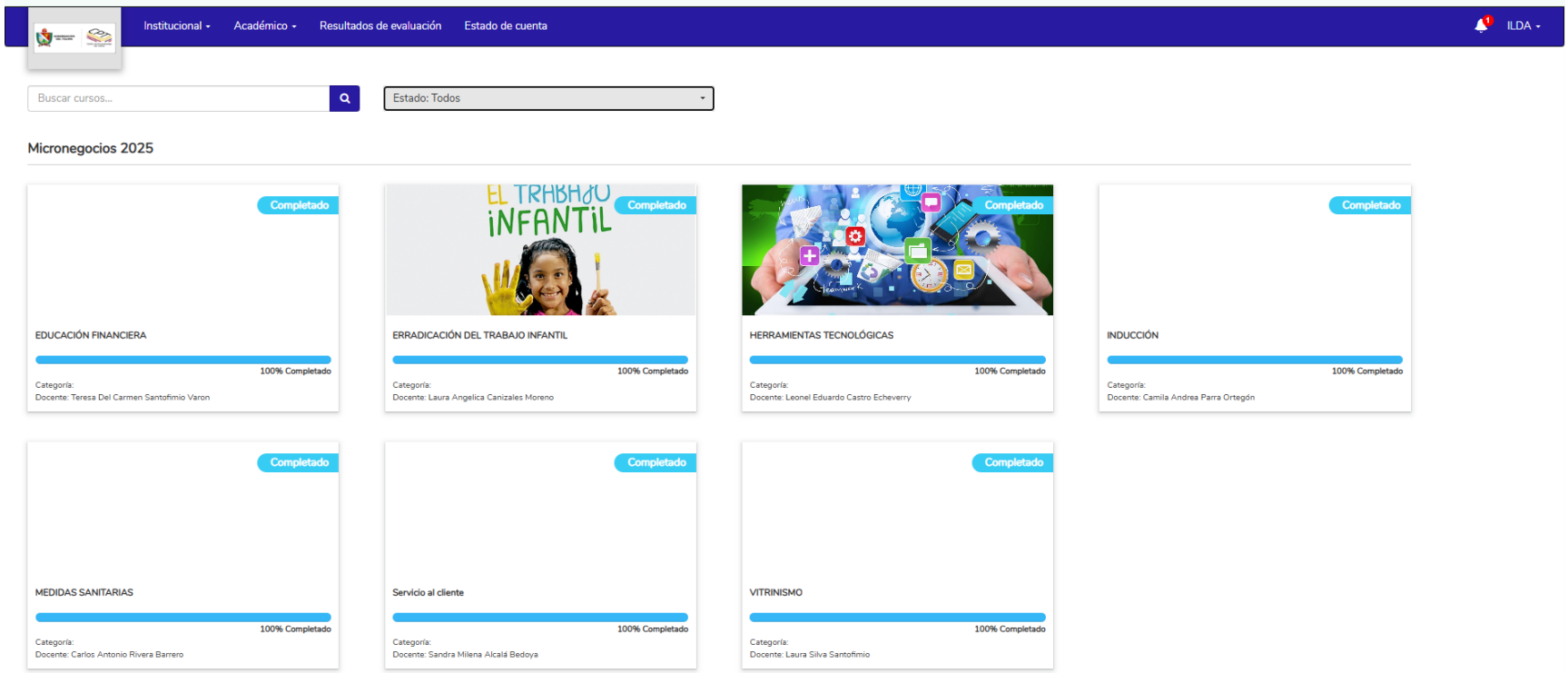
Progreso: 100%



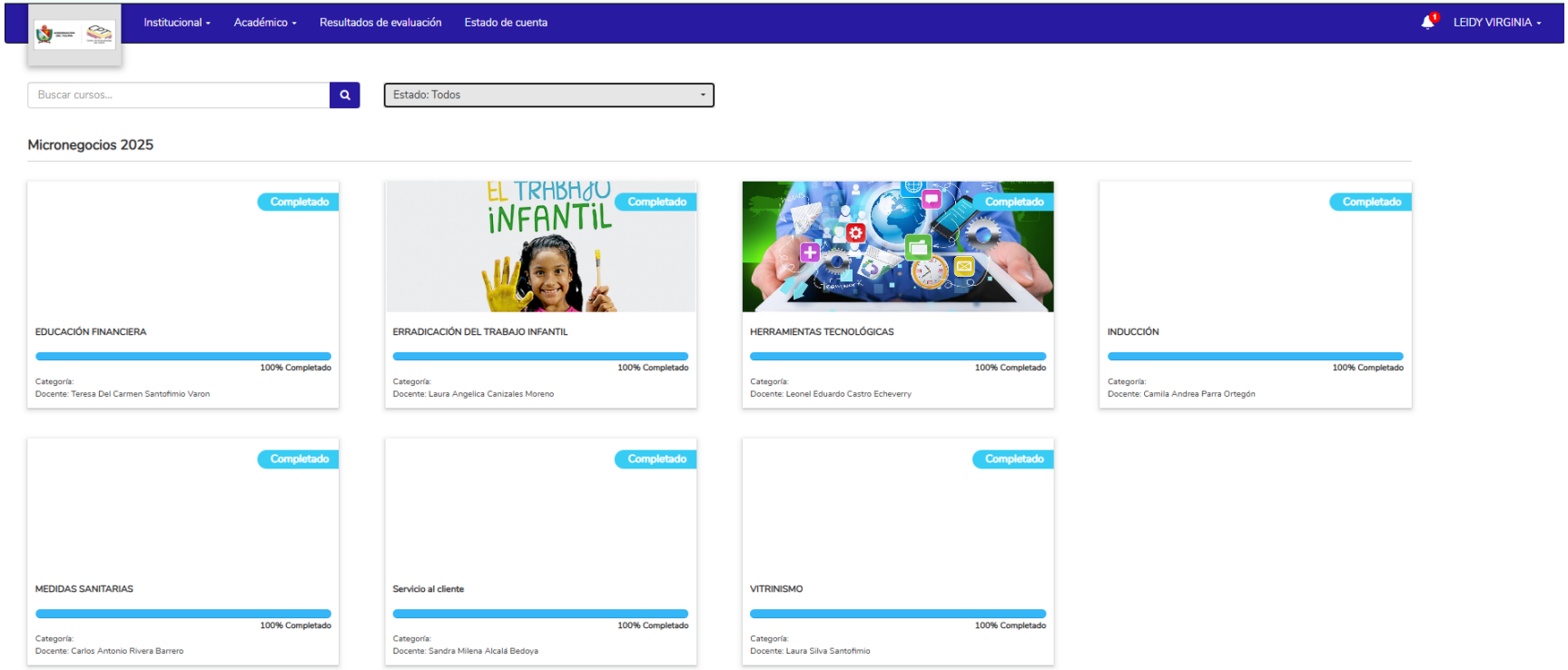
Progreso: 100%



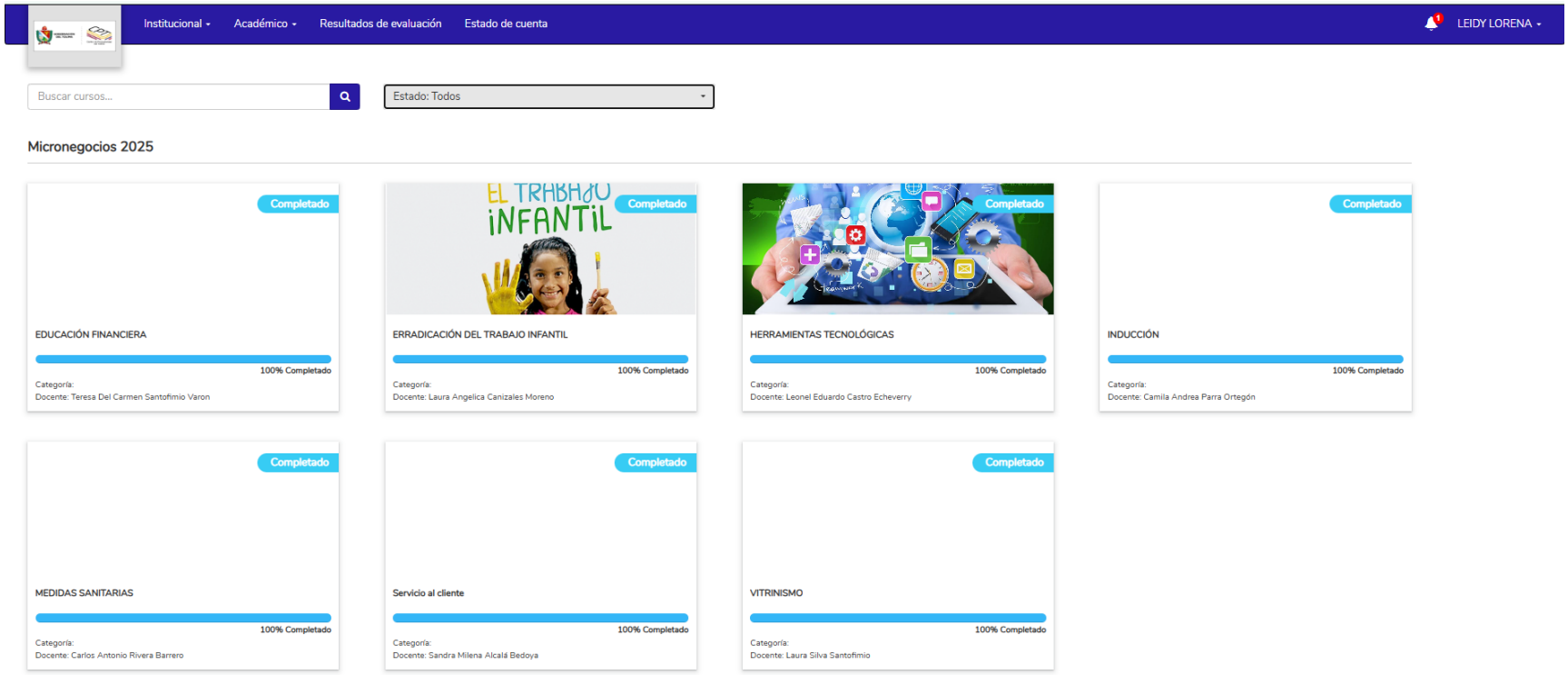
Progreso: 100%



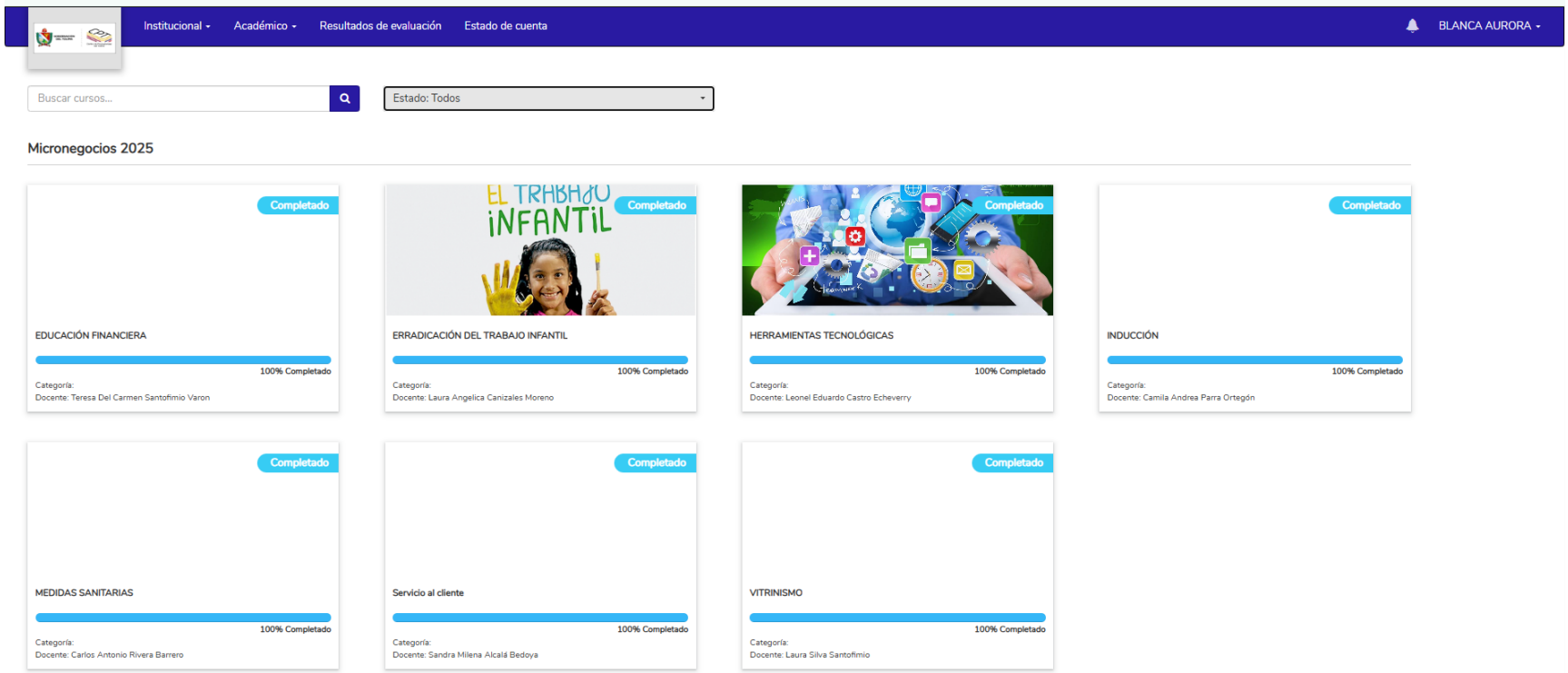
Progreso: 100%



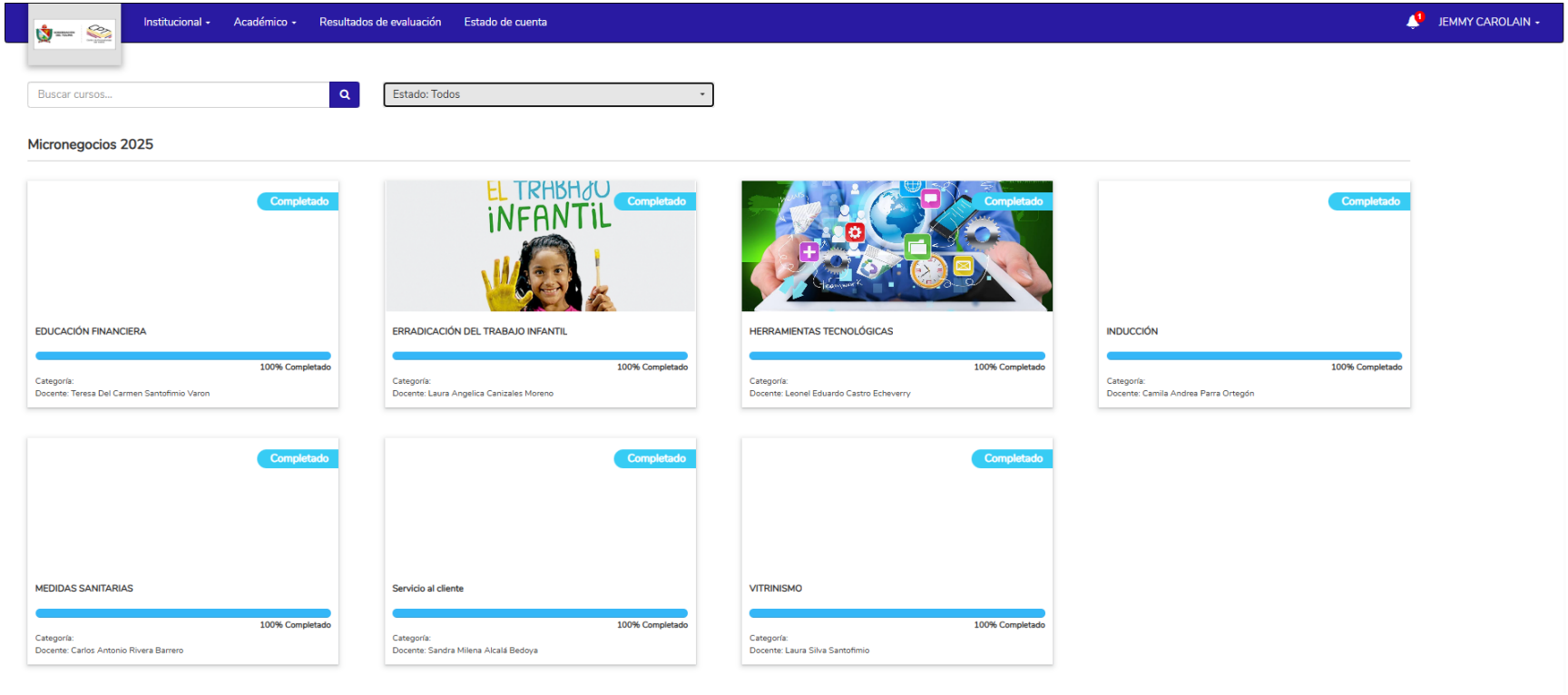
Progreso: 100%



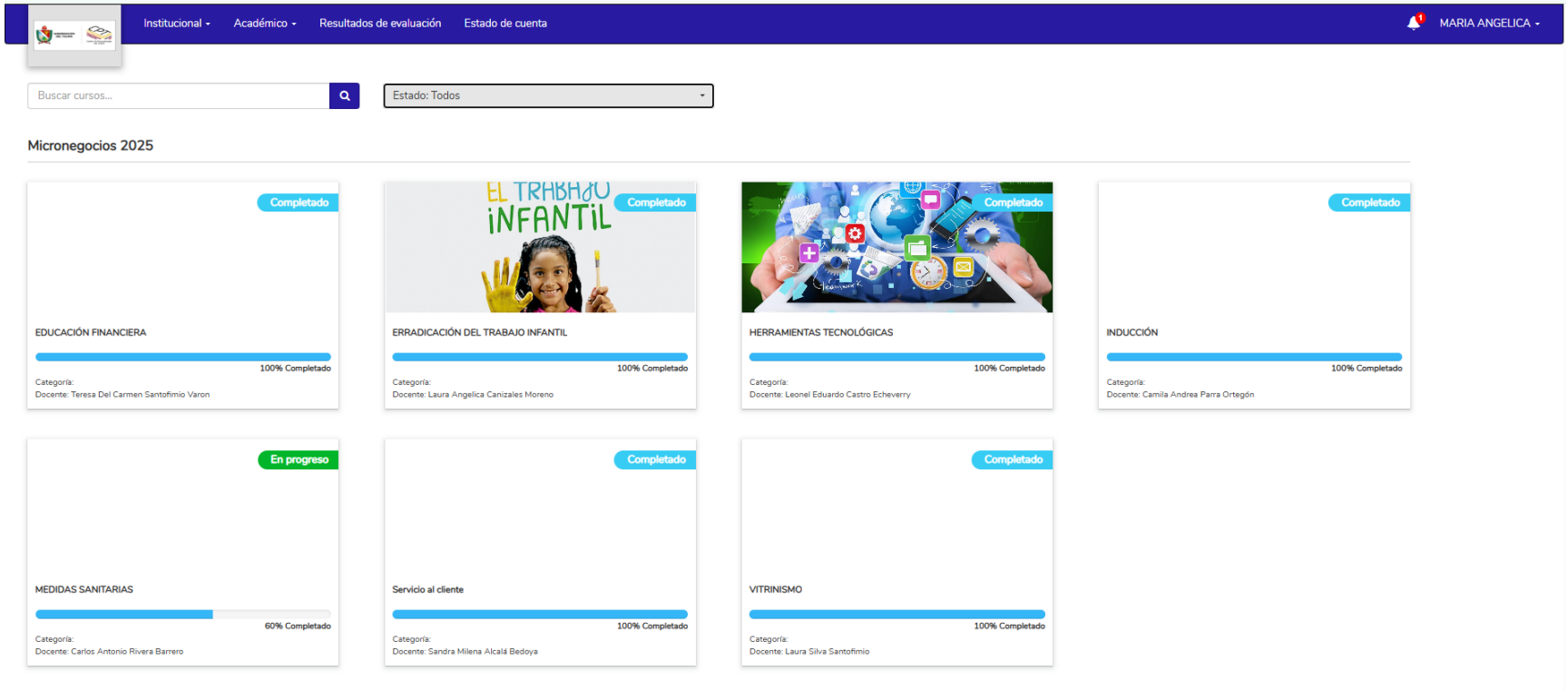
Progreso: 100%



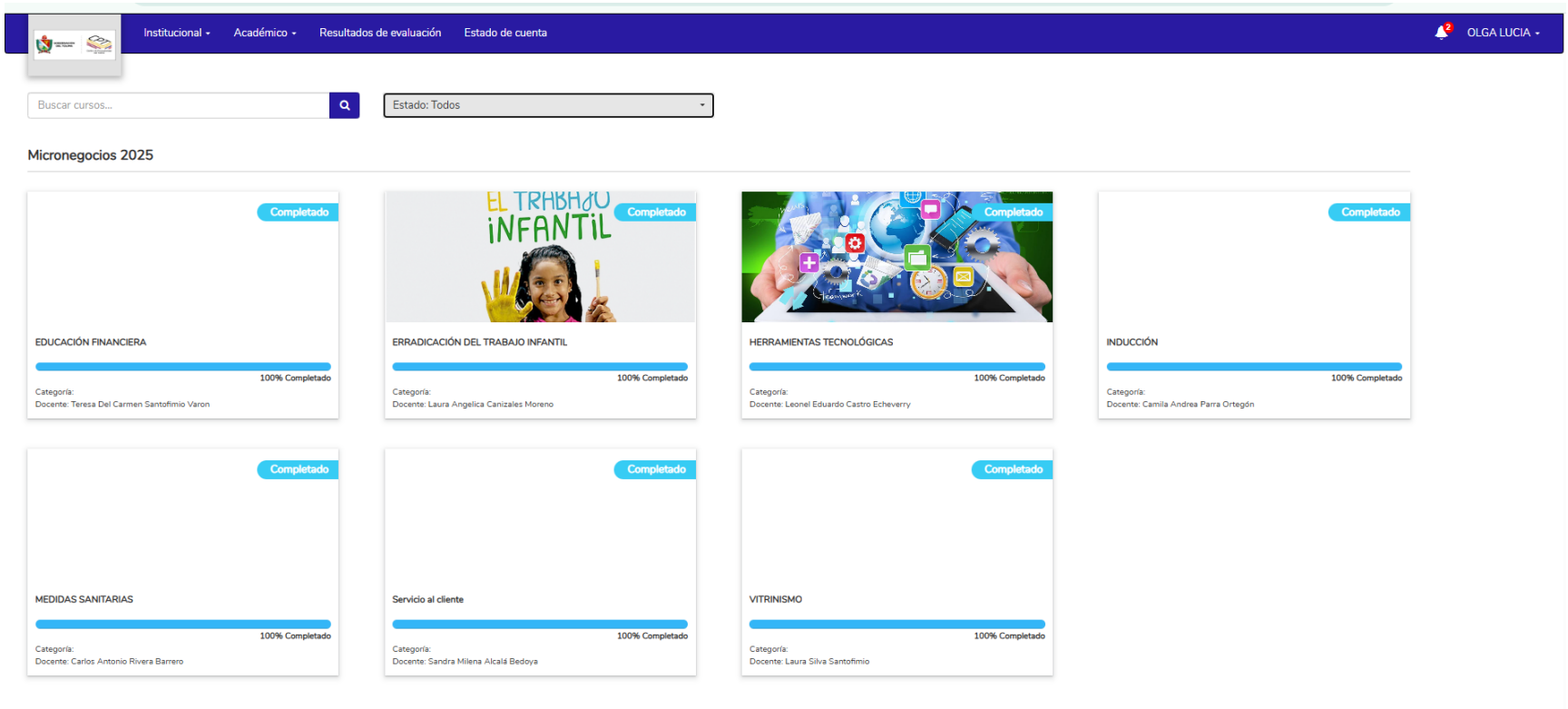
Progreso: 100%



