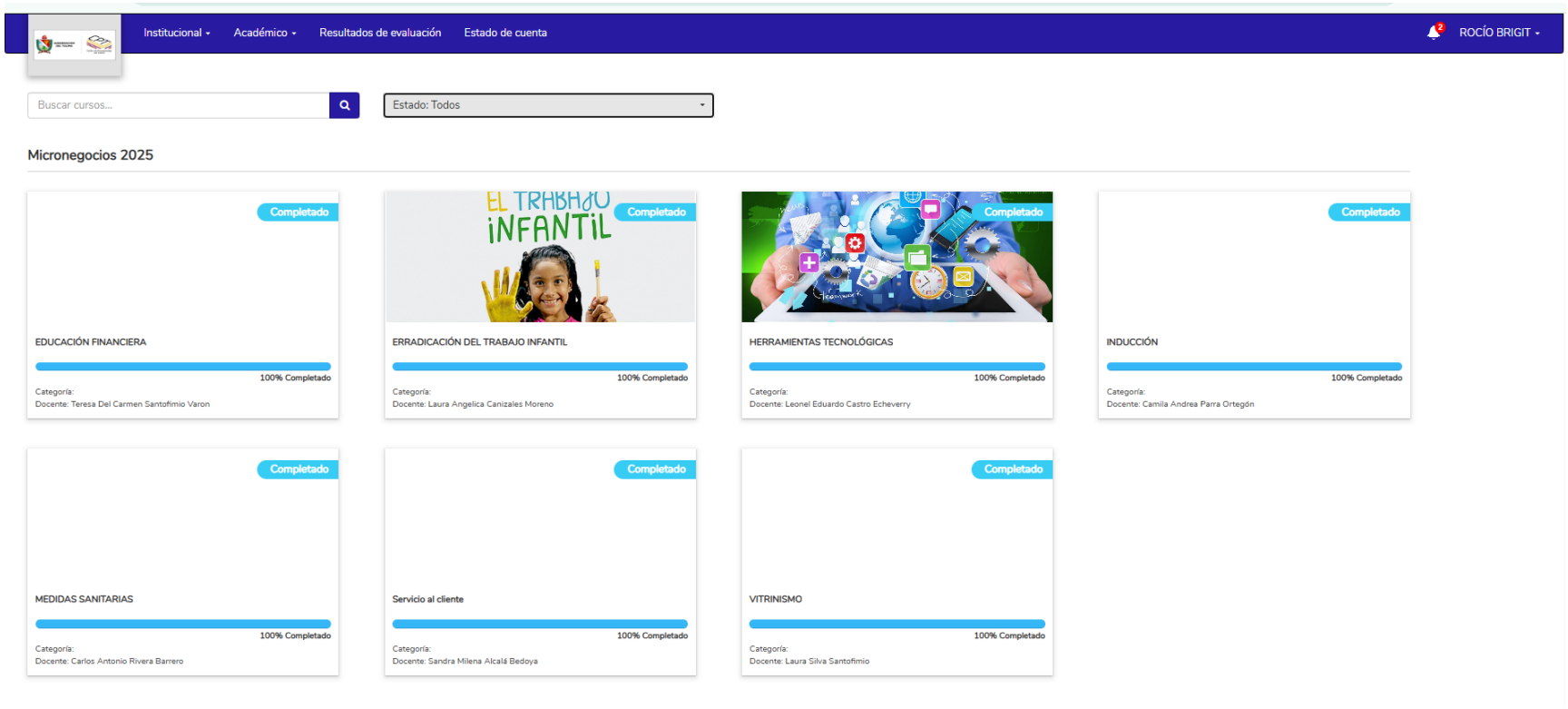
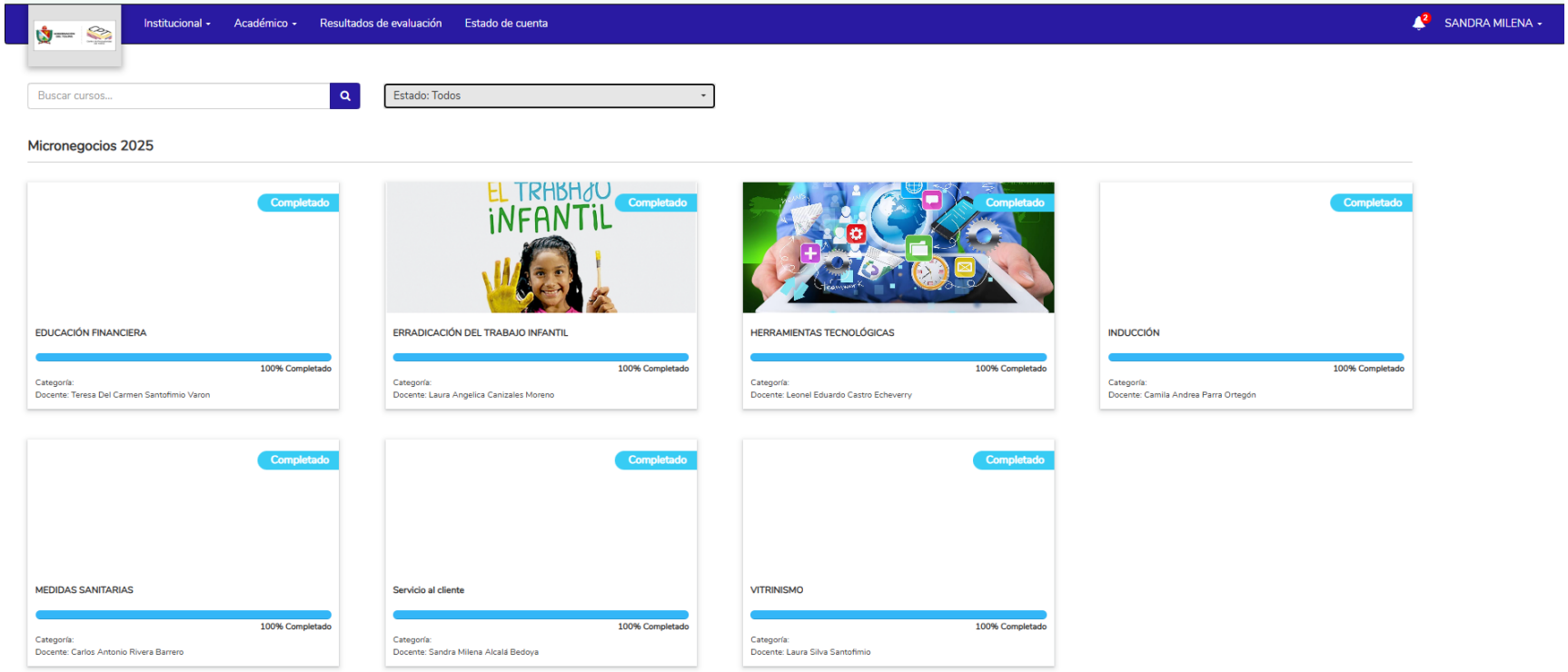
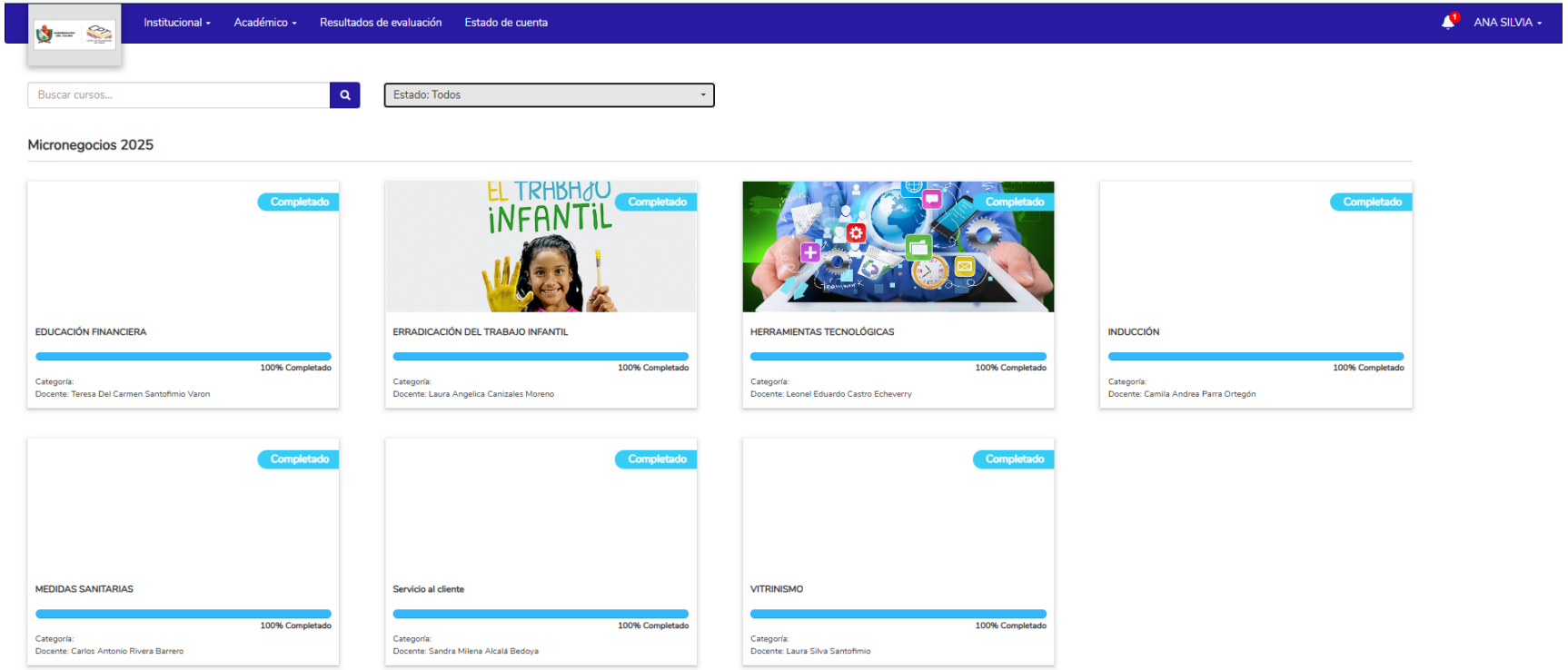
Progreso: 100%