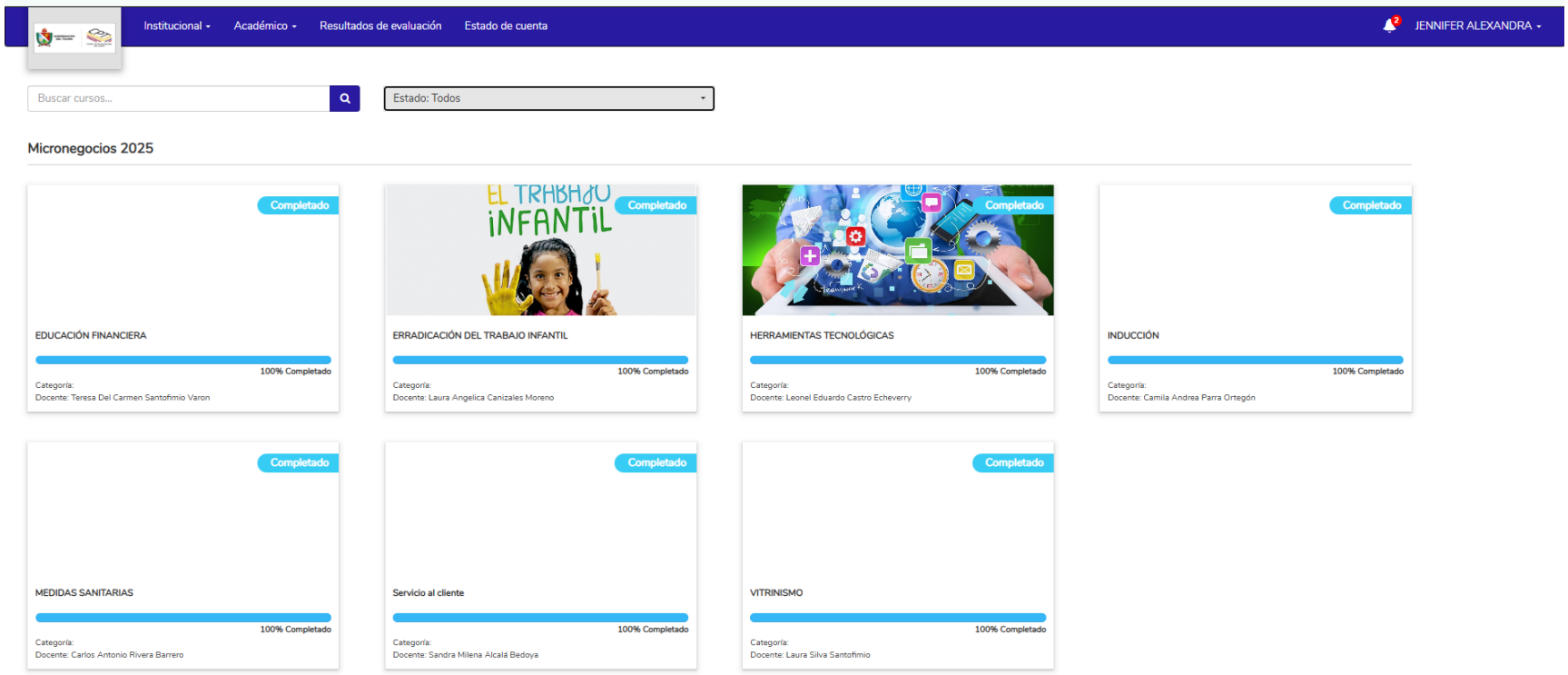
Progreso: 92%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
MARIA ANGELICA
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
EL TRABAJO INFANTIL
Completado
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
Completado
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
En progreso
MEDIDAS SANITARIAS
60% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