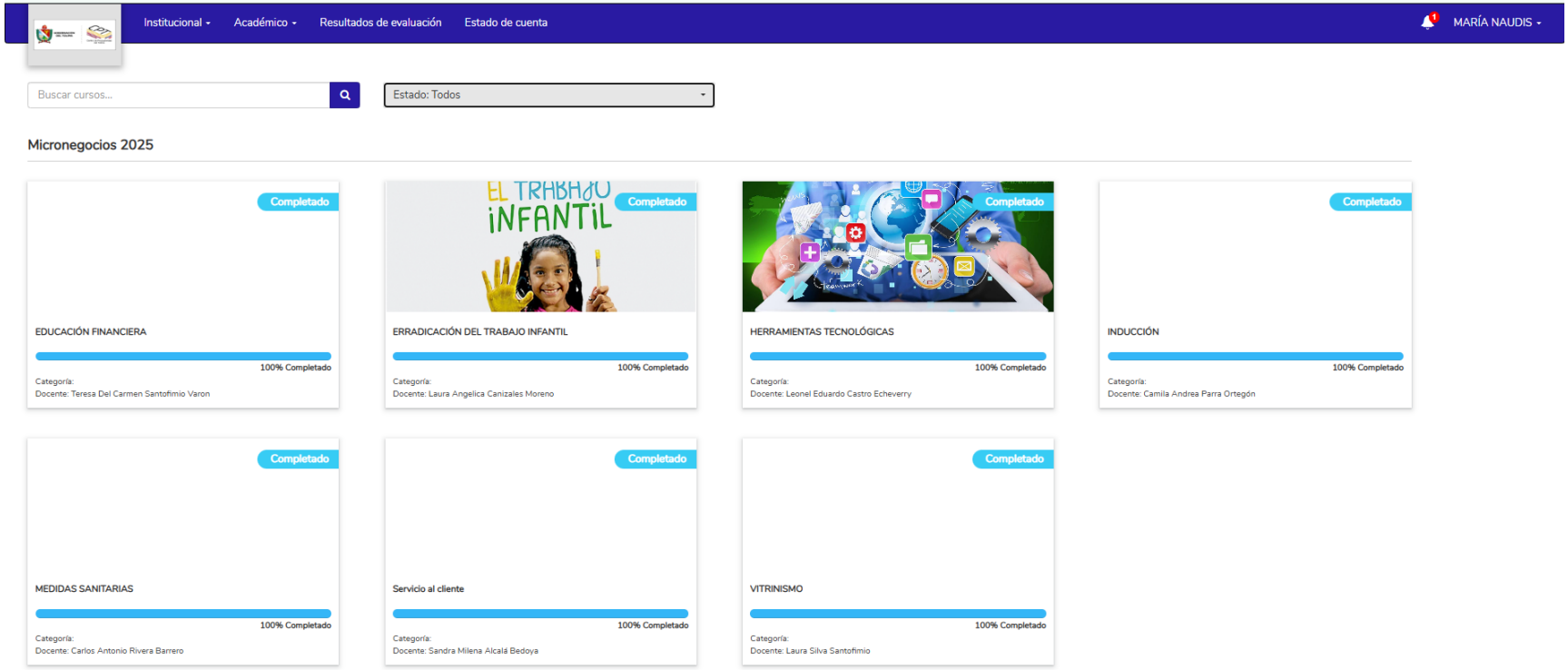
Progreso: 100%



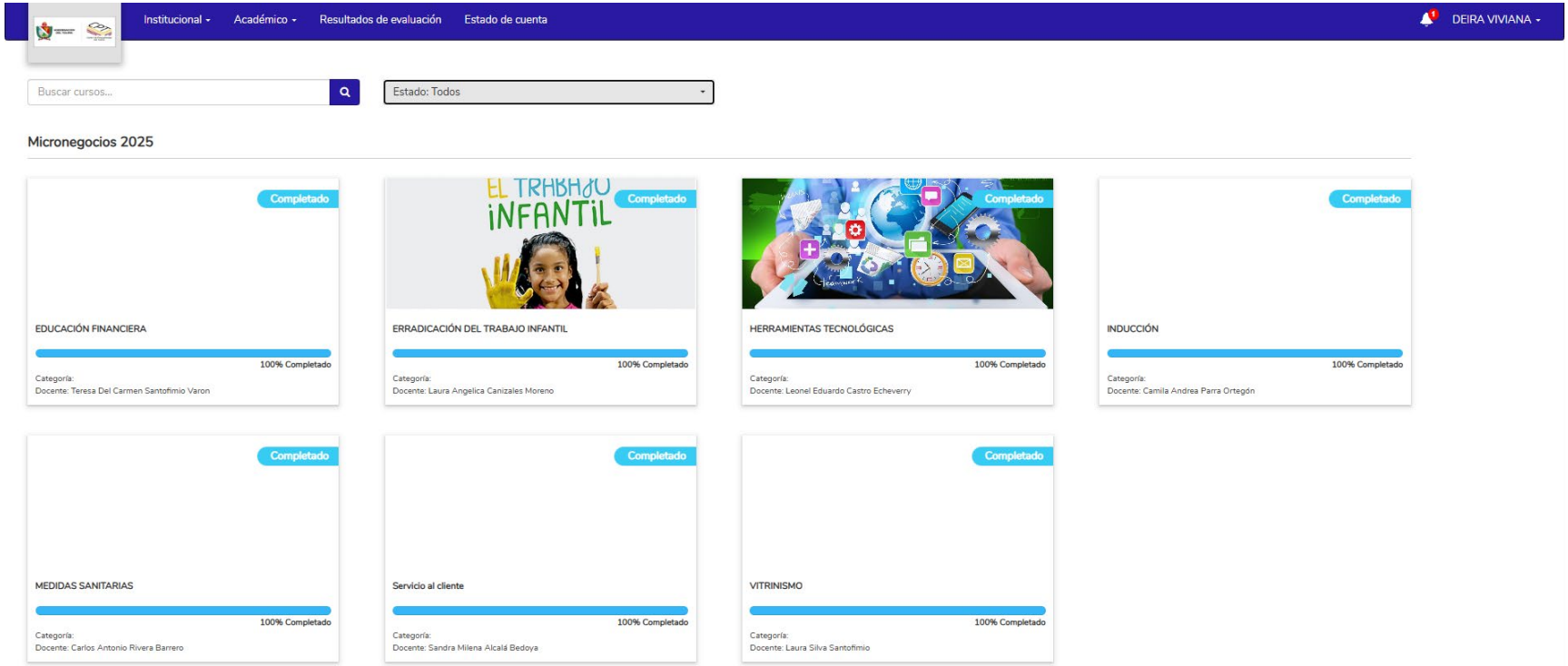
Progreso: 100%



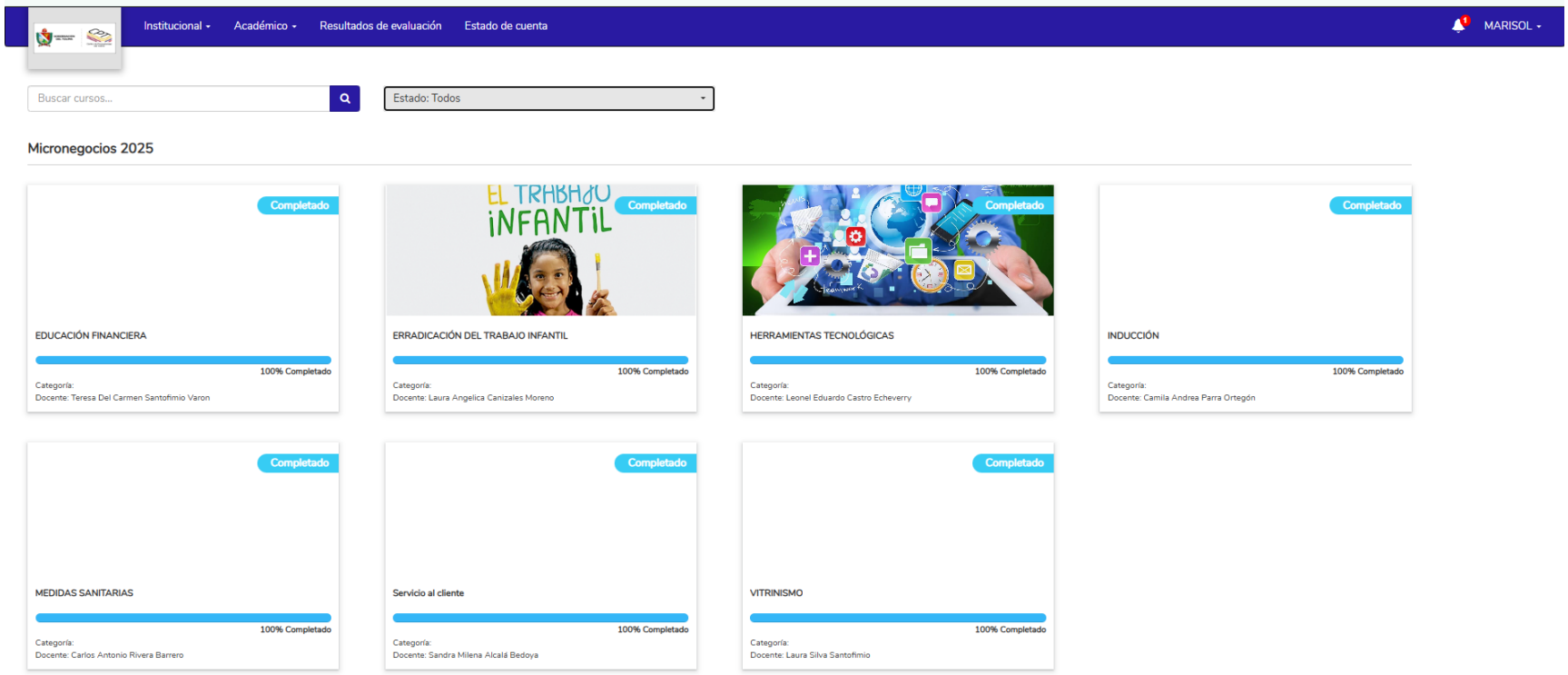
Progreso: 100%



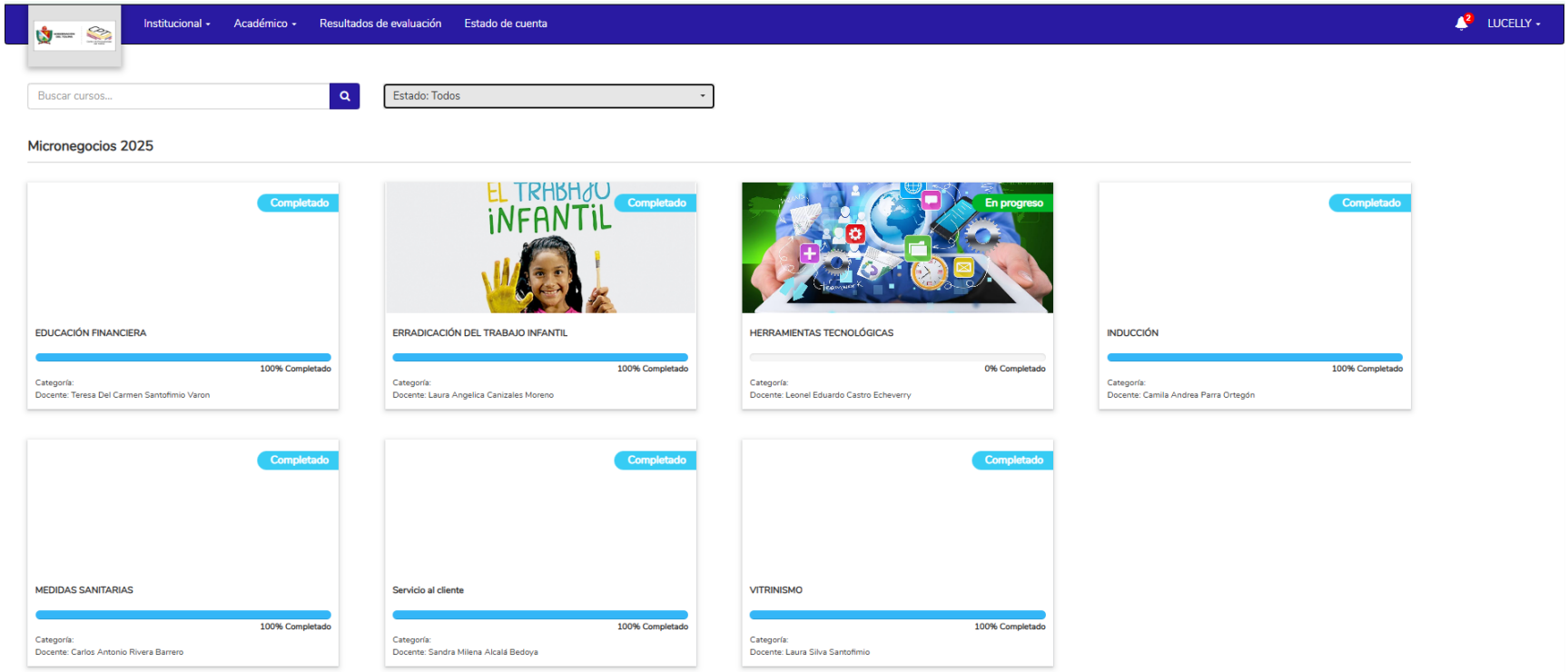
Progreso: 100%



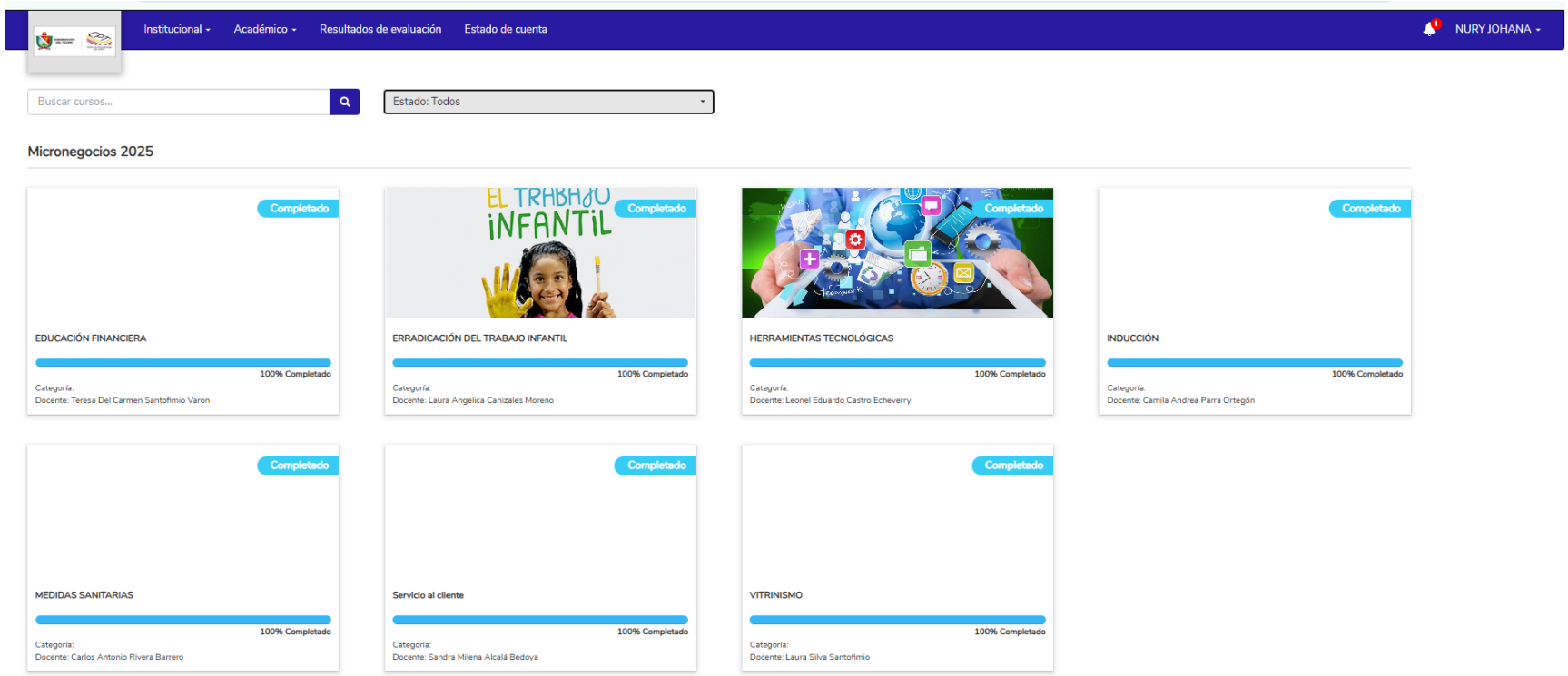
Progreso: 100%



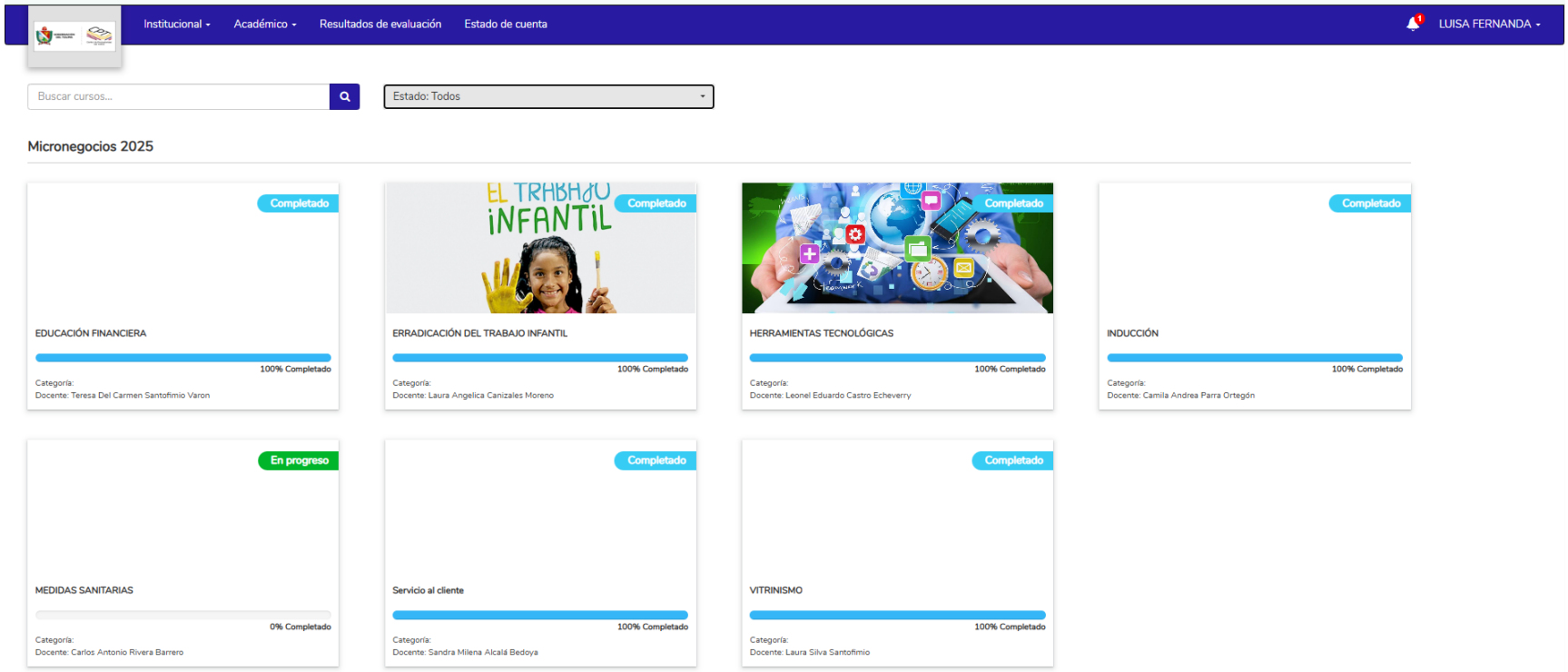
Progreso: 80%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
LUCELLY
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

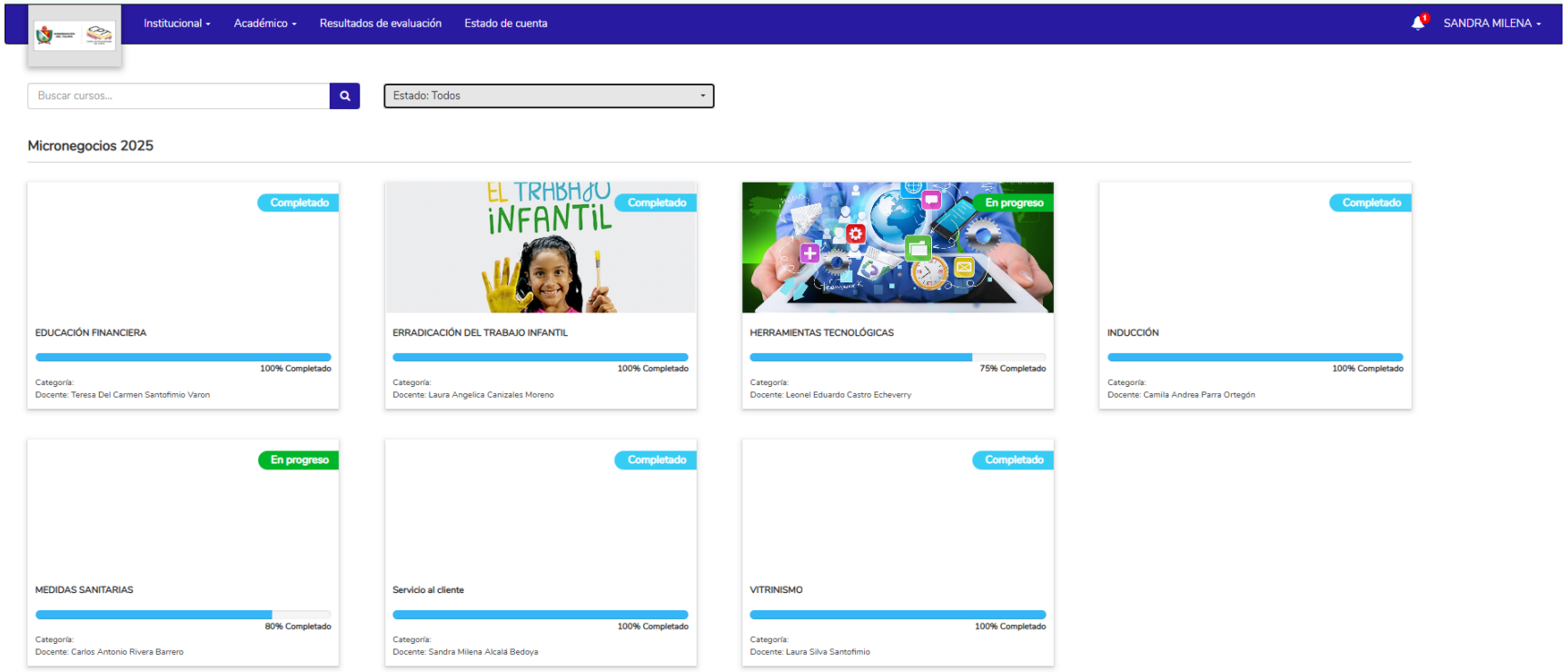
Progreso: 100%



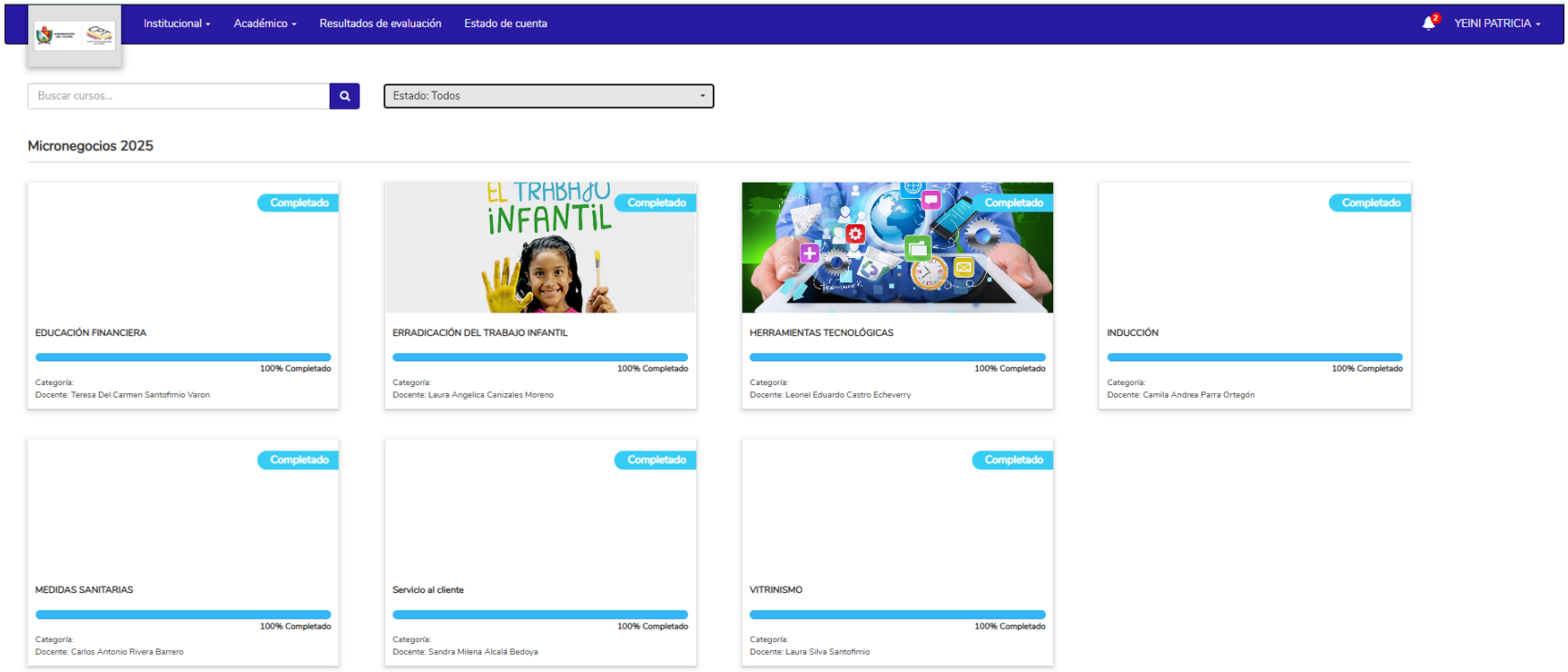
Progreso: 80%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
LUISA FERNANDA
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
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

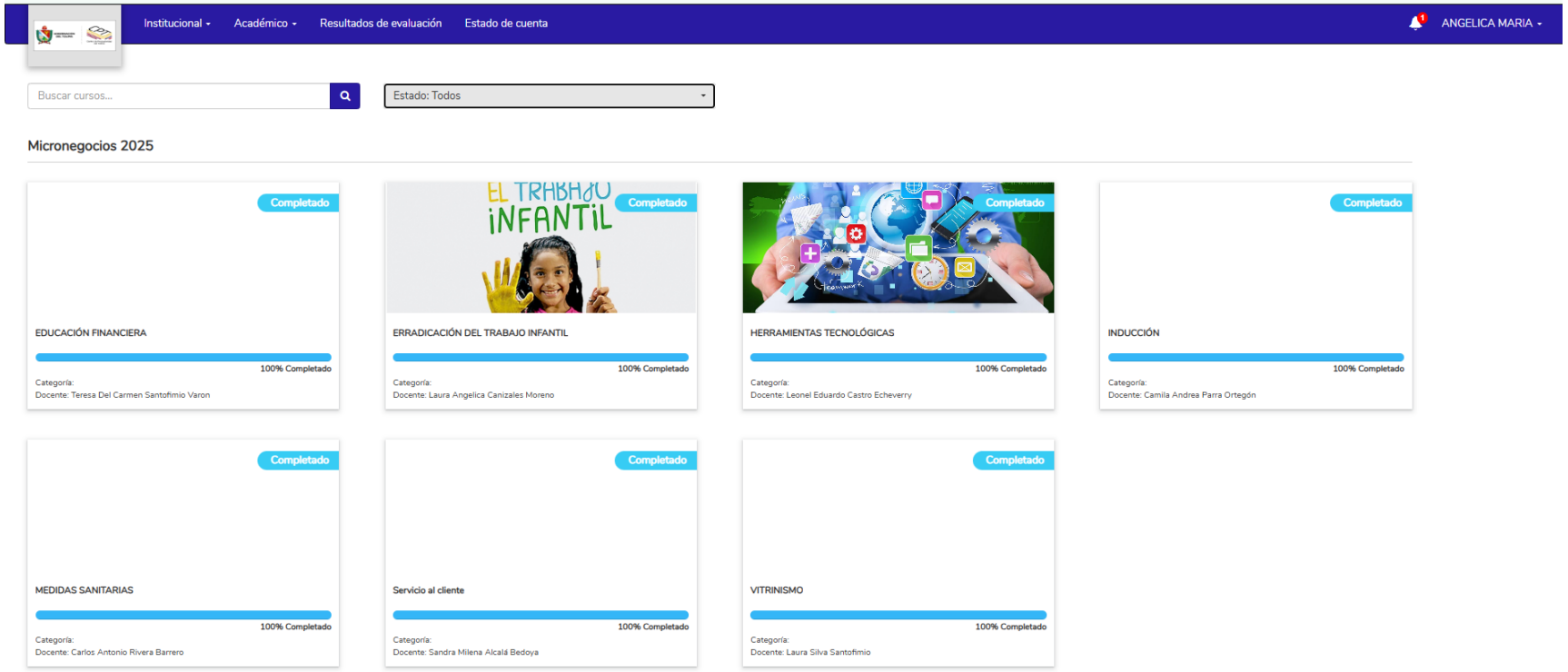
Progreso: 91%


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
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