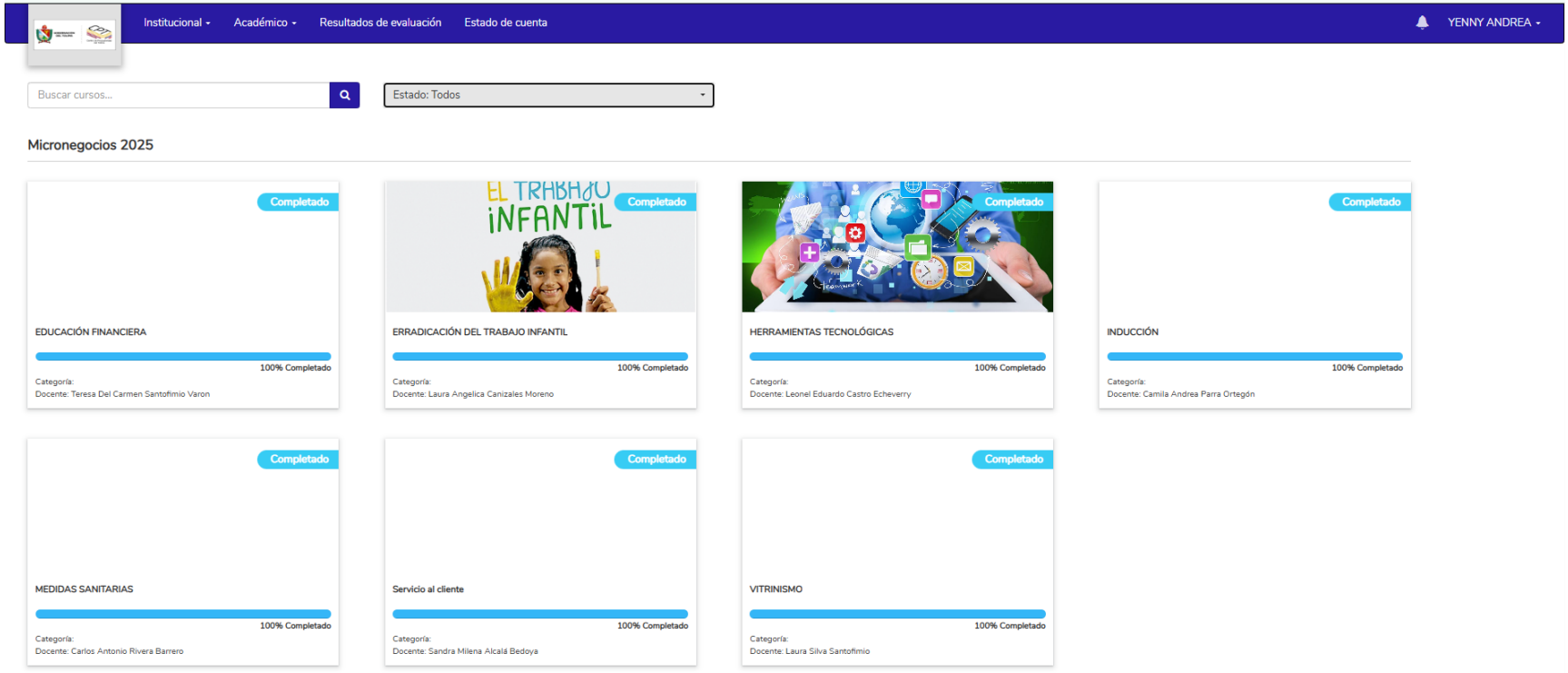
Progreso: 100%



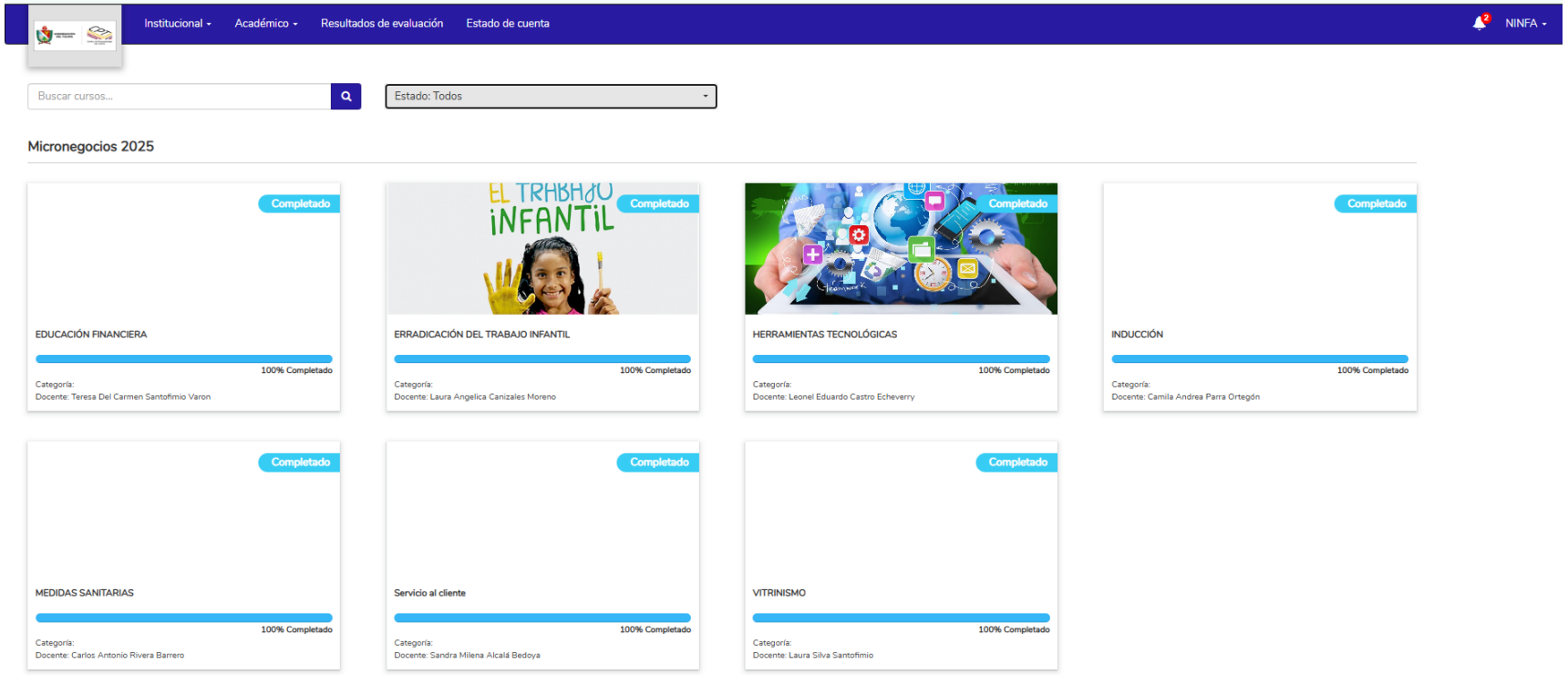
Progreso: 100%



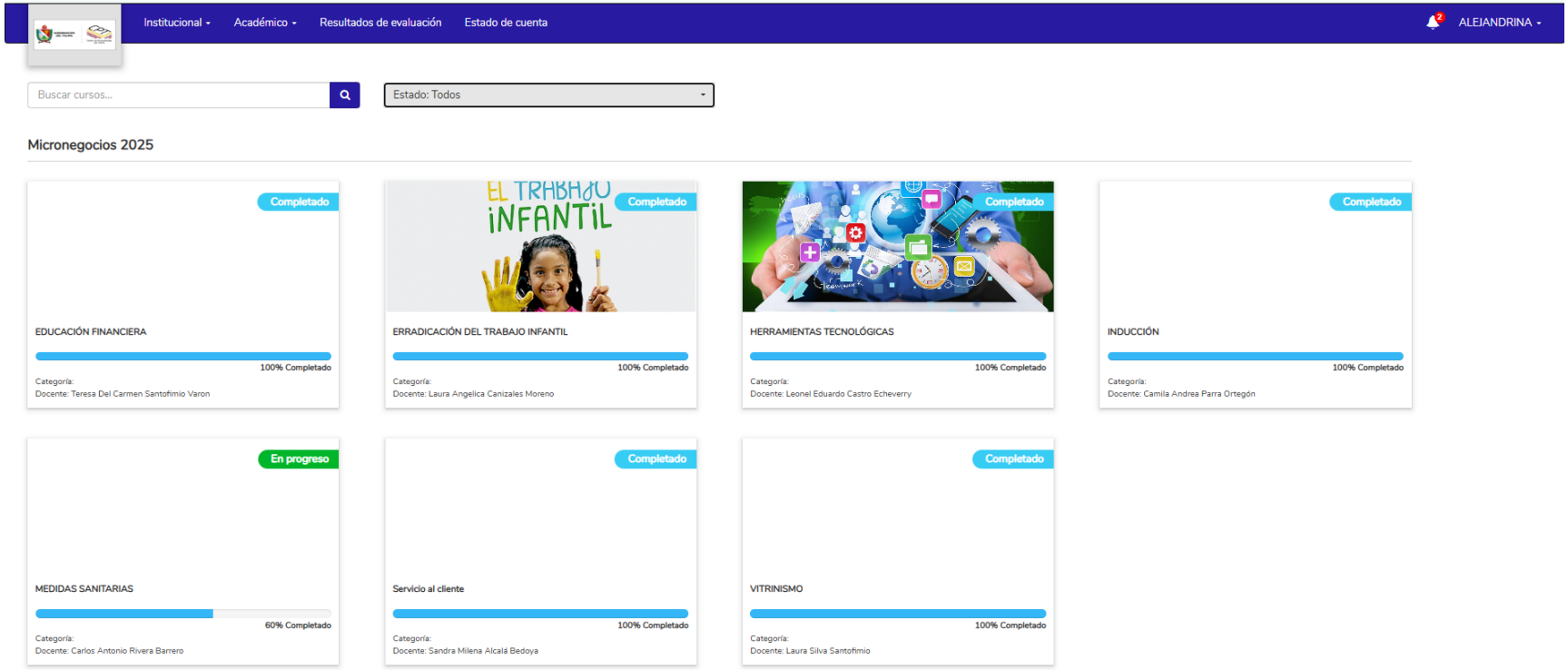
Progreso: 100%



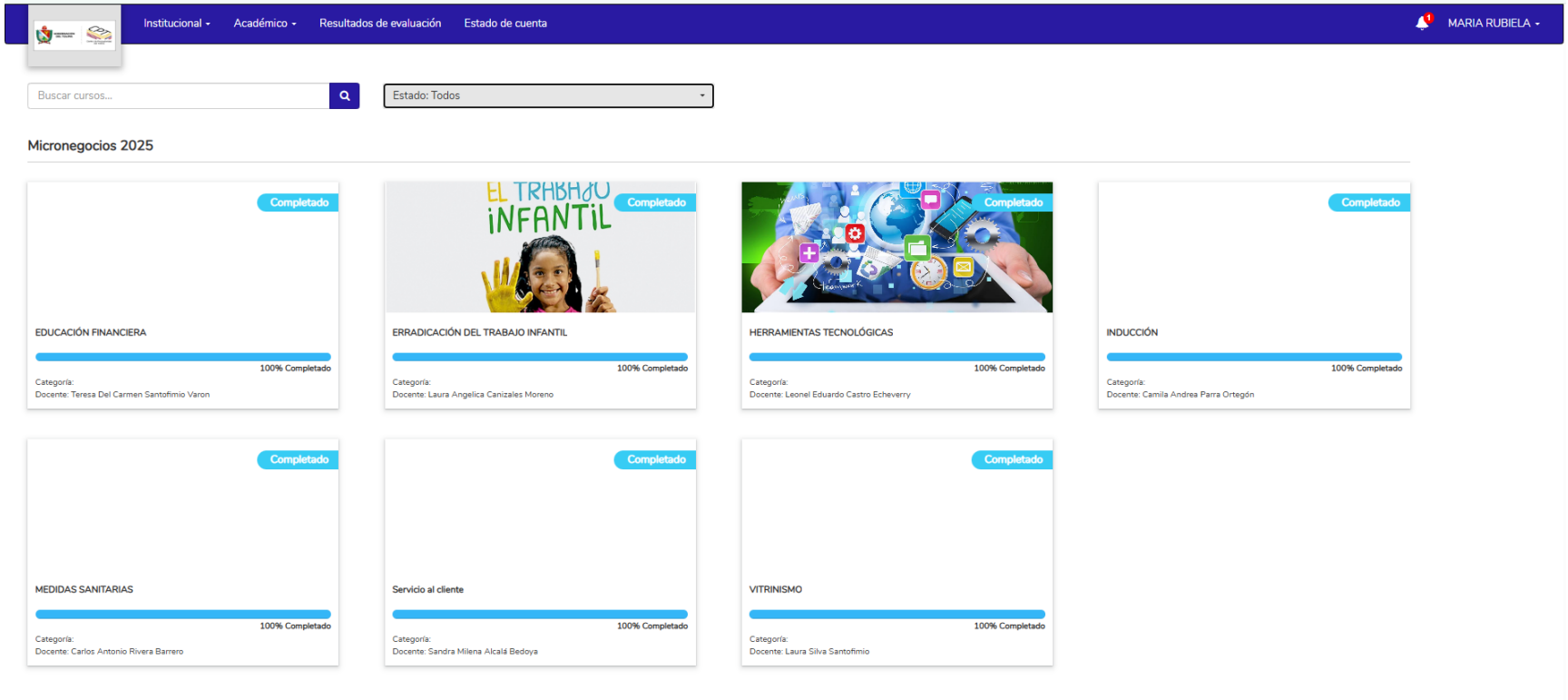
Progreso: 100%



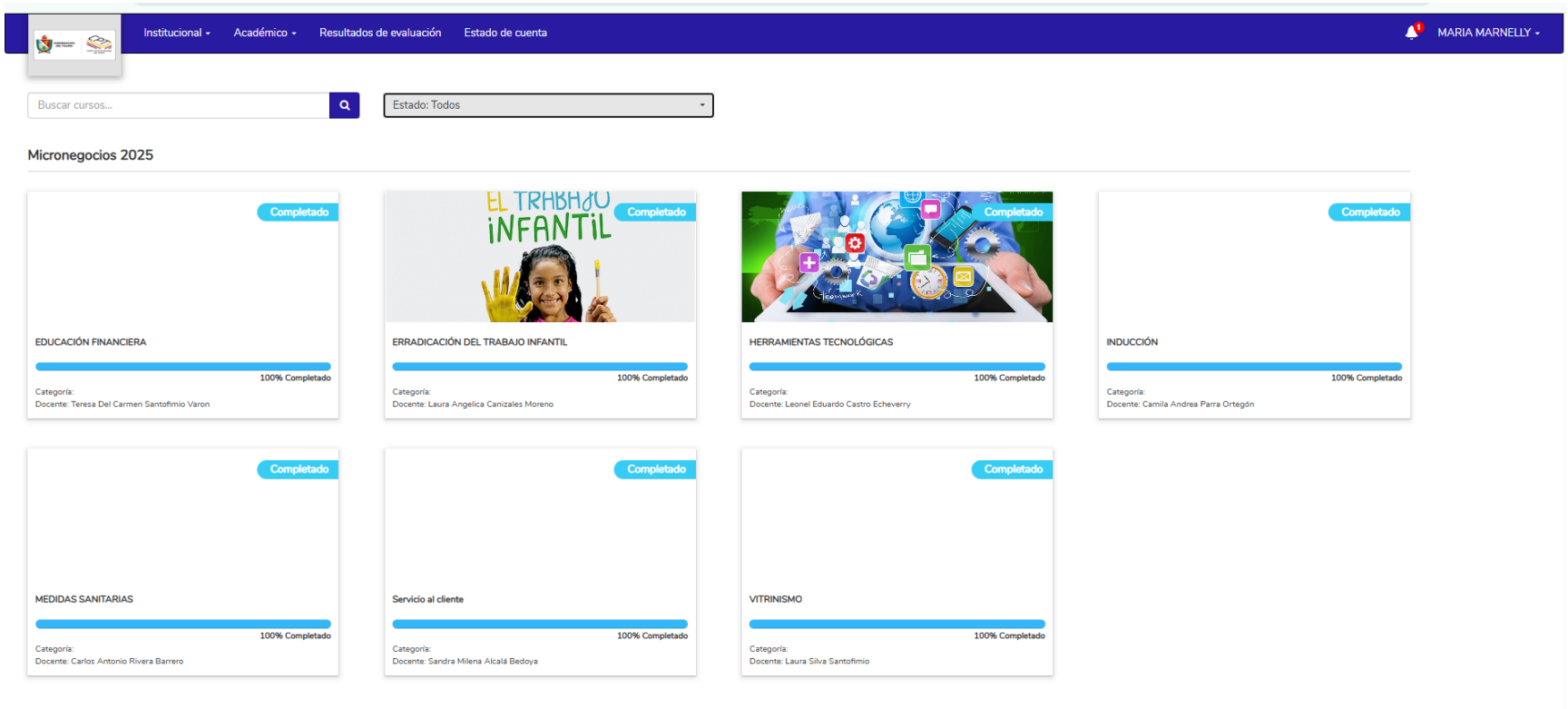
Progreso: 92%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
ALEJANDRINA
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
Completado
EL TRABAJO INFANTIL
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
Completado
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
En progreso
MEDIDAS SANITARIAS
60% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