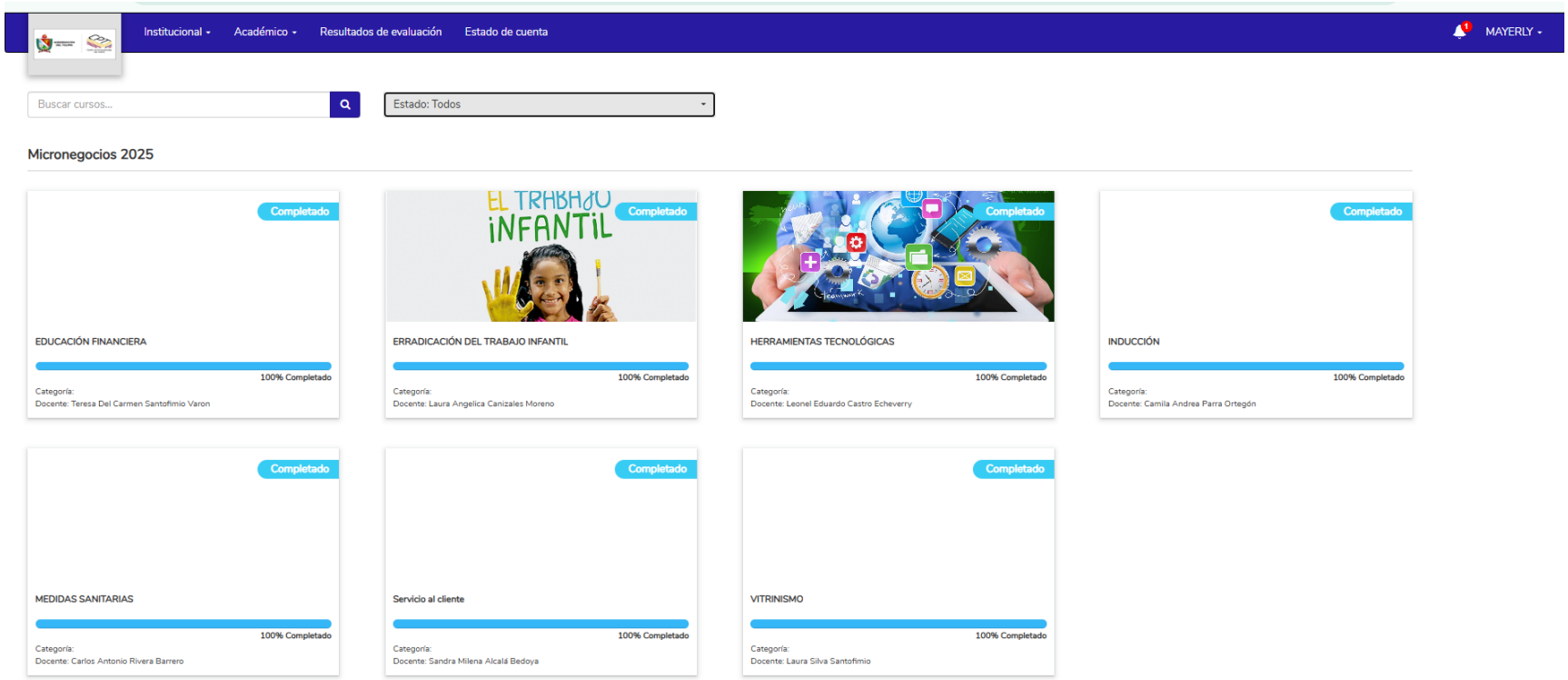
Progreso: 100%



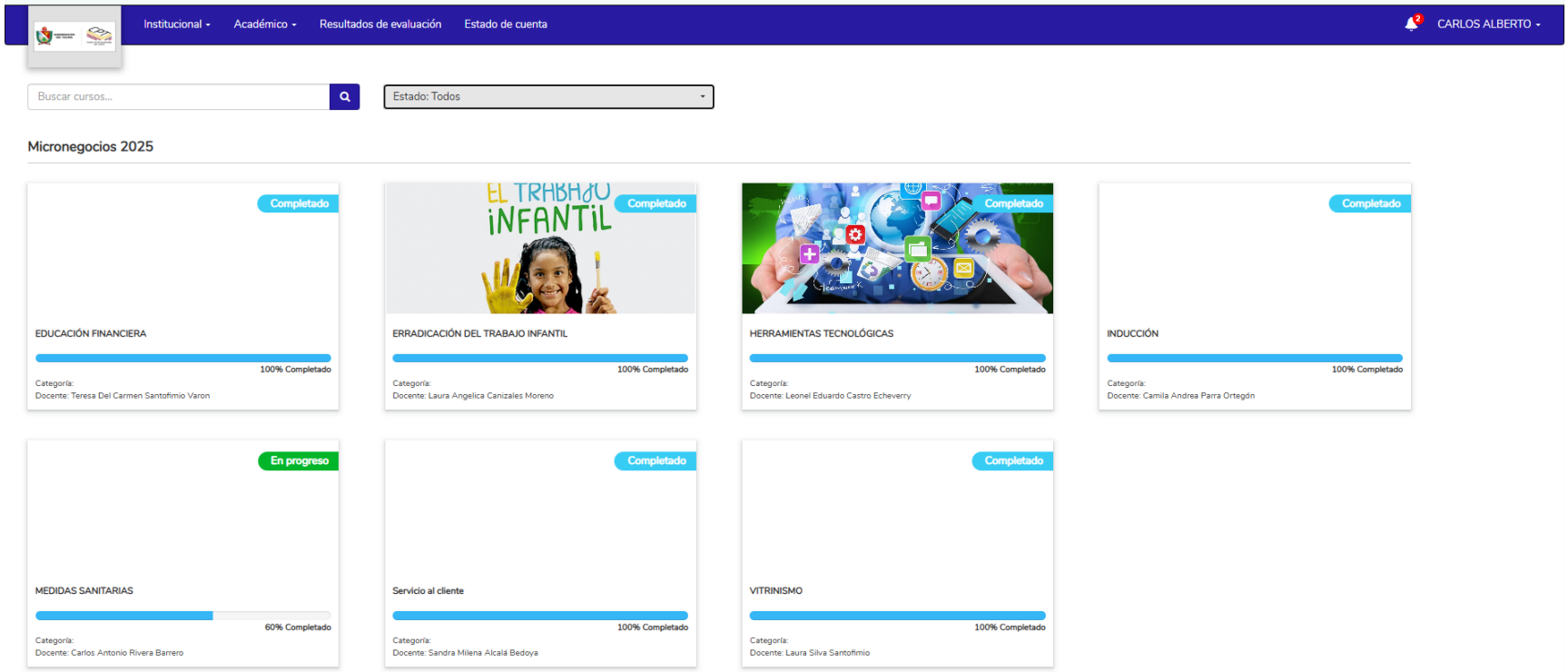
Progreso: 100%



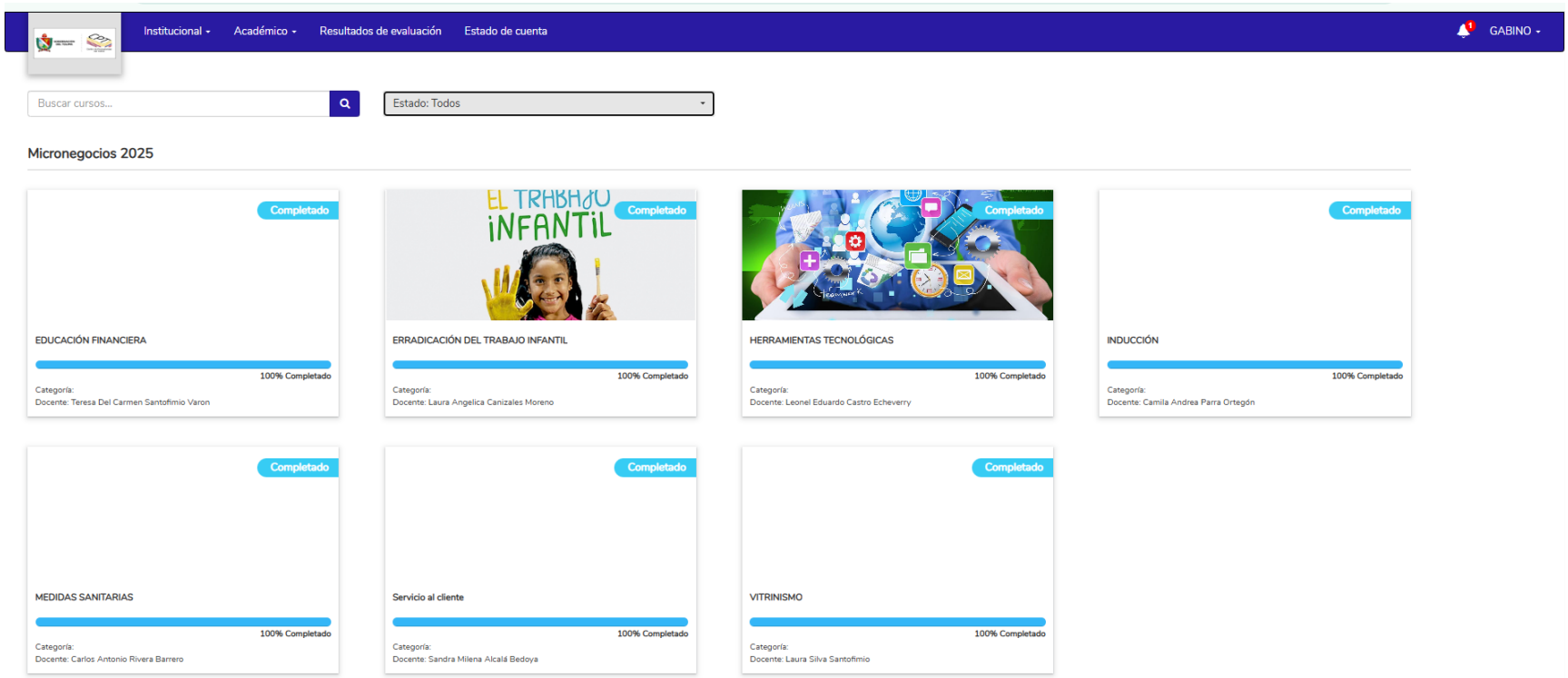
Progreso: 100%



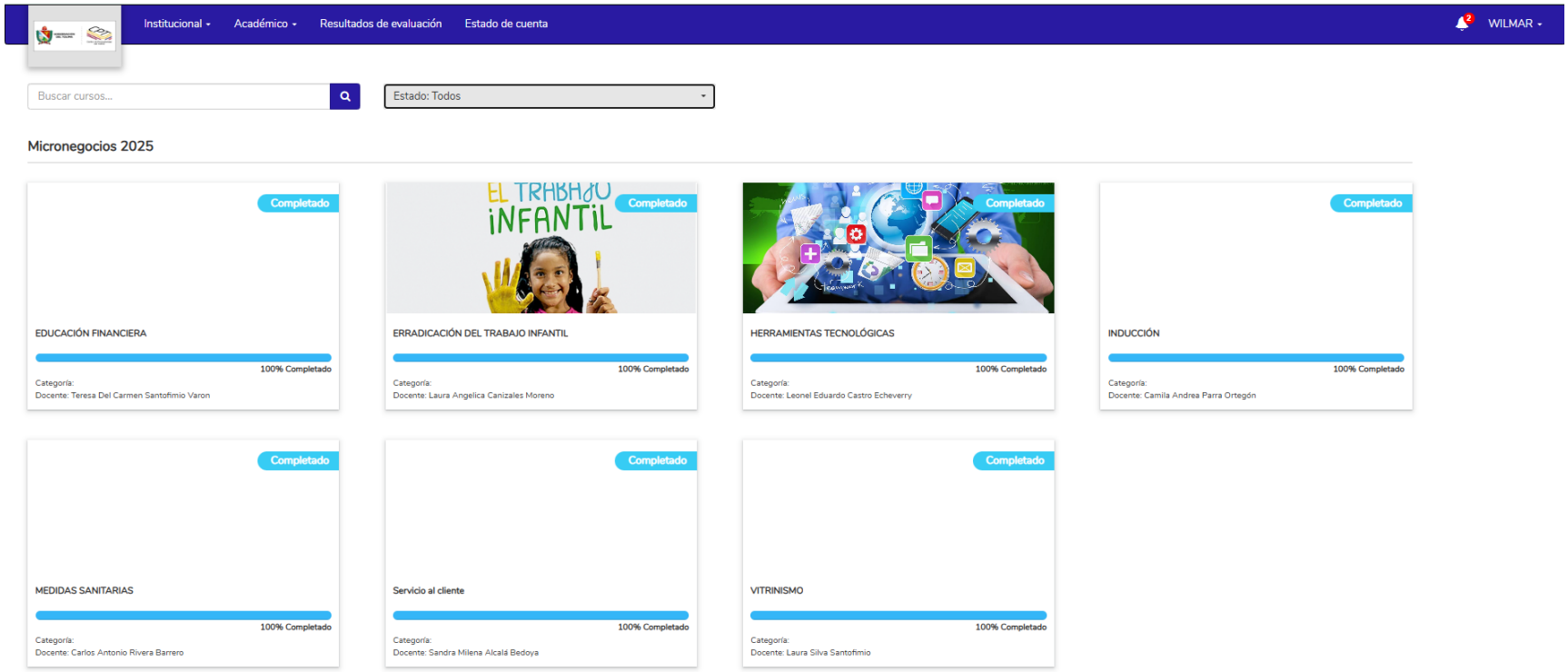
Progreso: 92%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
CARLOS ALBERTO
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