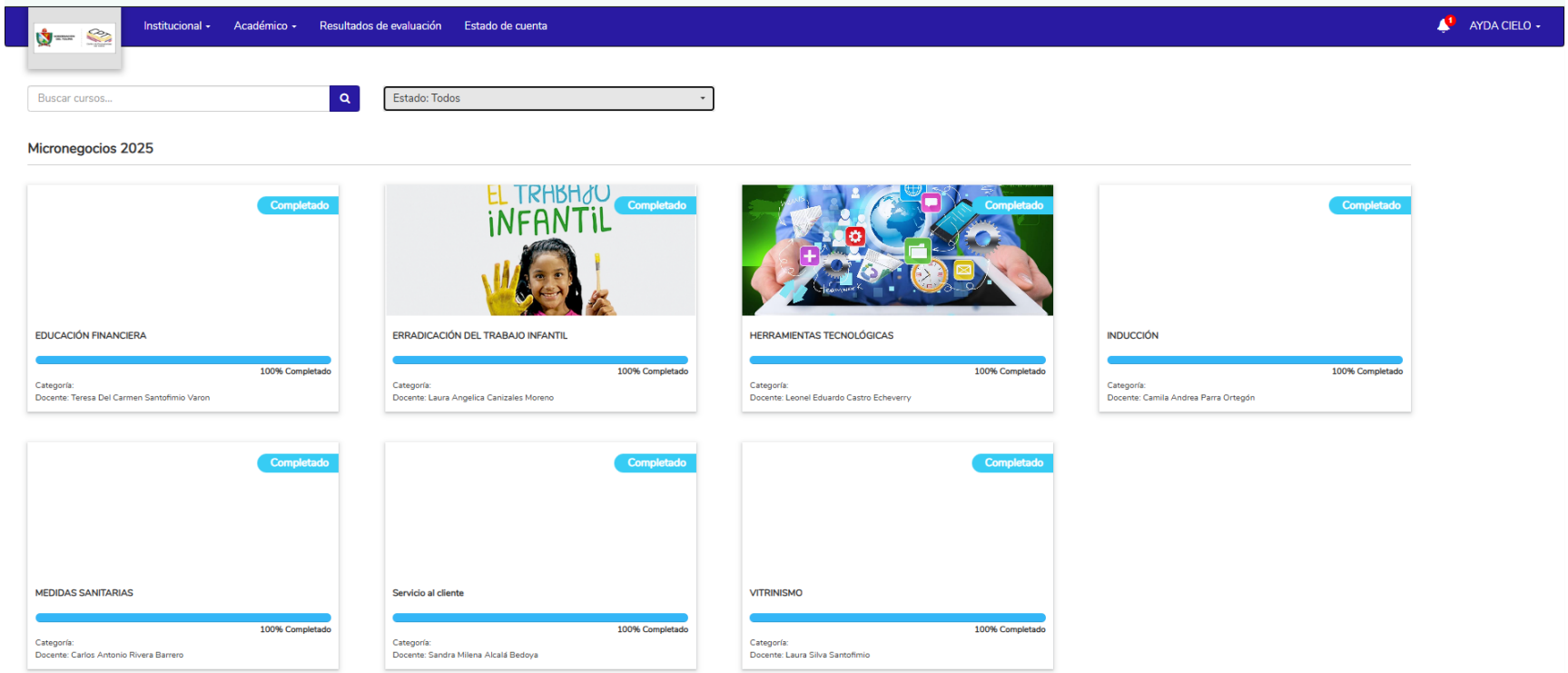
Progreso: 100%



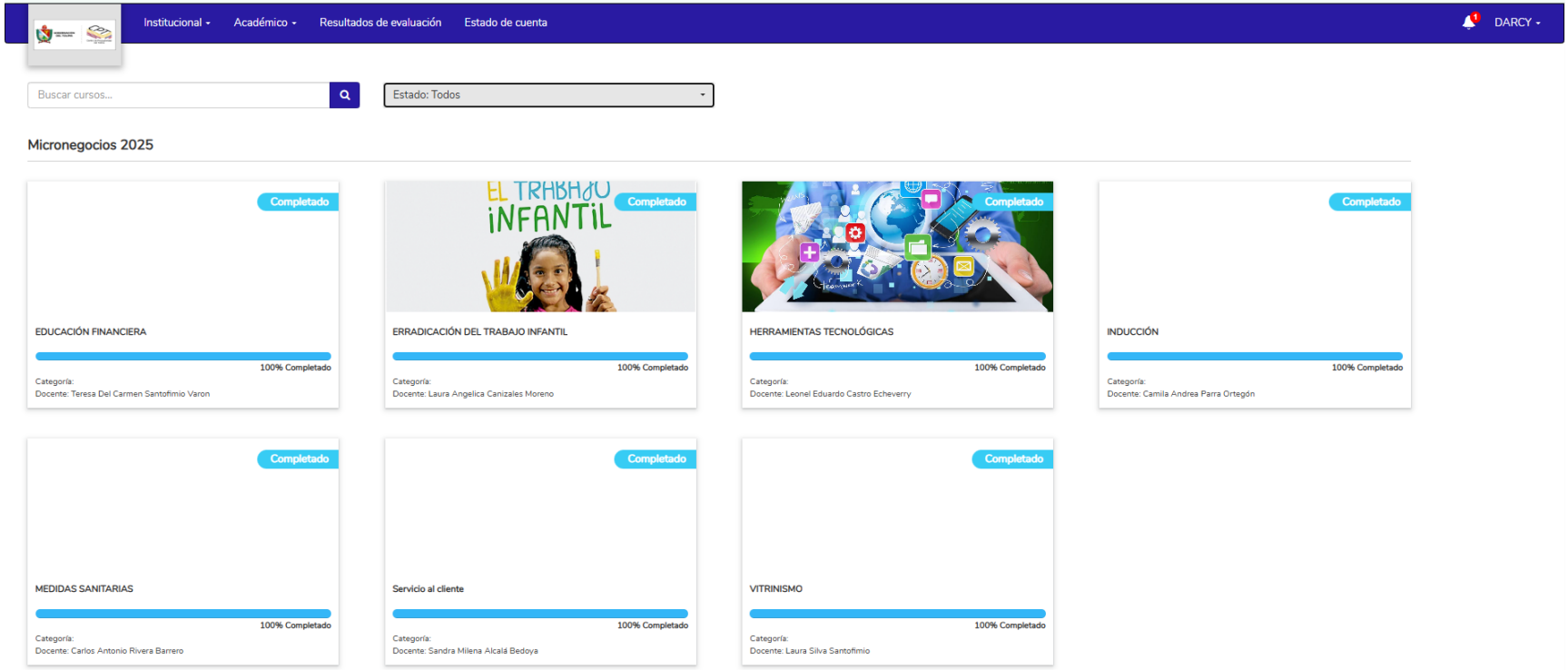
Progreso: 100%



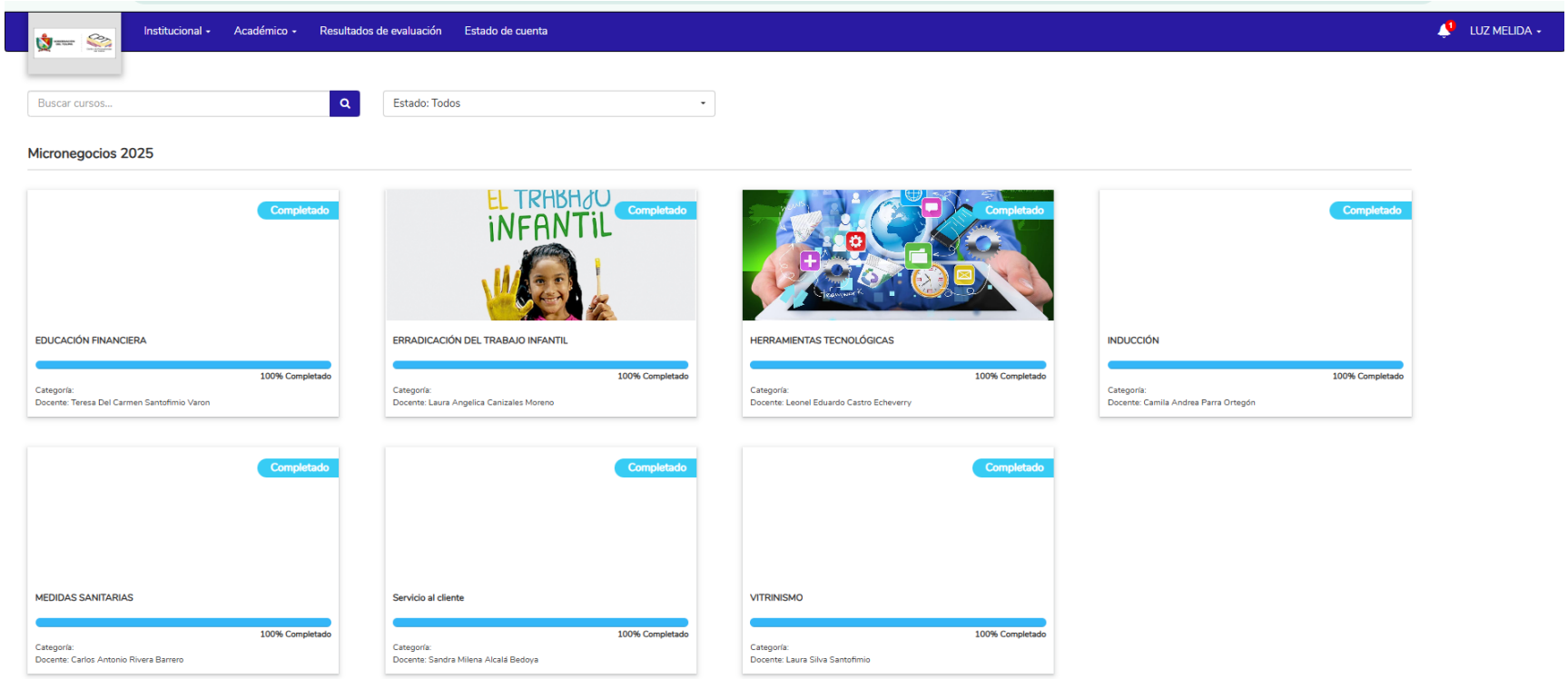
Progreso: 100%



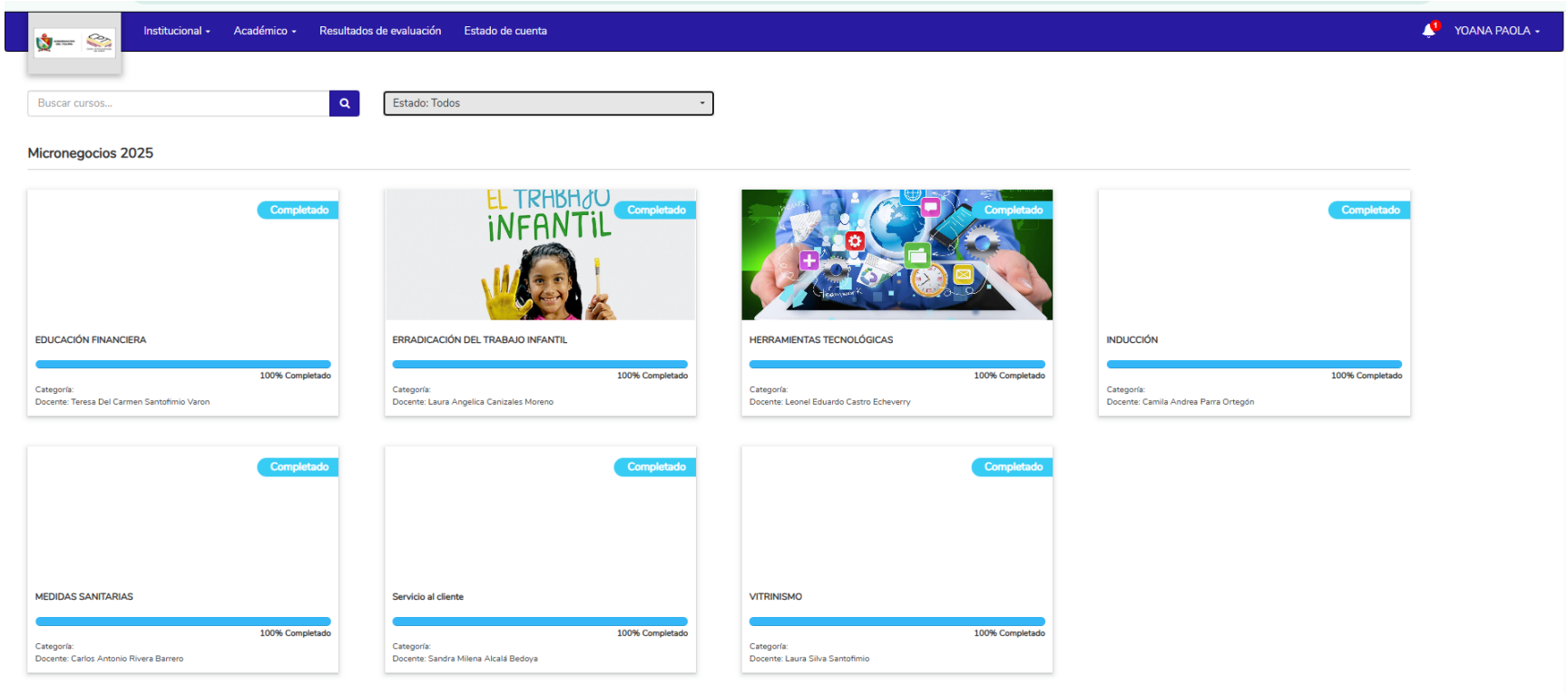
Progreso: 100%



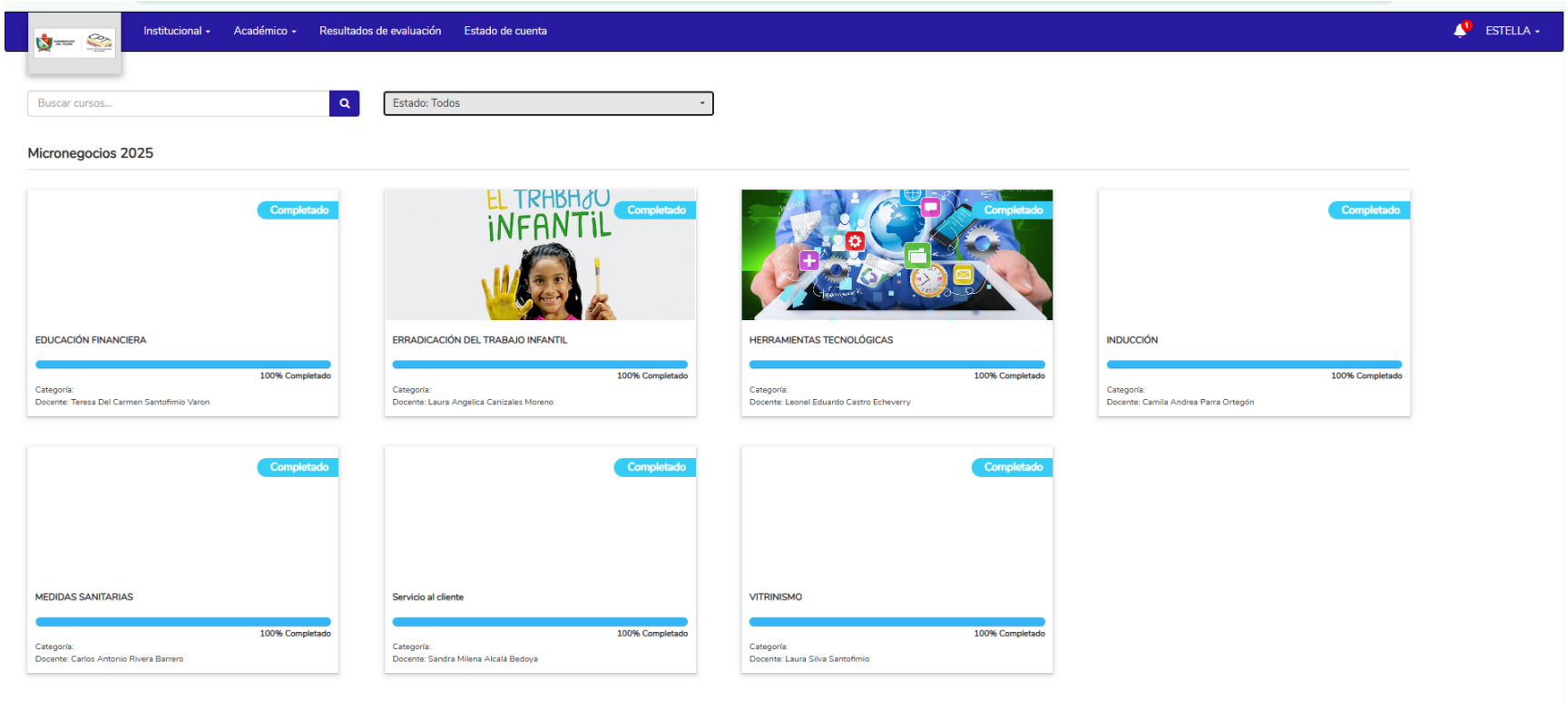
Progreso: 100%



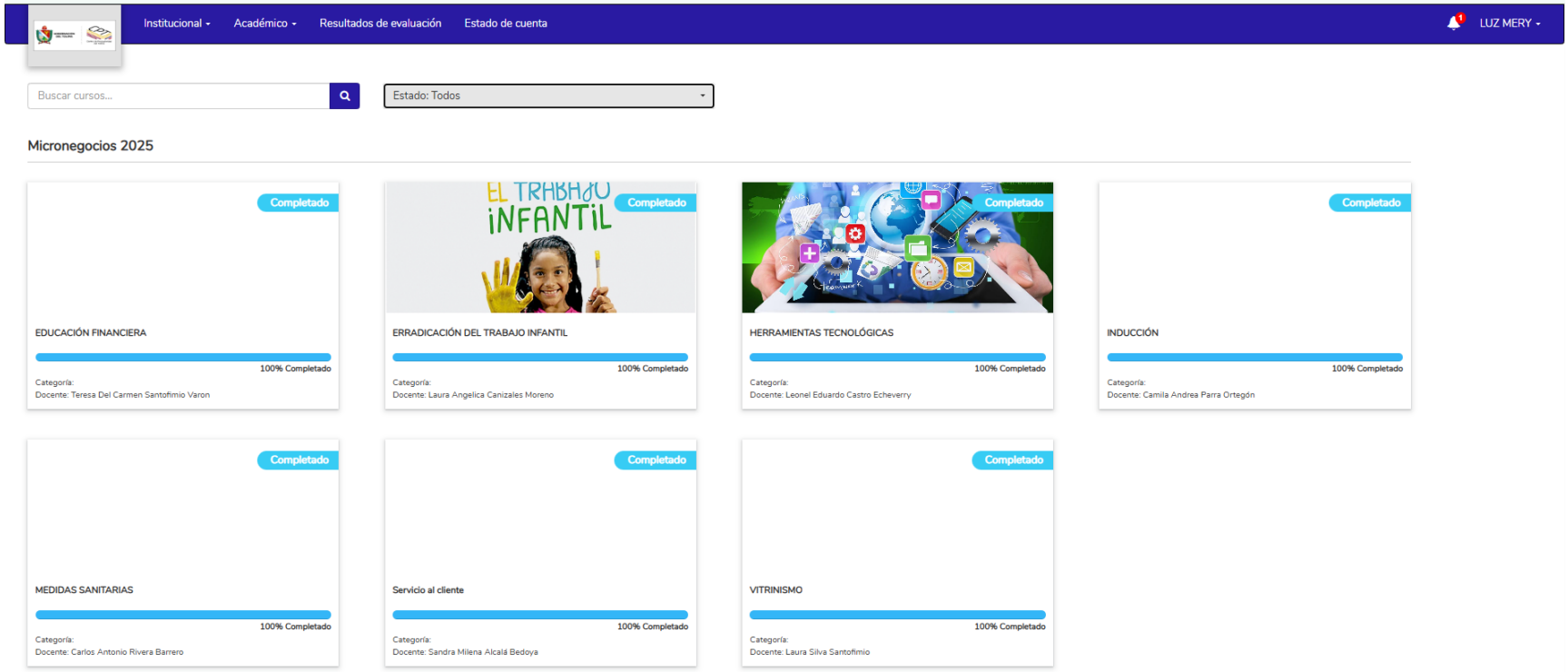
Progreso: 100%



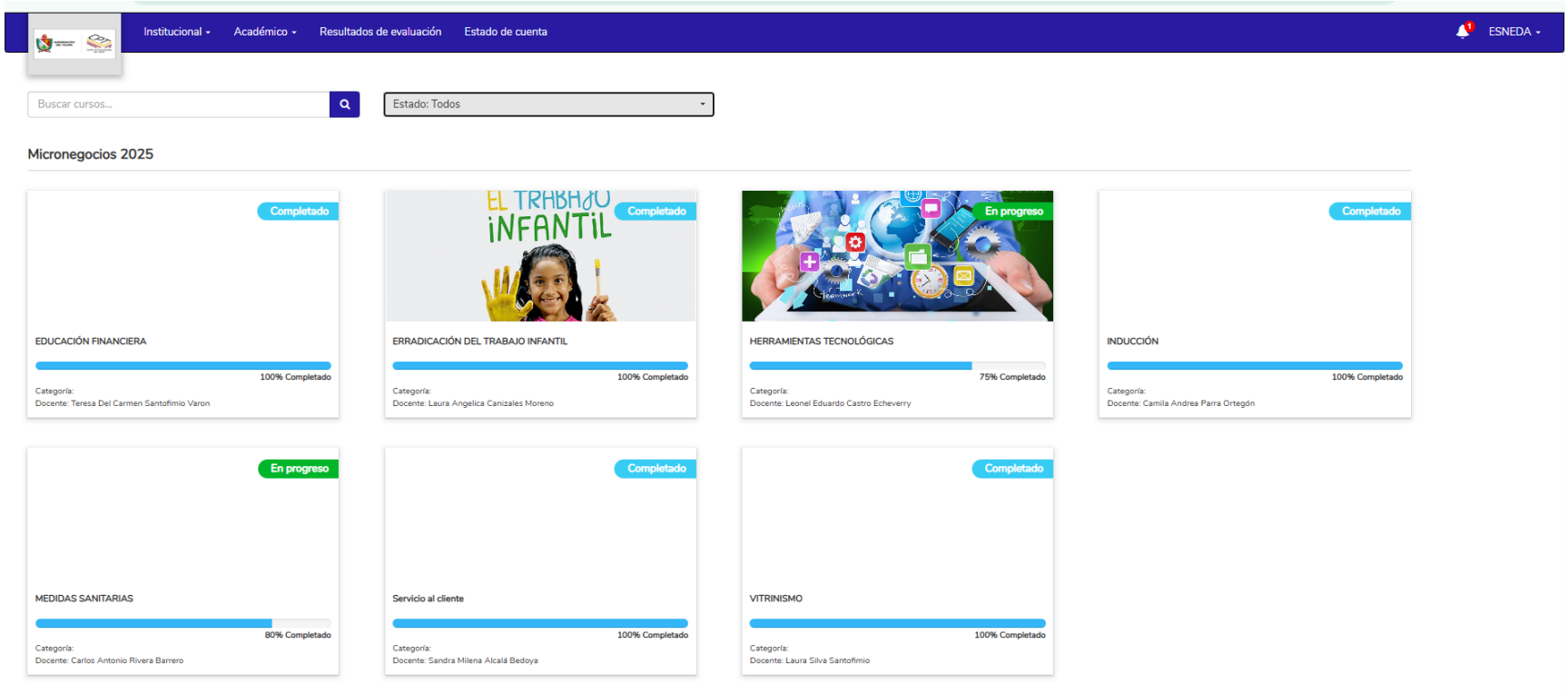
Progreso: 100%



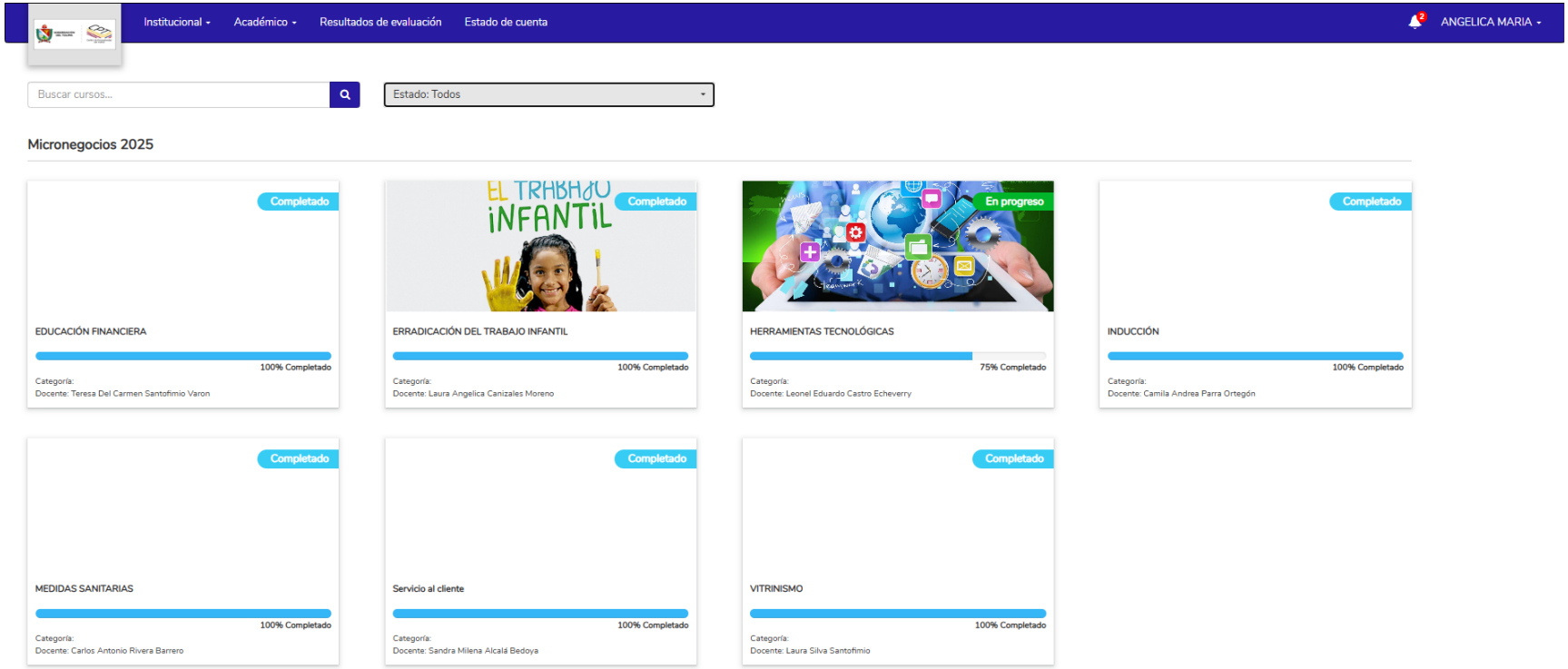
Progreso: 100%



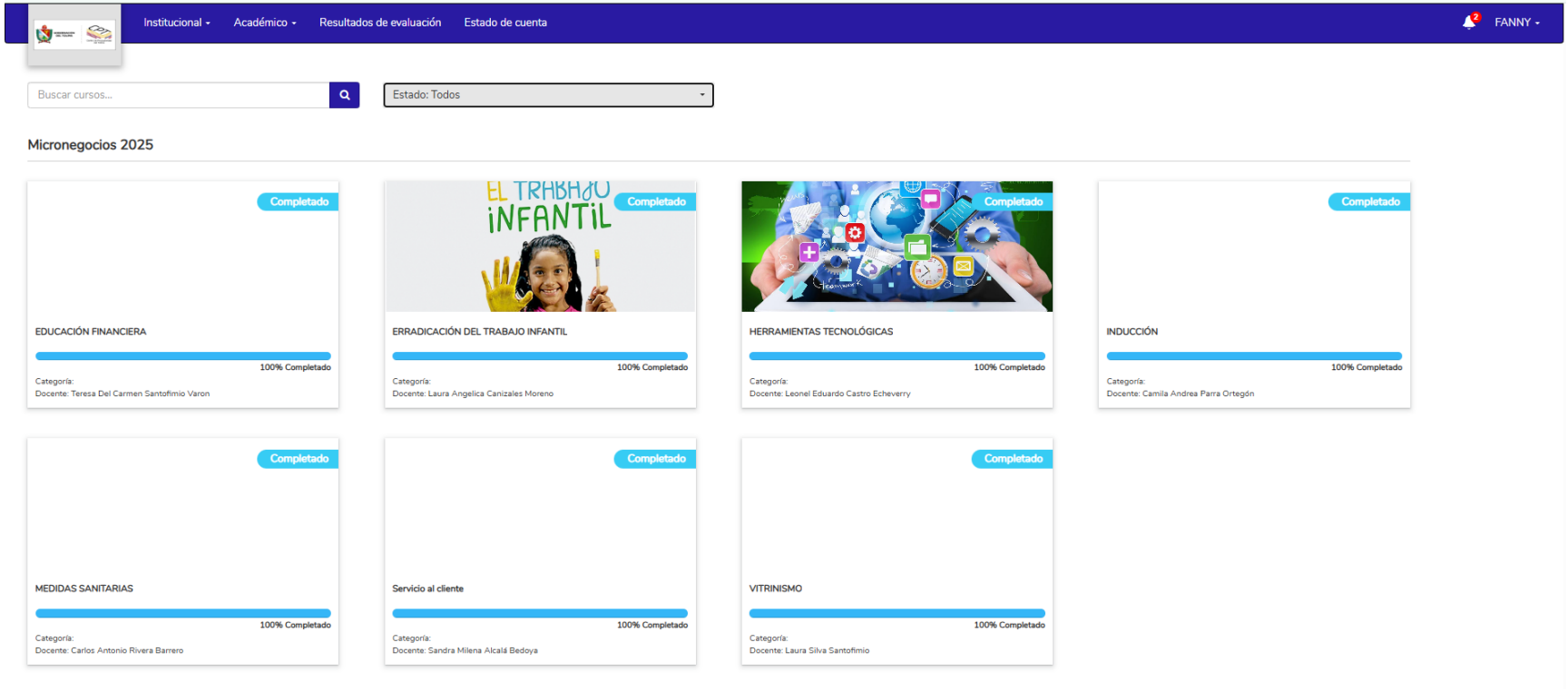
Progreso: 91%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
ESNEDA
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
Completado
EL TRABAJO INFANTIL
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
En progreso
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
75% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
En progreso
MEDIDAS SANITARIAS
80% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

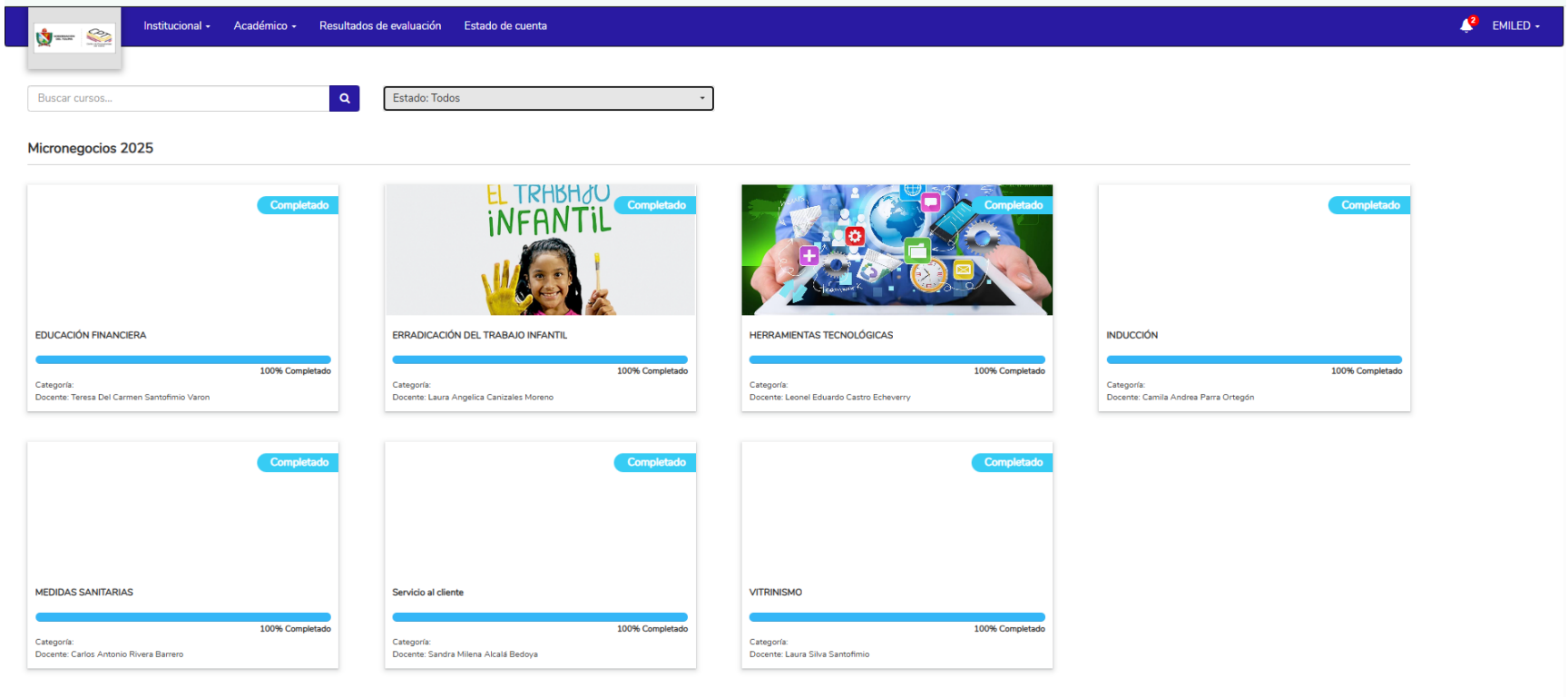
Progreso: 95%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
ANGELICA MARIA
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
Completado
EL TRABAJO INFANTIL
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
En progreso
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
75% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
Completado
MEDIDAS SANITARIAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