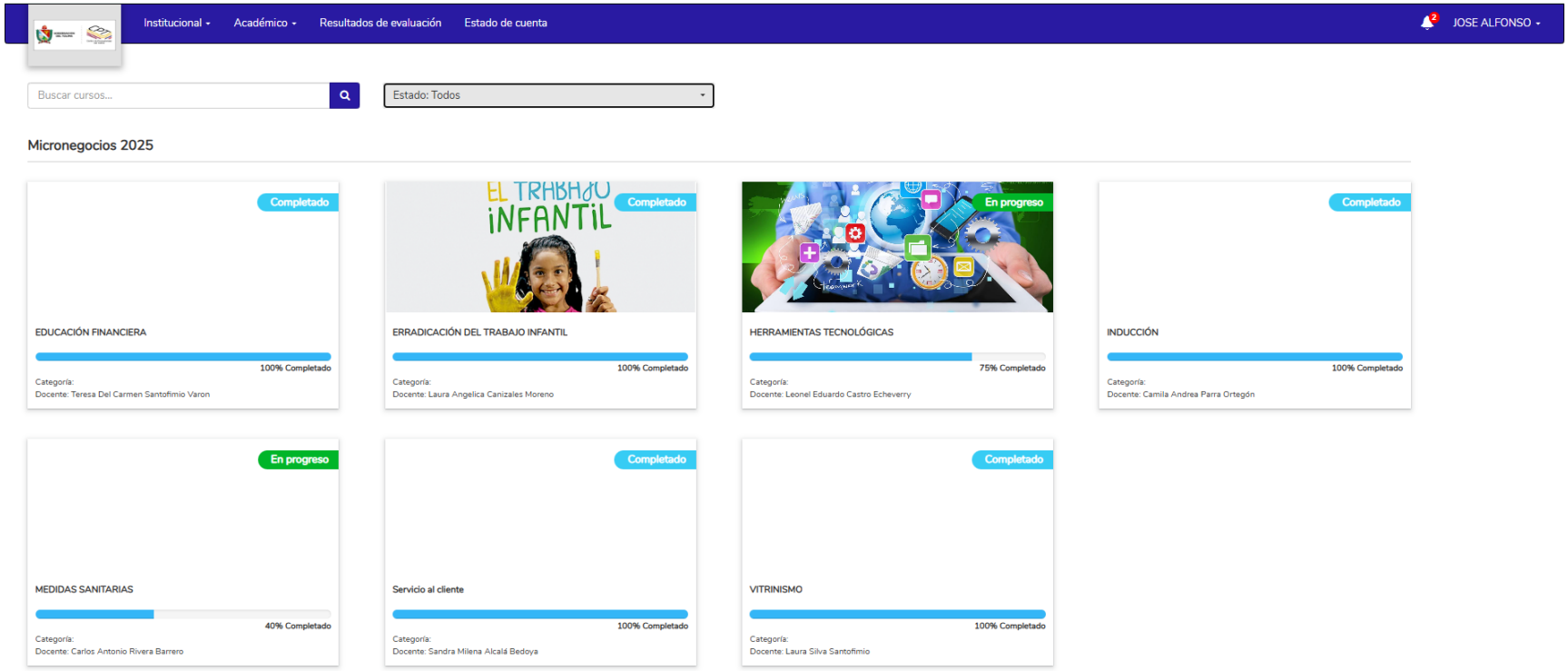
Progreso: 100%



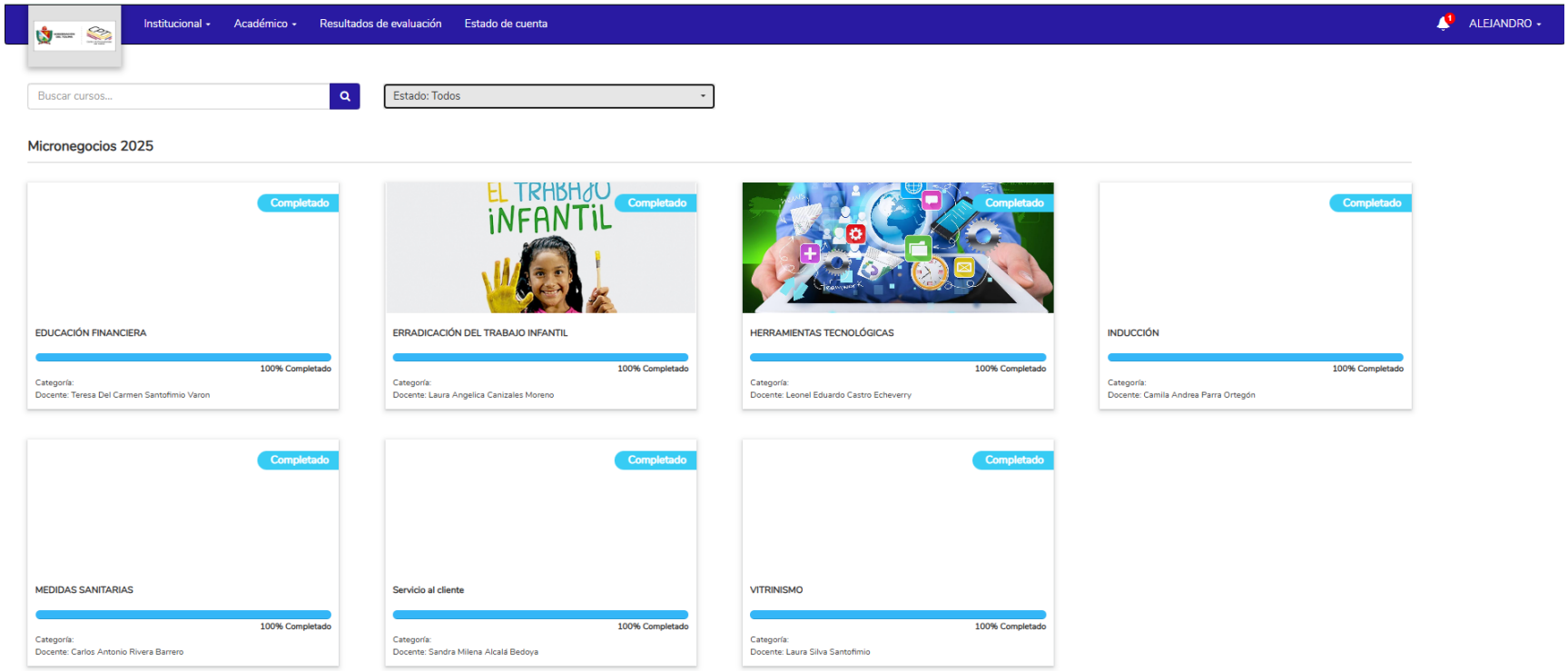
Progreso: 100%



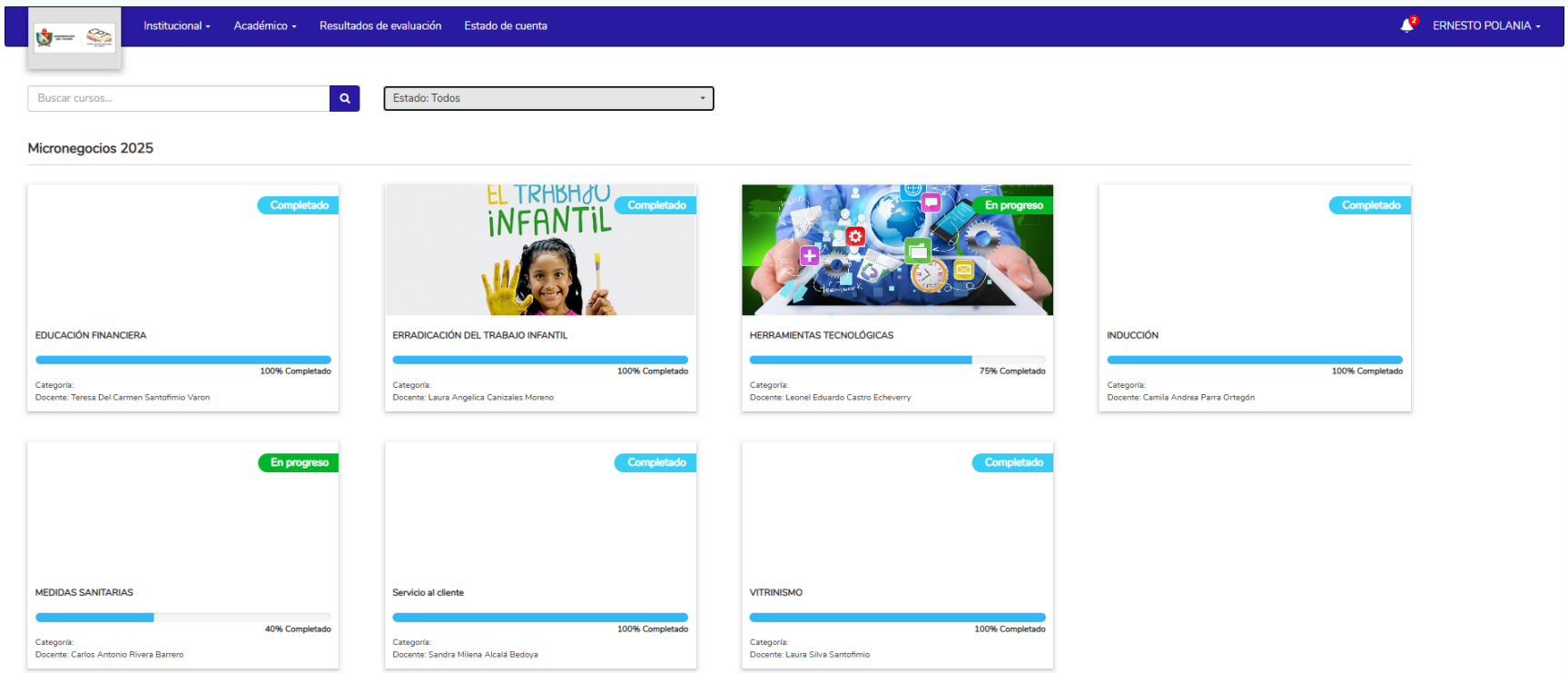
Progreso: 83%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
JOSE ALFONSO
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
40% 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

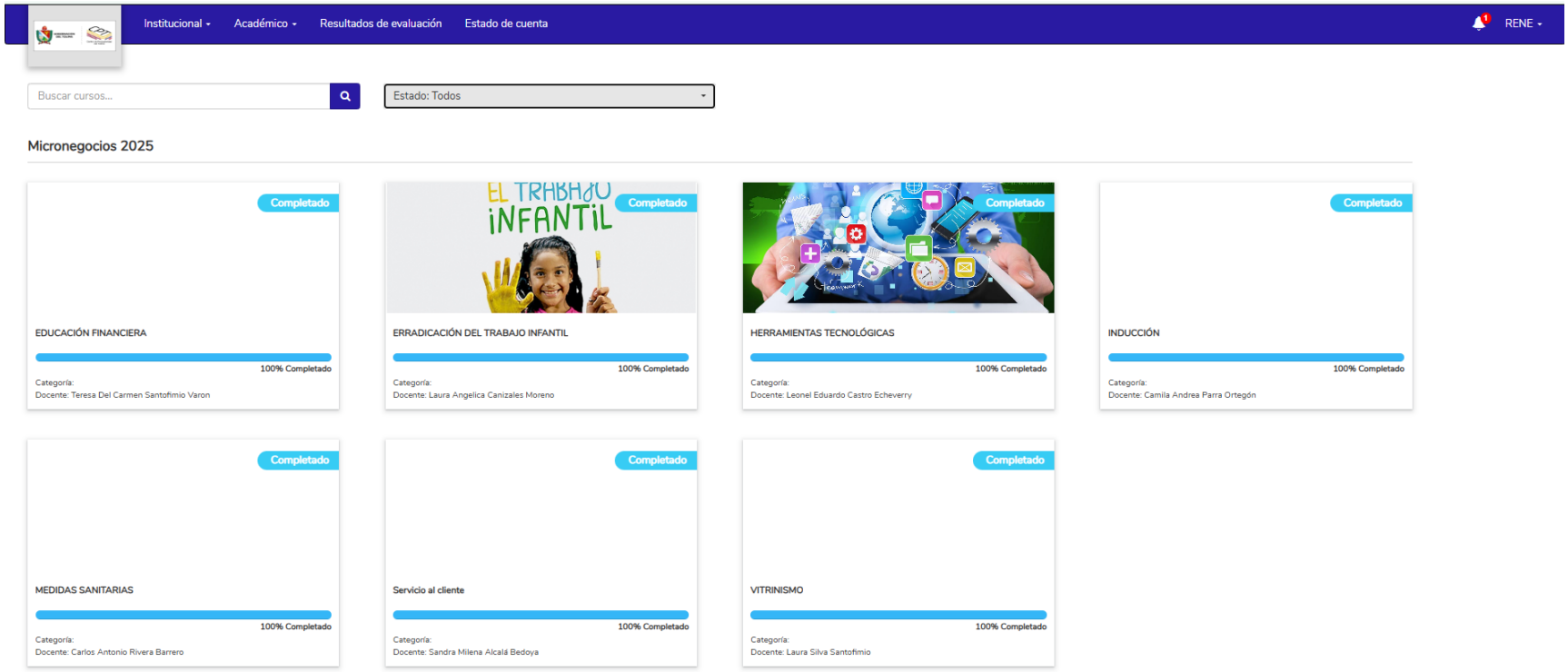
Progreso: 100%



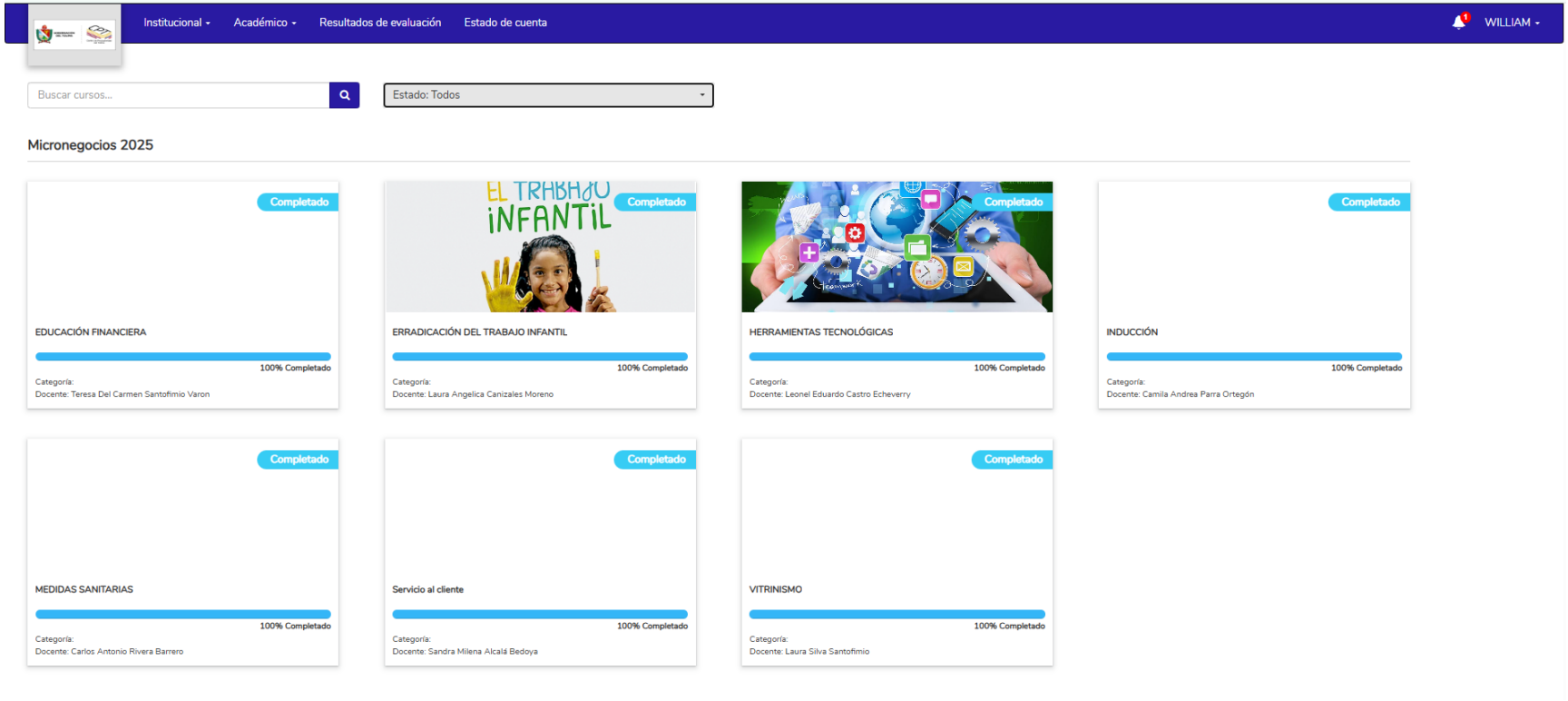
Progreso: 83%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
ERNESTO POLANIA
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
40% 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

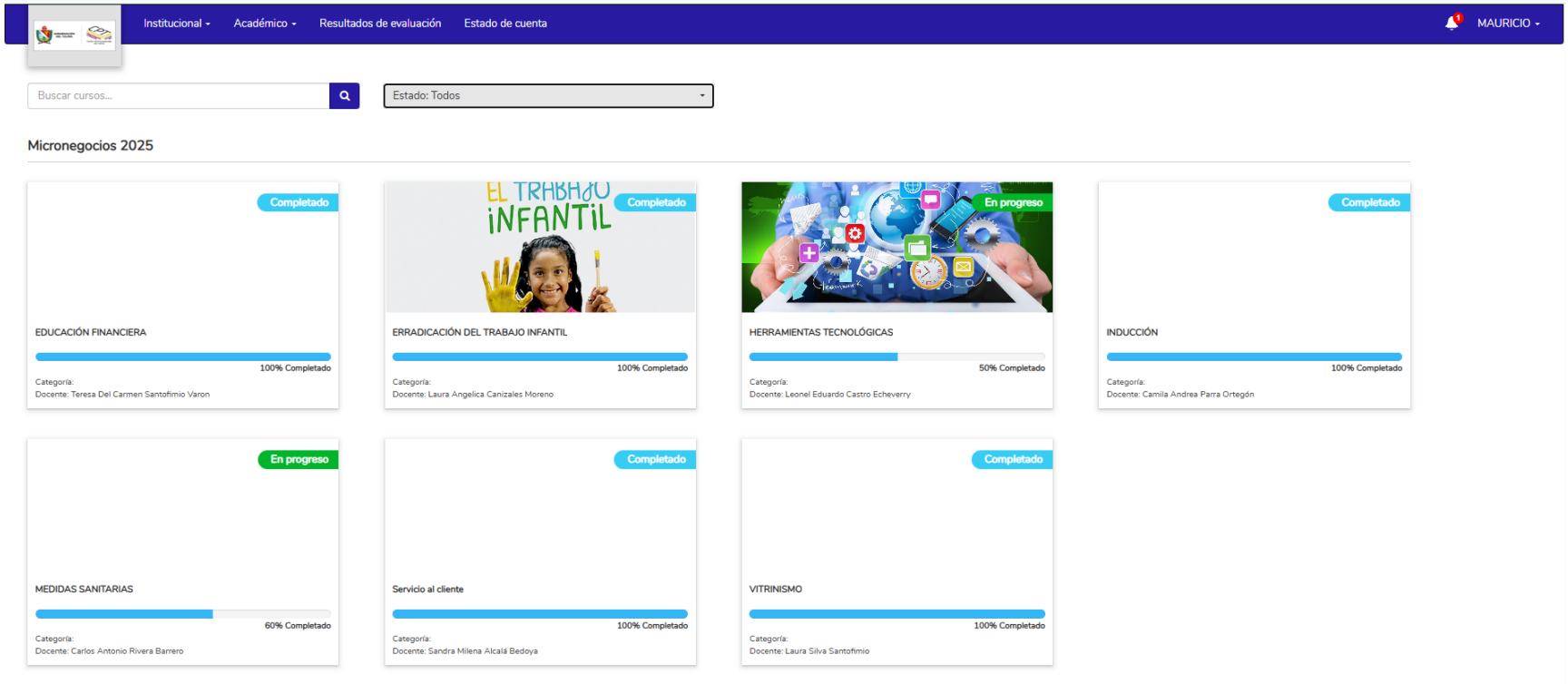
Progreso: 100%



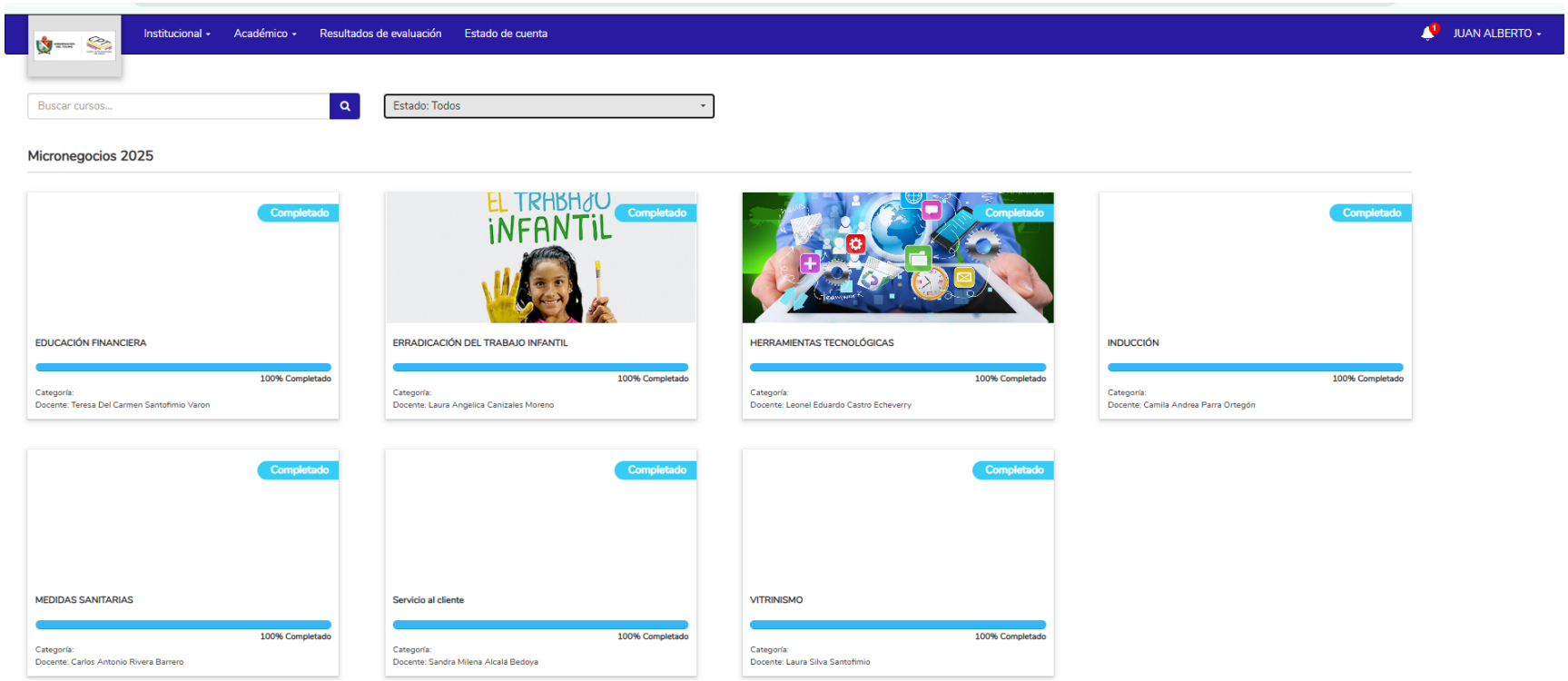
Progreso: 100%



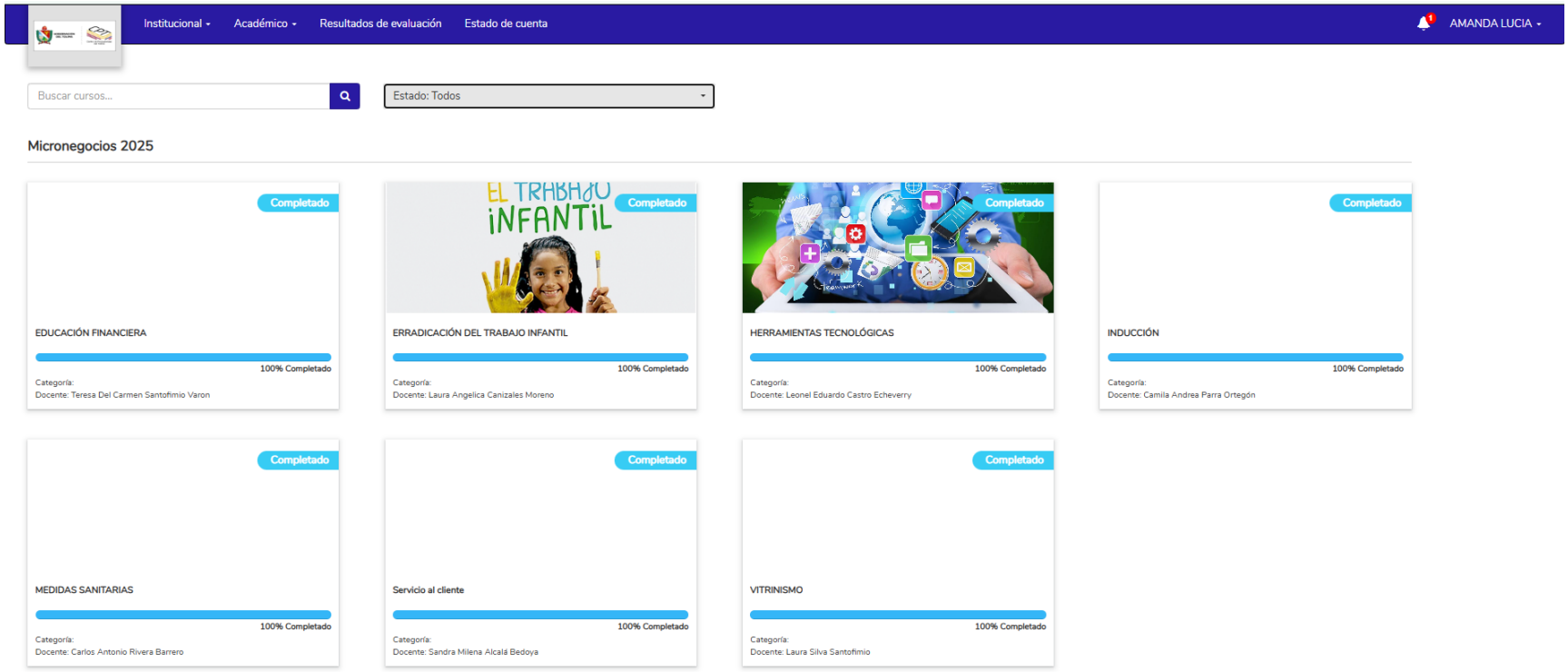
Progreso: 82%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
MAURICIO
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