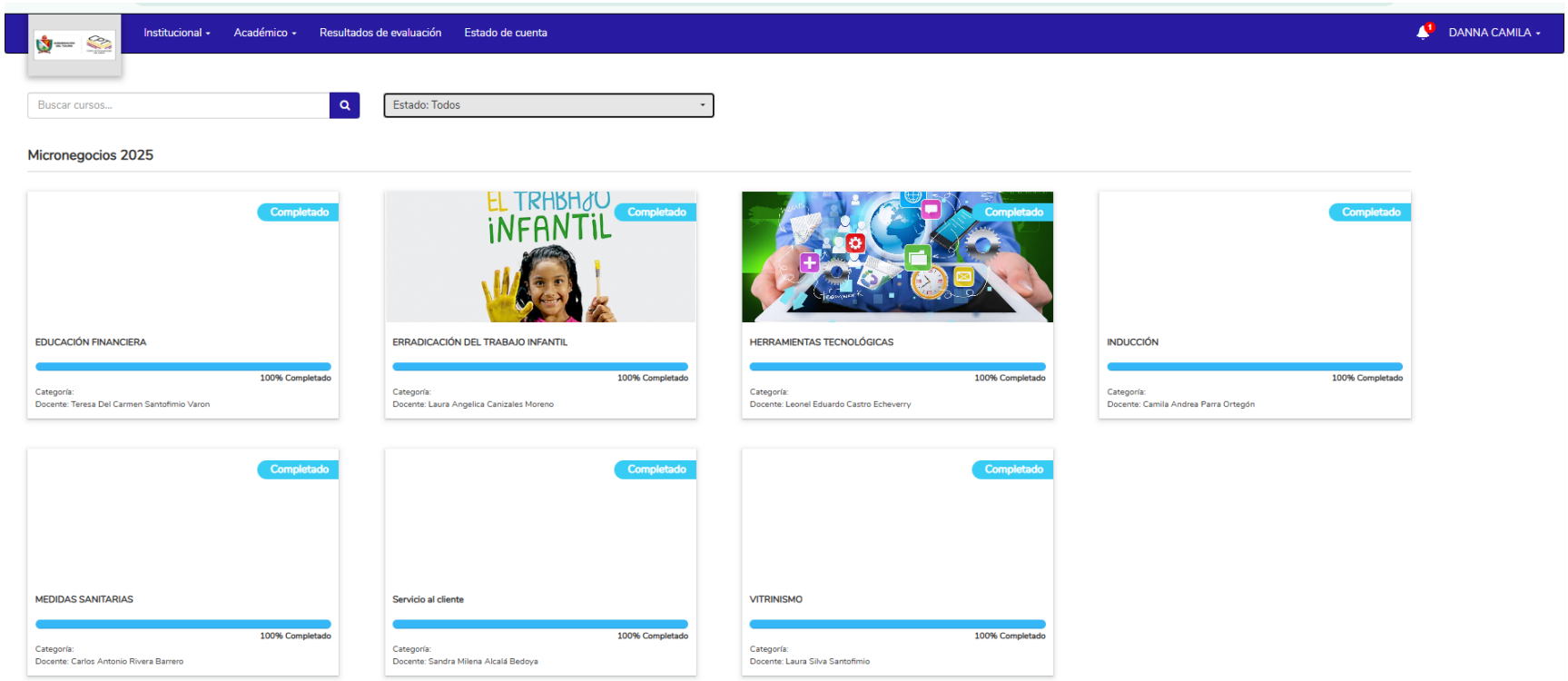
Progreso: 100%



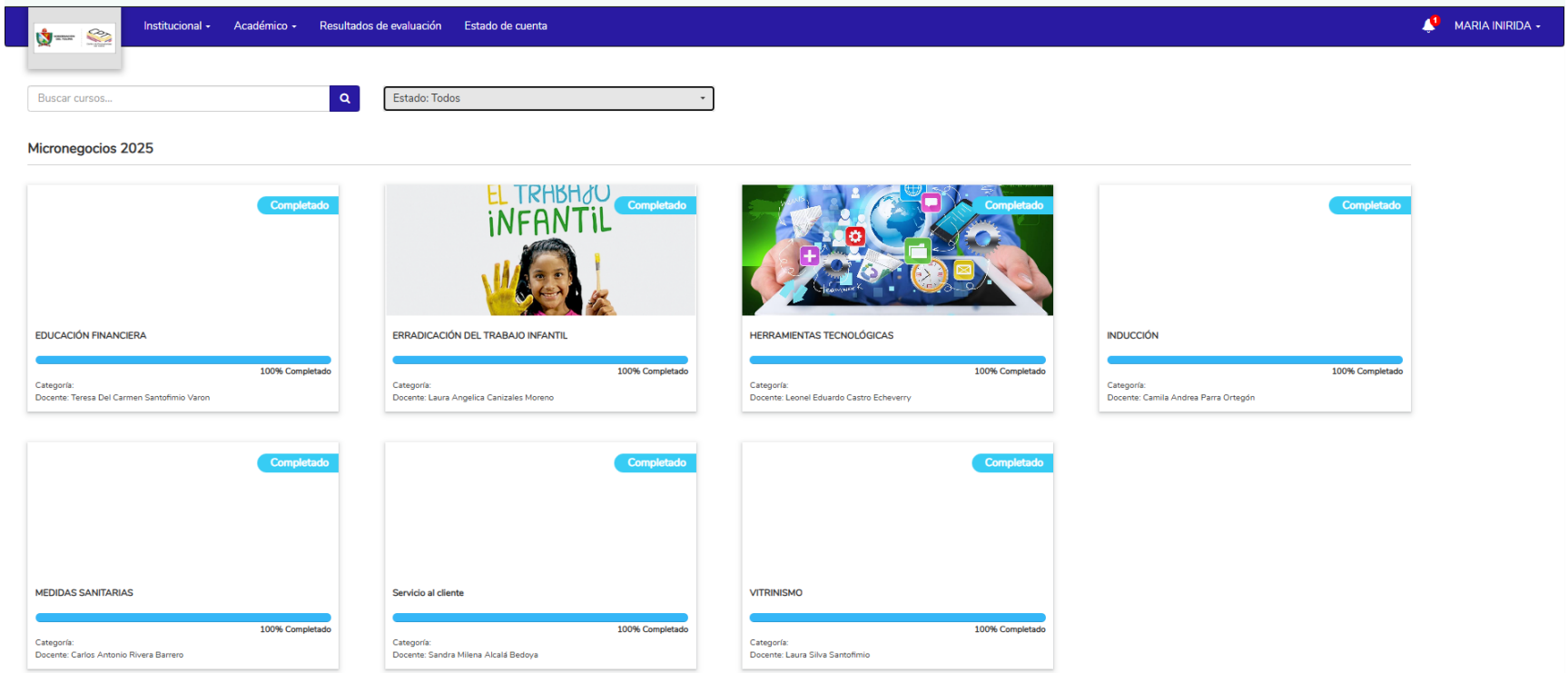
Progreso: 100%



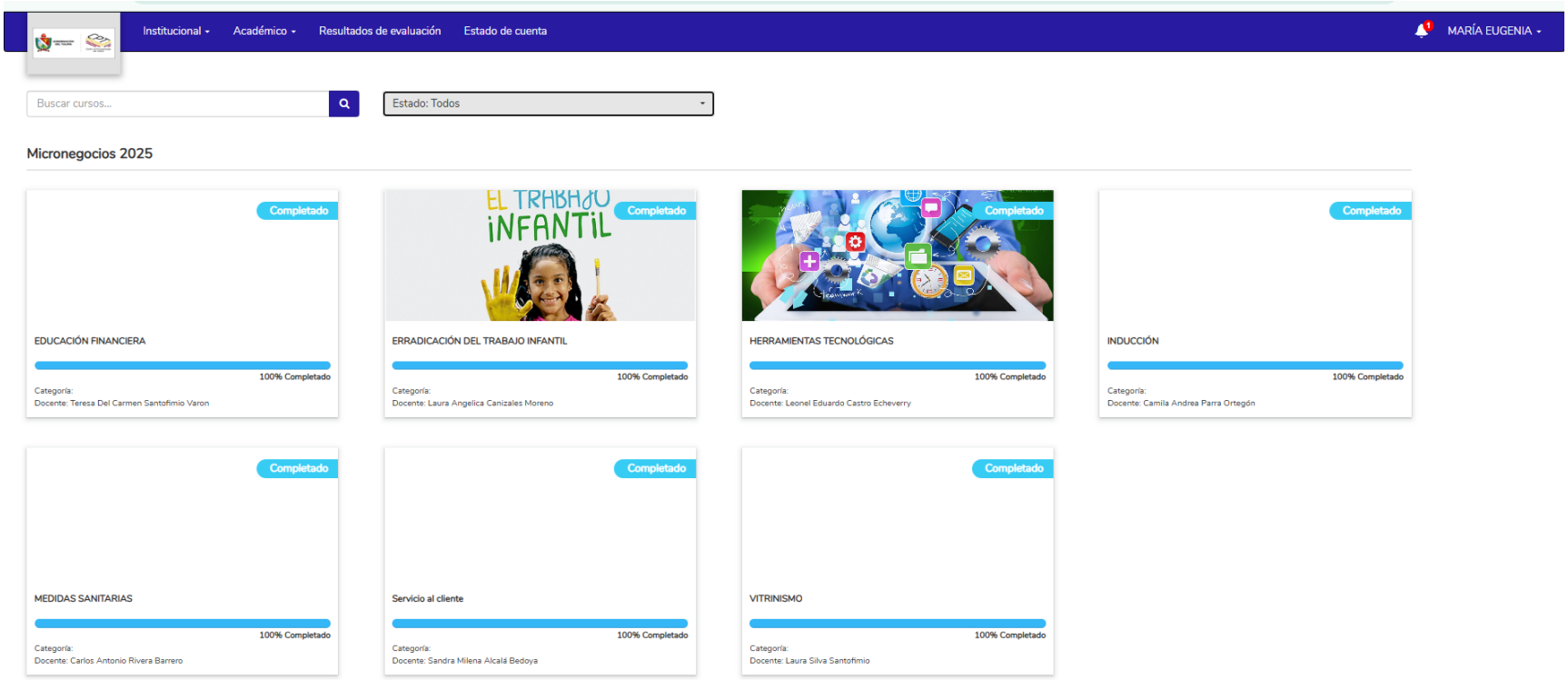
Progreso: 100%



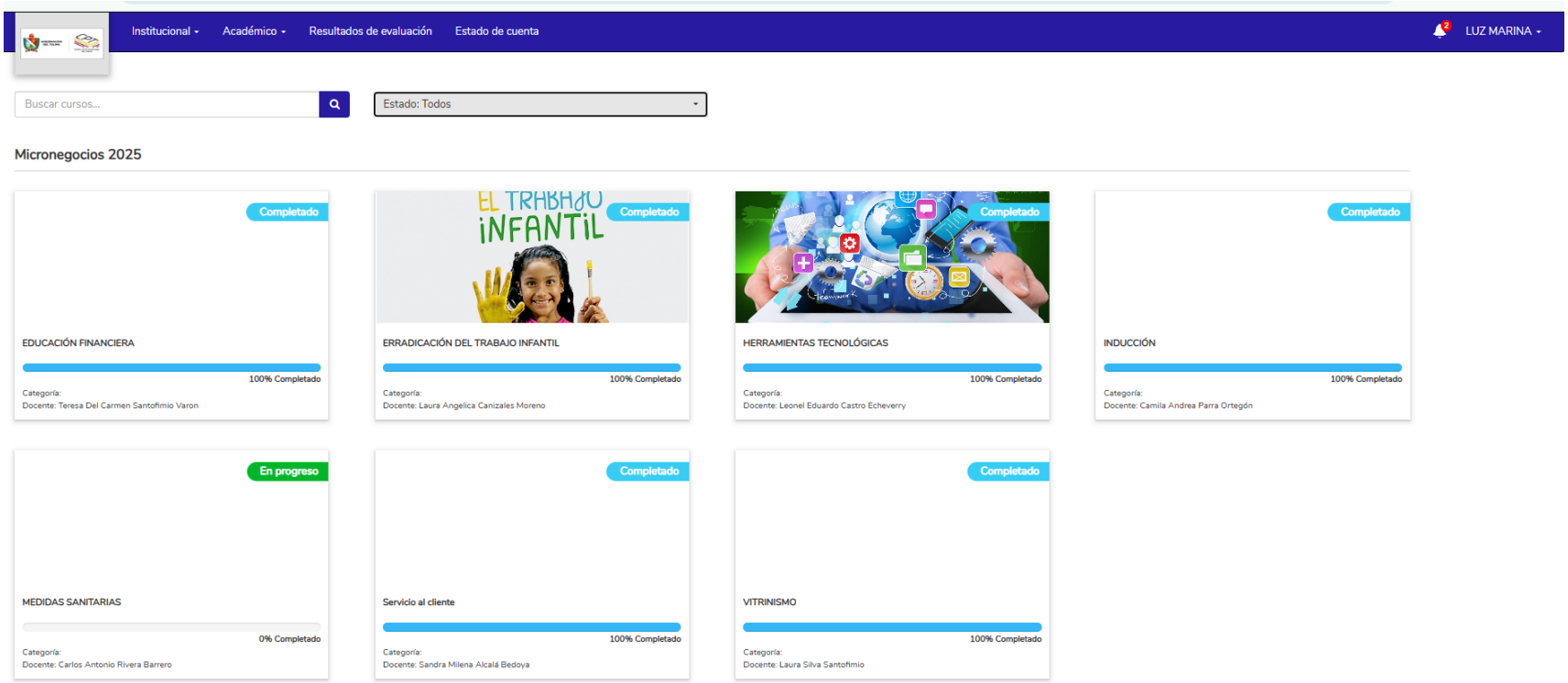
Progreso: 100%



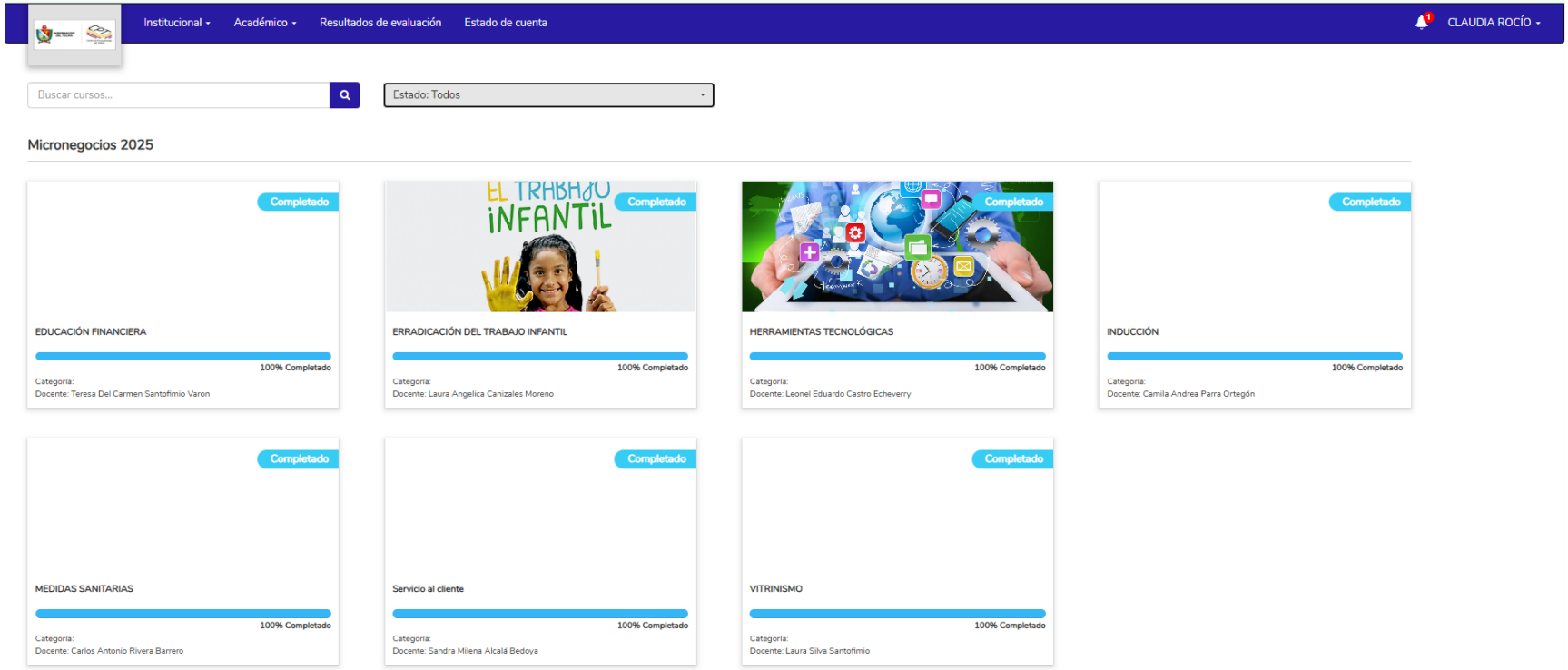
Progreso: 100%



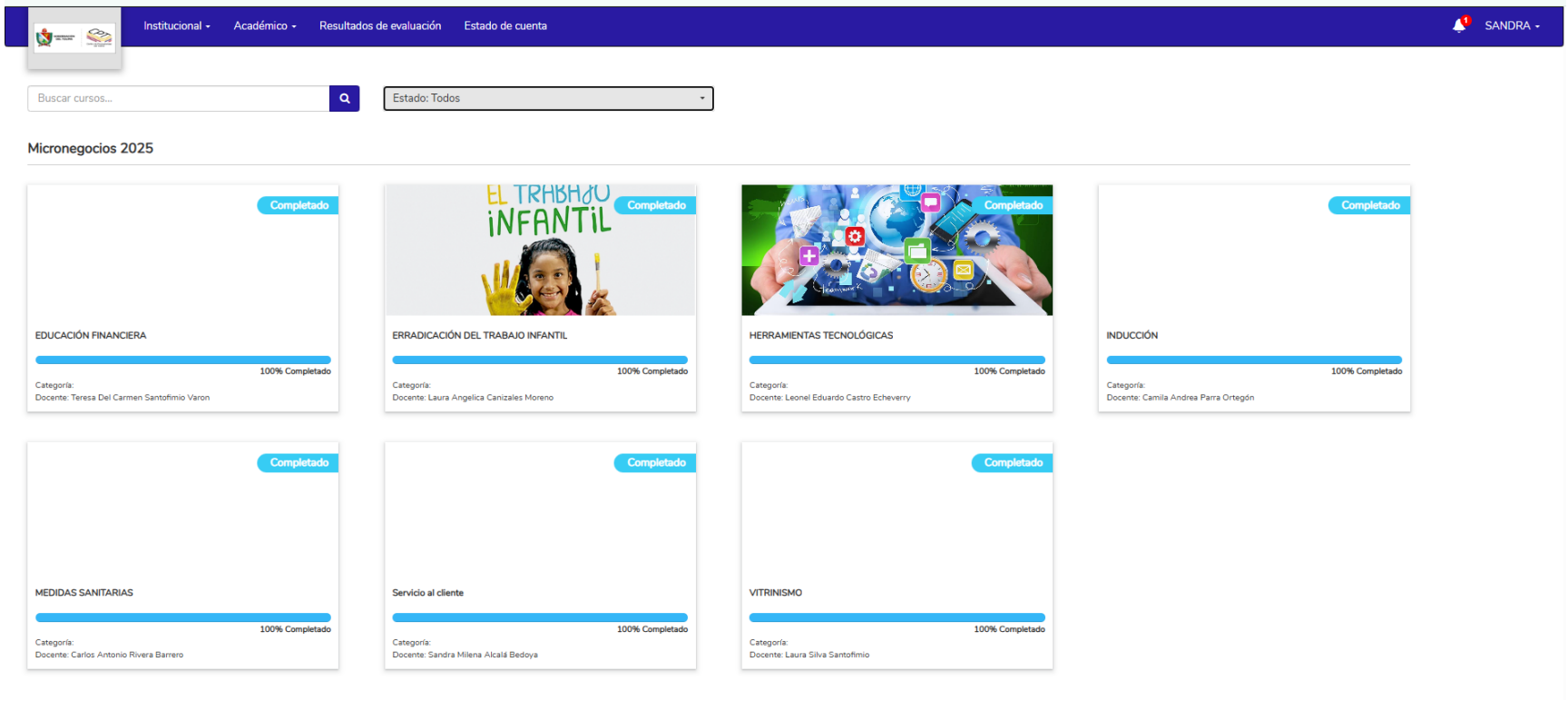
Progreso: 80%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
LUZ MARINA
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
Completado
EL TRABAJO INFANTIL
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
Completado
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
En progreso
MEDIDAS SANITARIAS
0% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