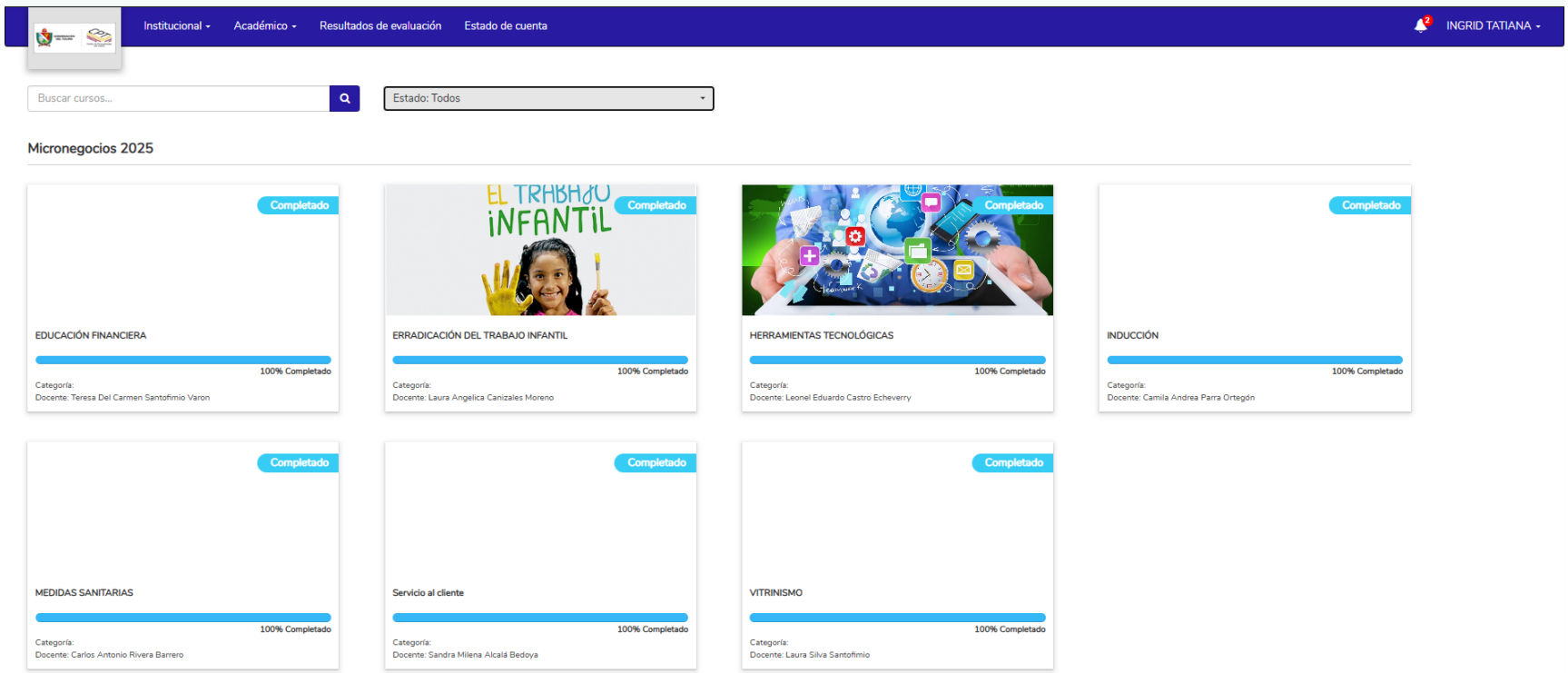
Progreso: 100%



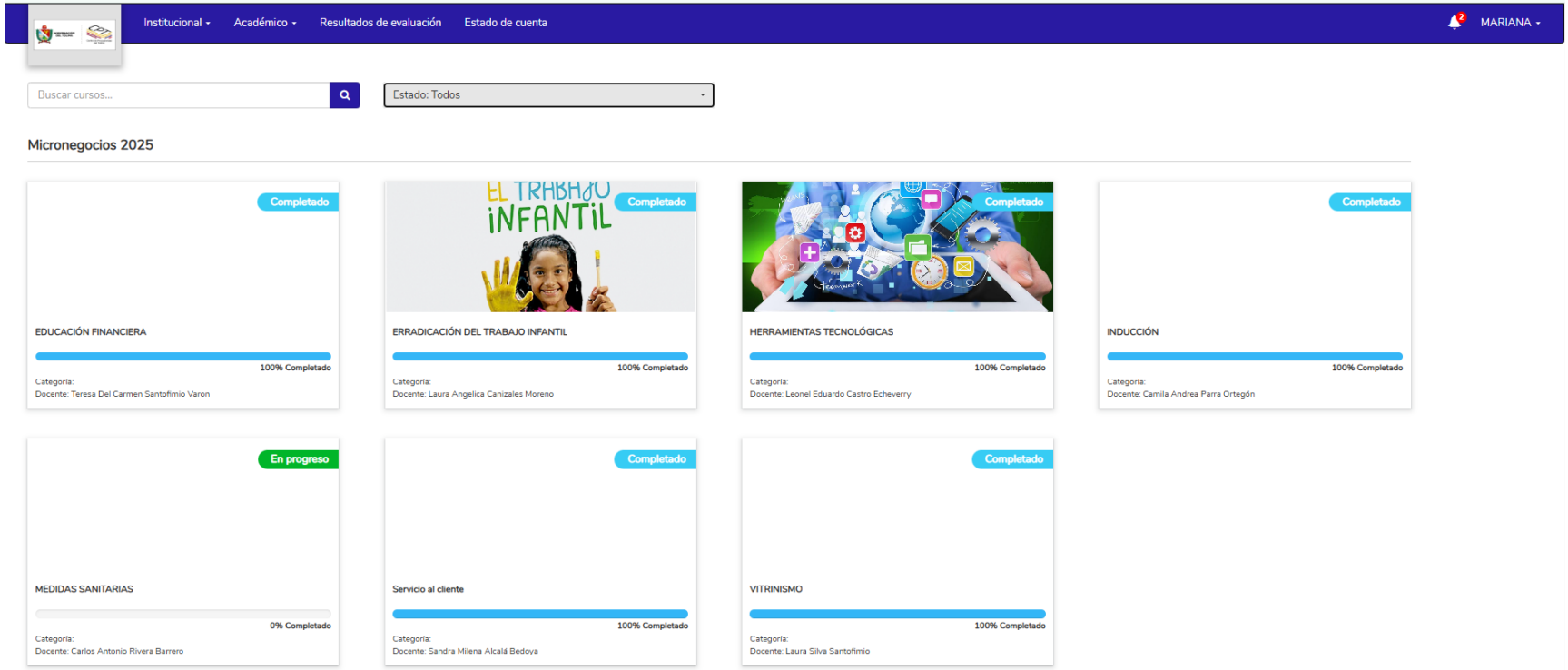
Progreso: 100%



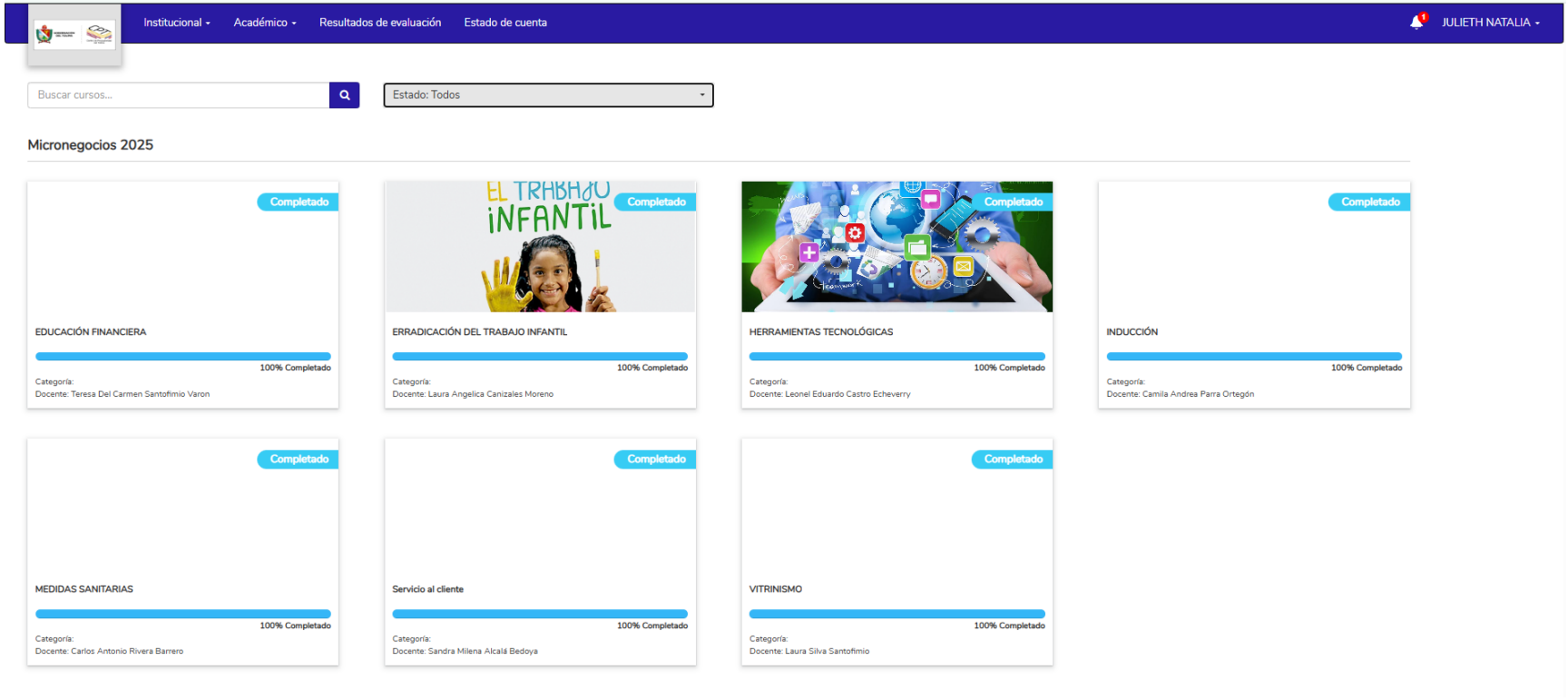
Progreso: 100%



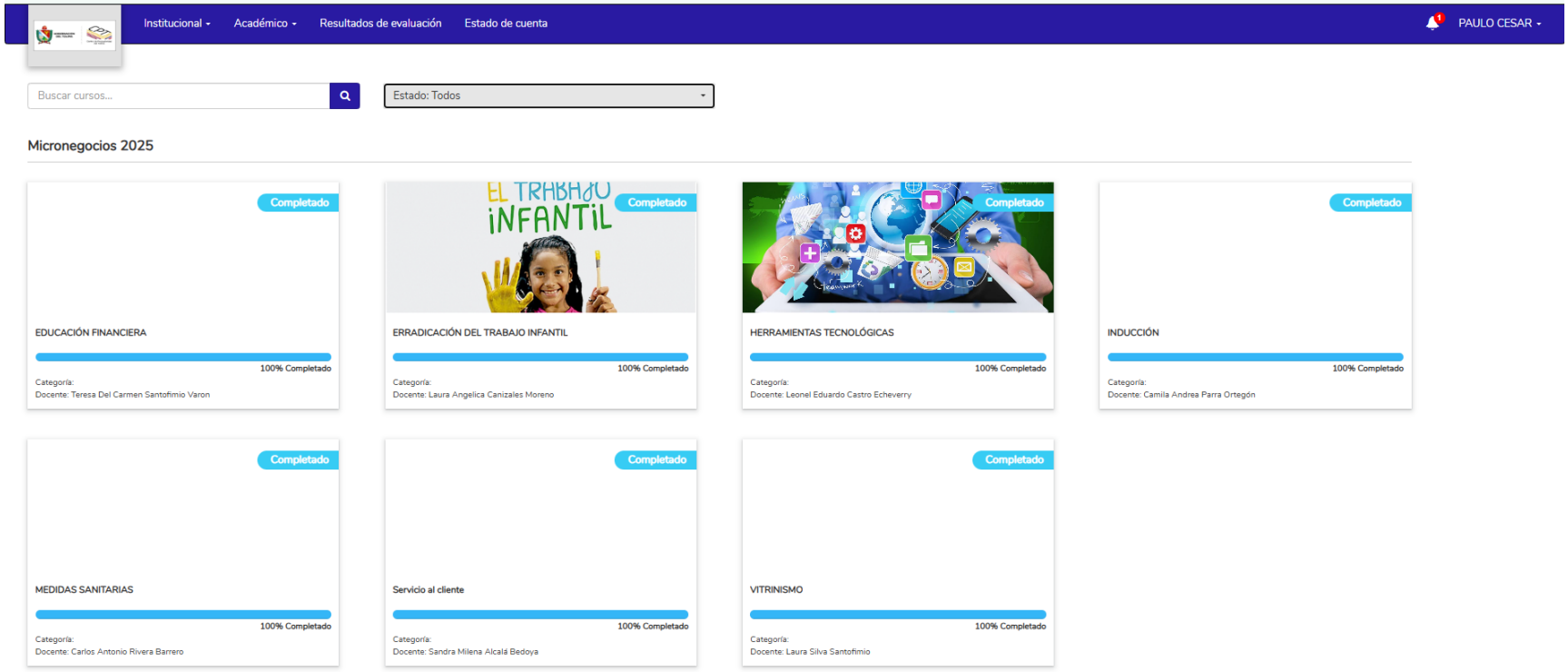
Progreso: 80%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
MARIANA
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
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