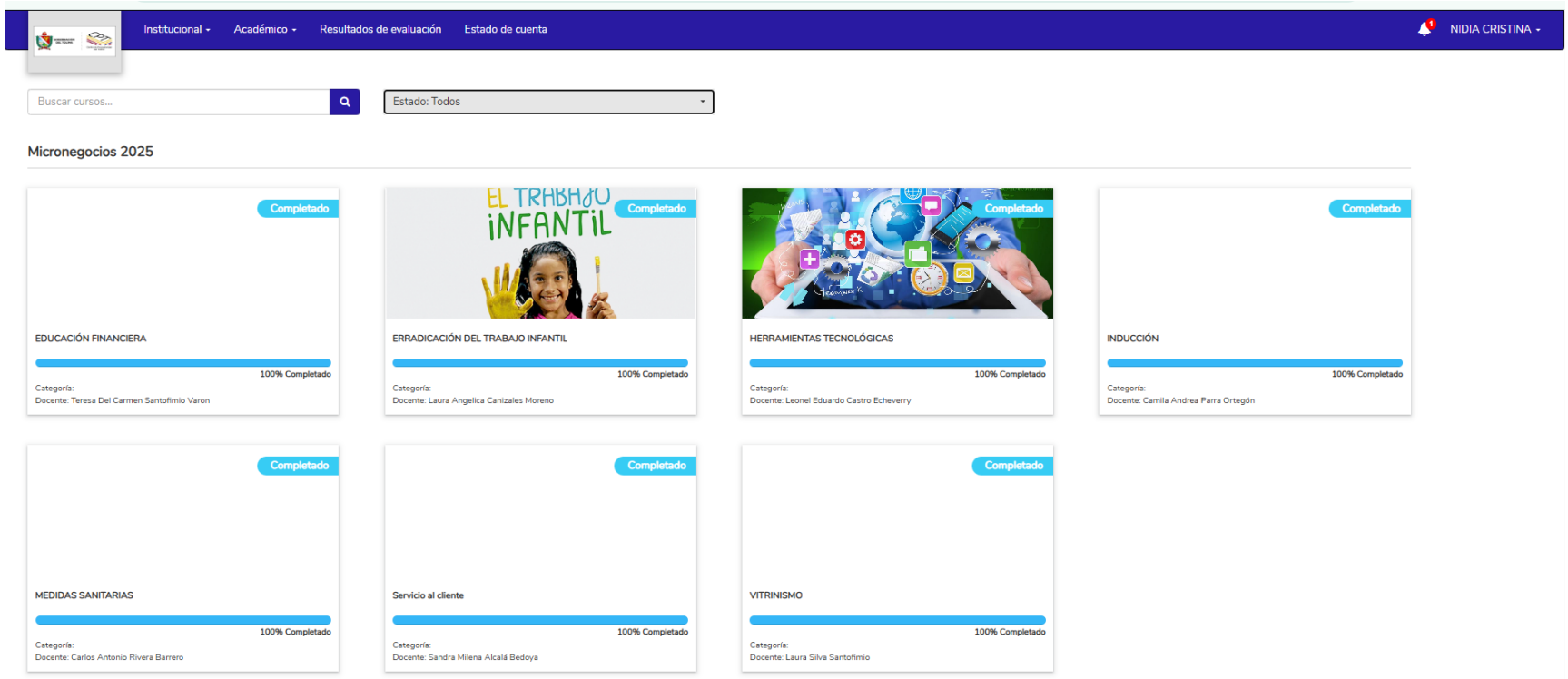
Progreso: 100%



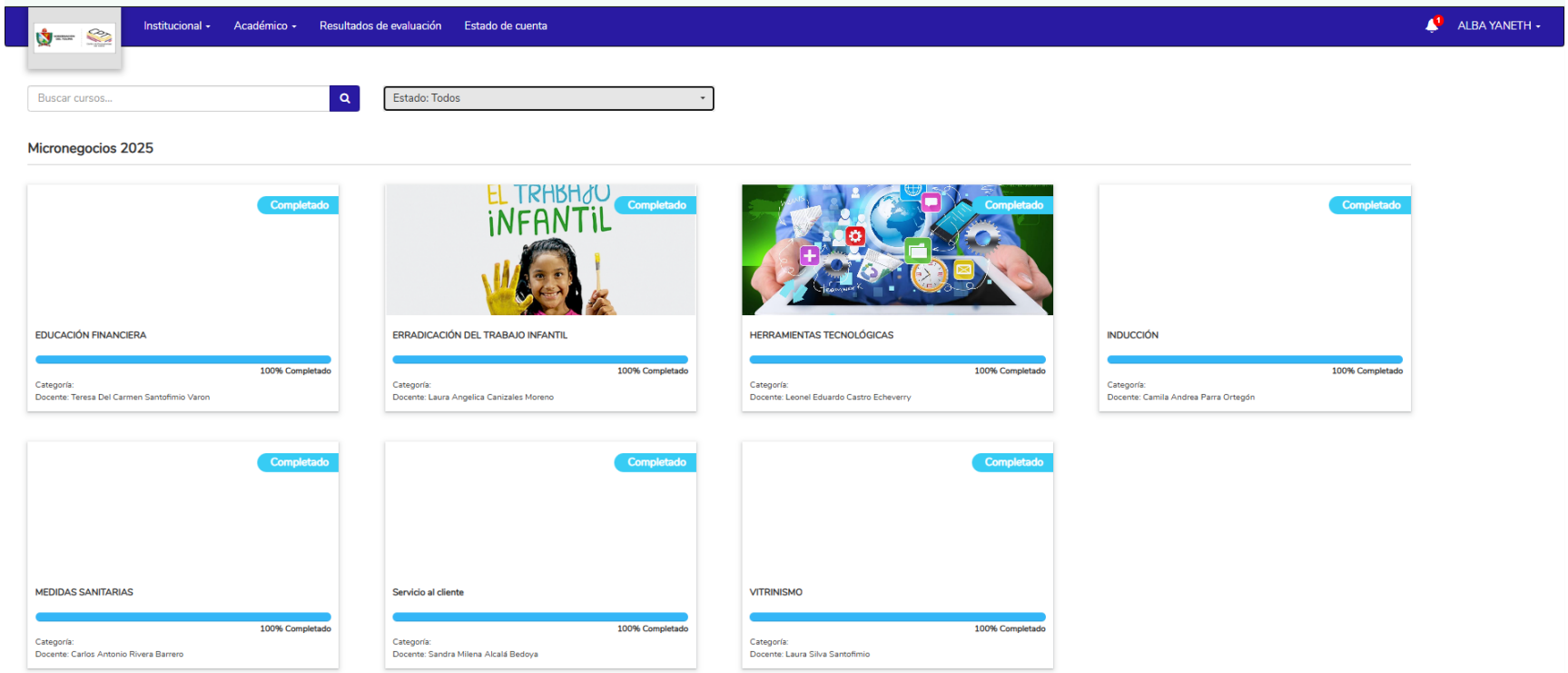
Progreso: 100%



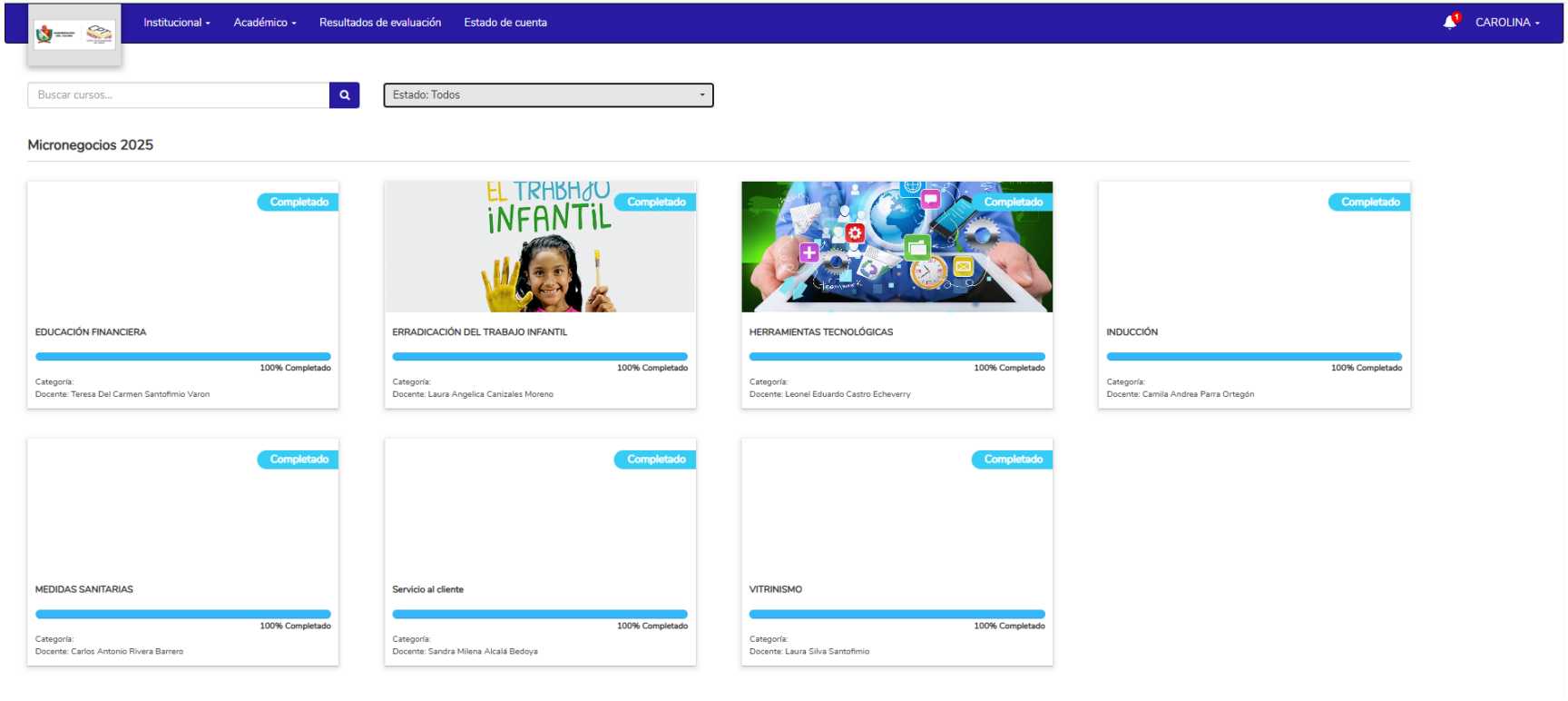
Progreso: 100%



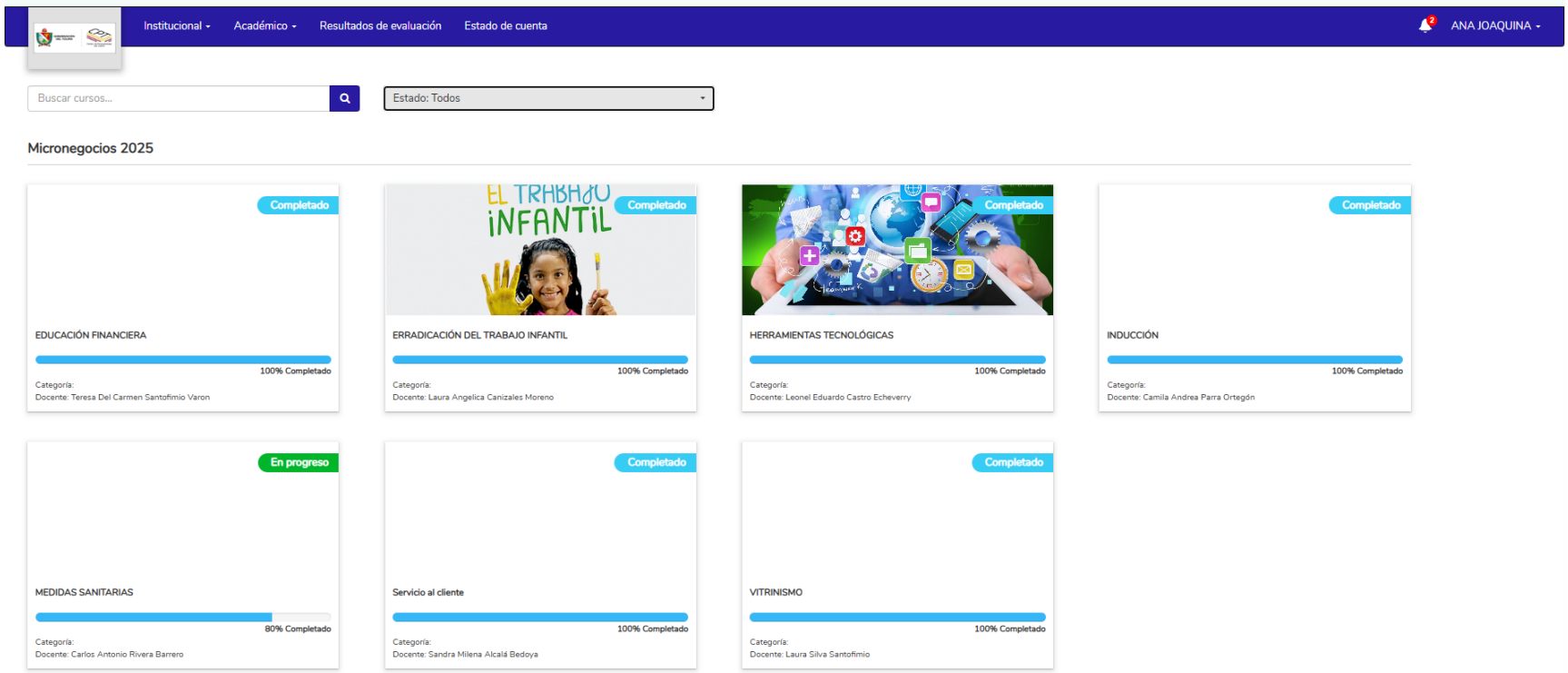
Progreso: 100%



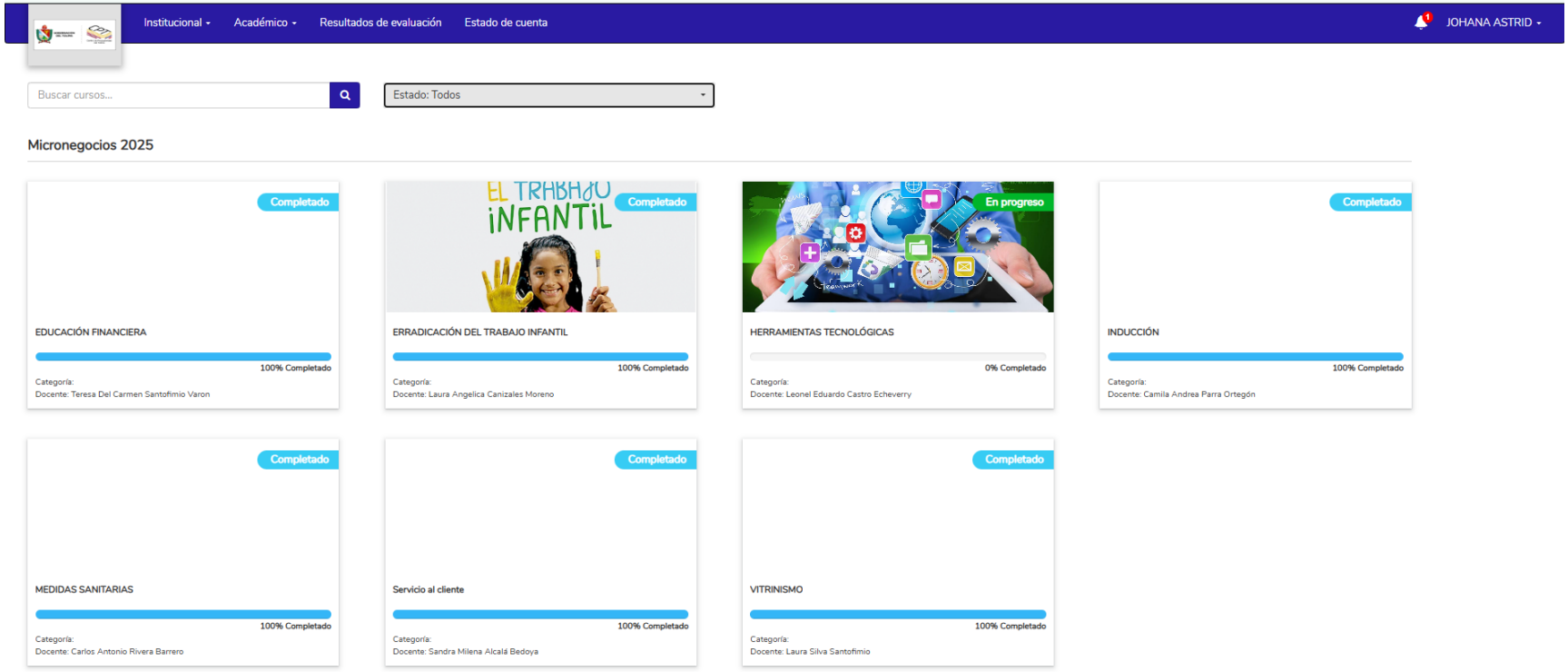
Progreso: 100%



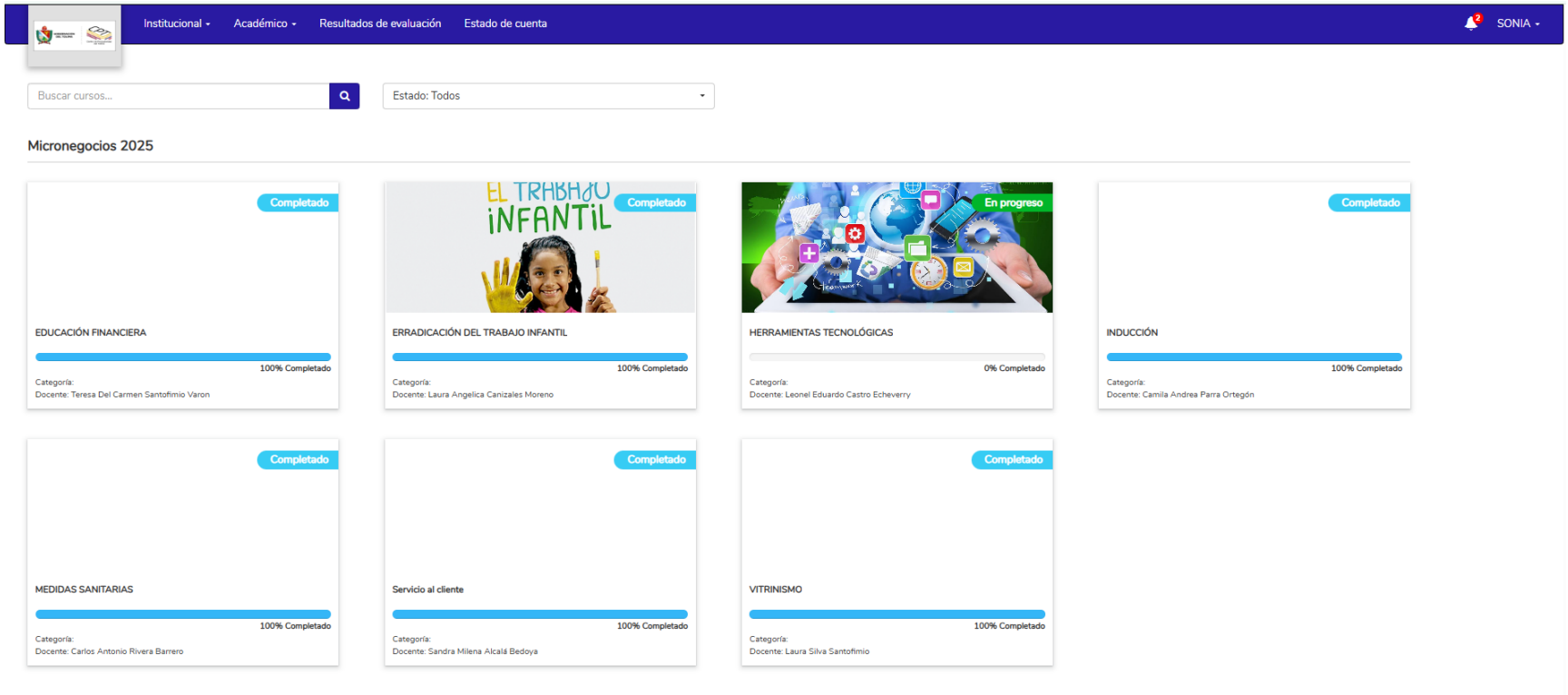
Progreso: 96%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
ANA JOAQUINA
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
Completado
EL TRABAJO INFANTIL
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
Completado
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
En progreso
MEDIDAS SANITARIAS
80% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

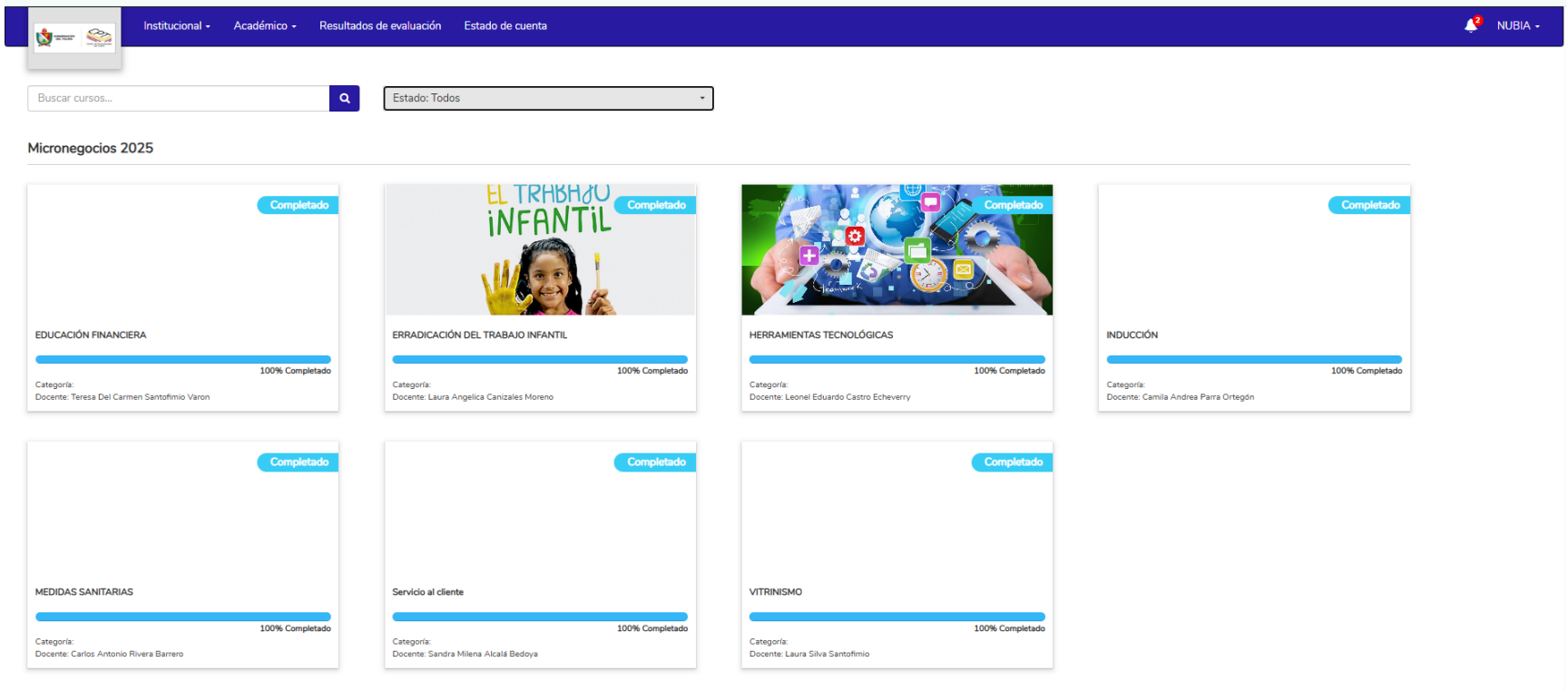
Progreso: 80%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
JOHANA ASTRID
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
EL TRABAJO INFANTIL
Completado
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
En progreso
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
0% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
Completado
MEDIDAS SANITARIAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Progreso: 80%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
SONIA
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
Completado
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno
En progreso
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
0% Completado
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón
Completado
MEDIDAS SANITARIAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Progreso: 100%



Progreso: 100%