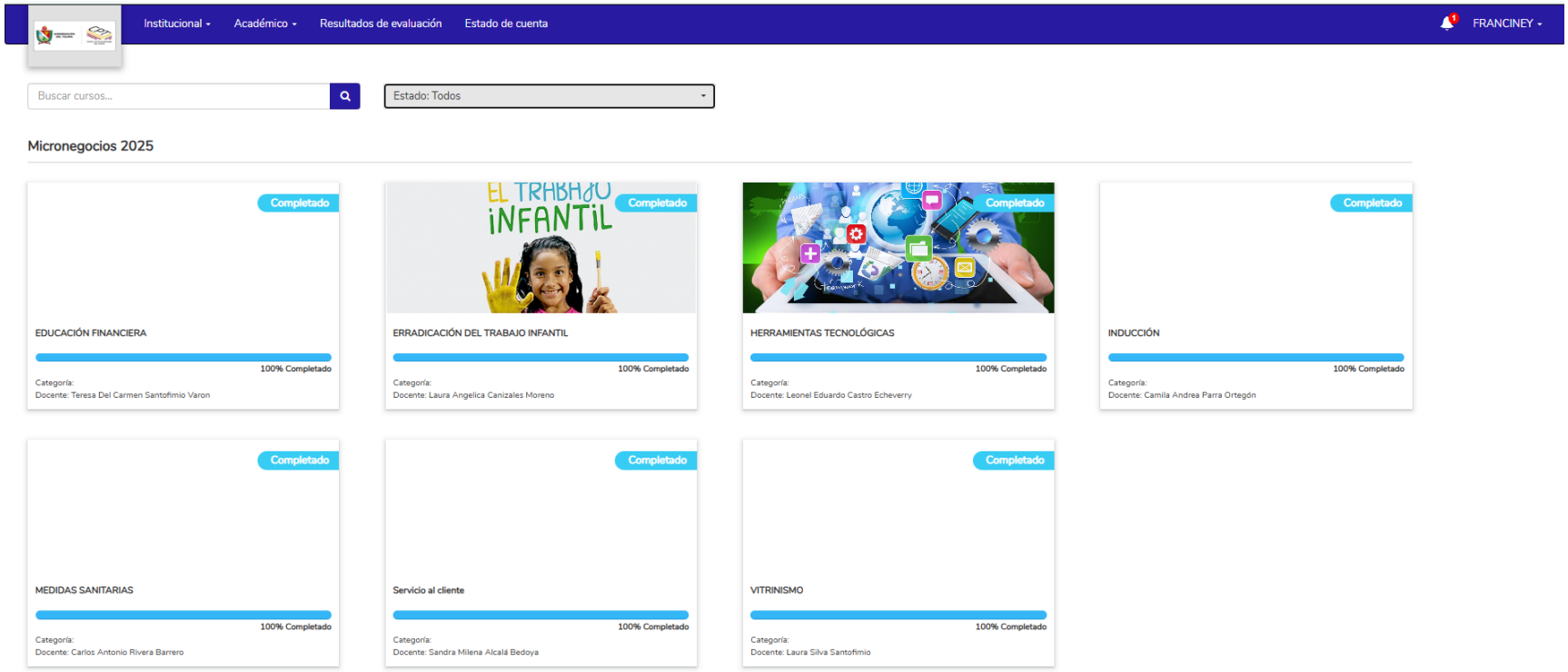
Progreso: 100%



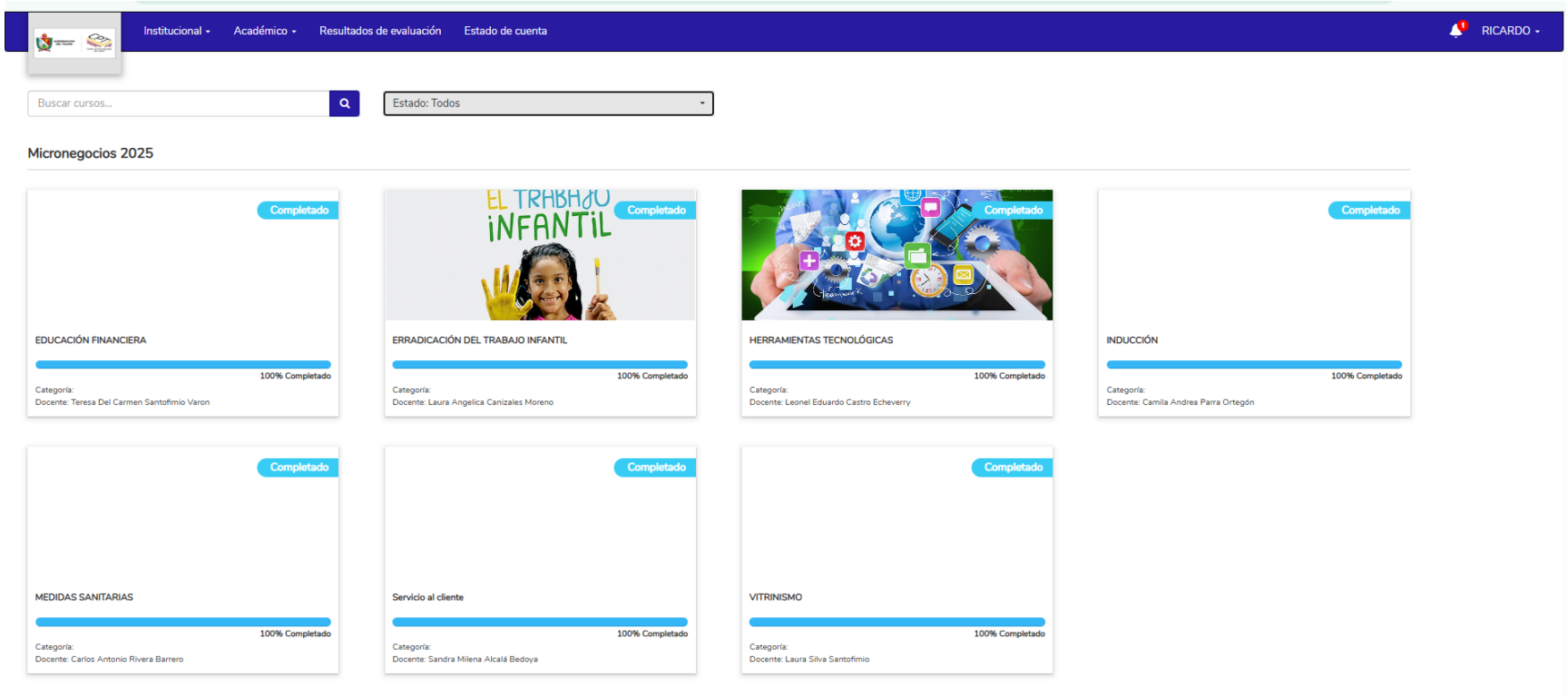
Progreso: 100%



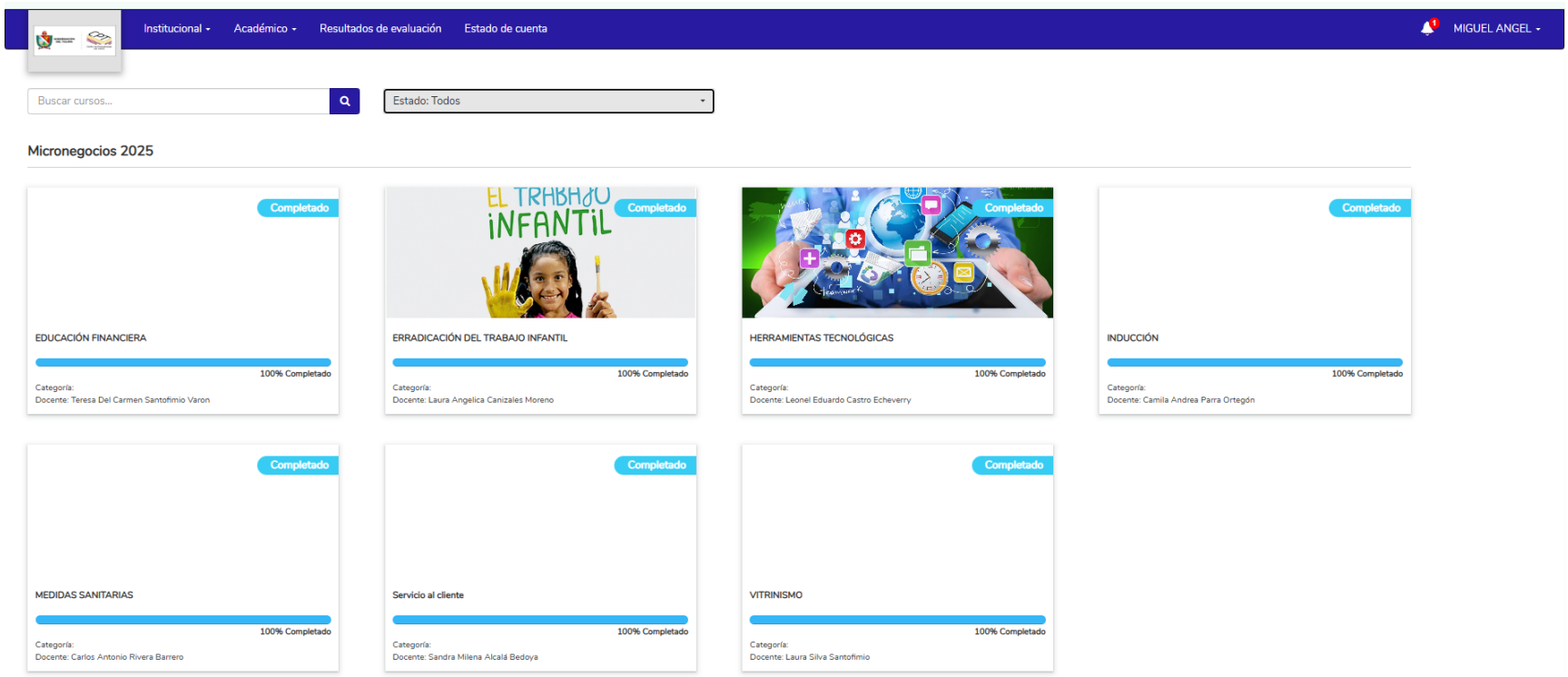
Progreso: 100%



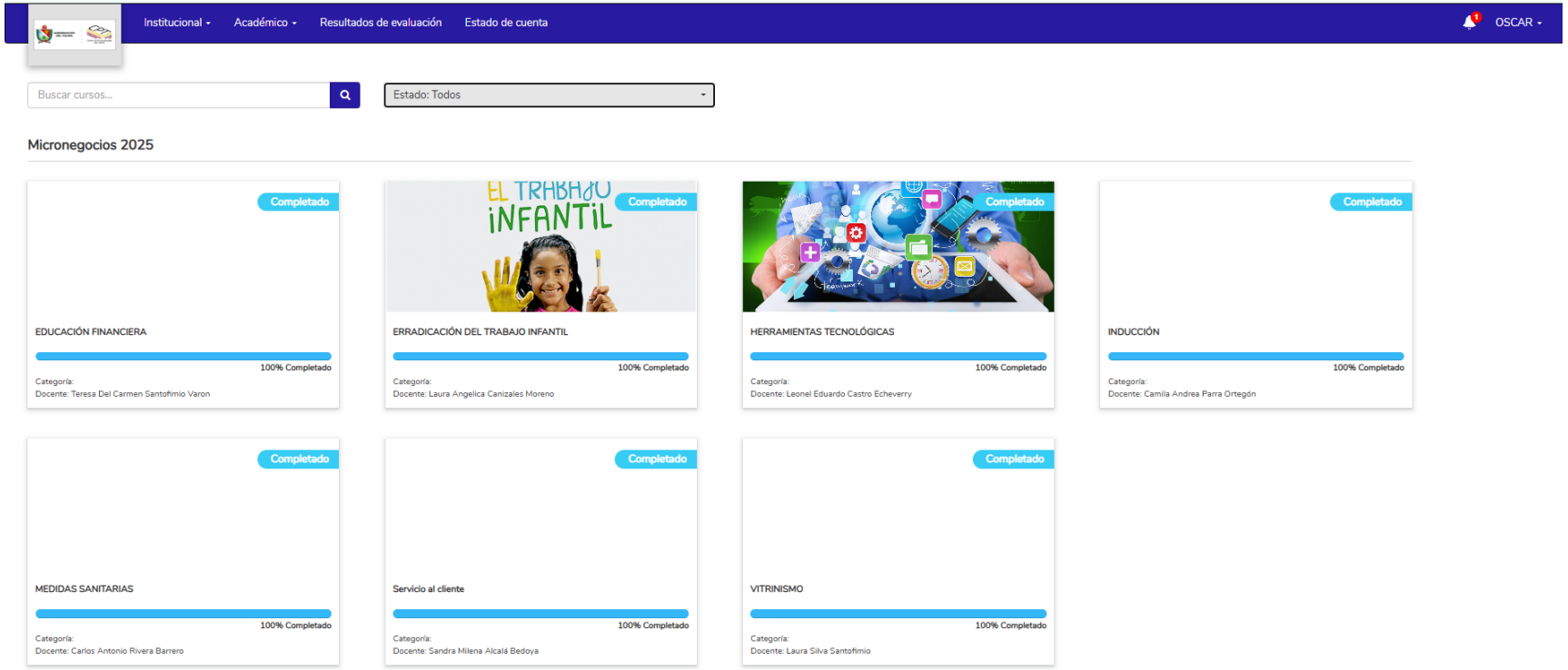
Progreso: 100%



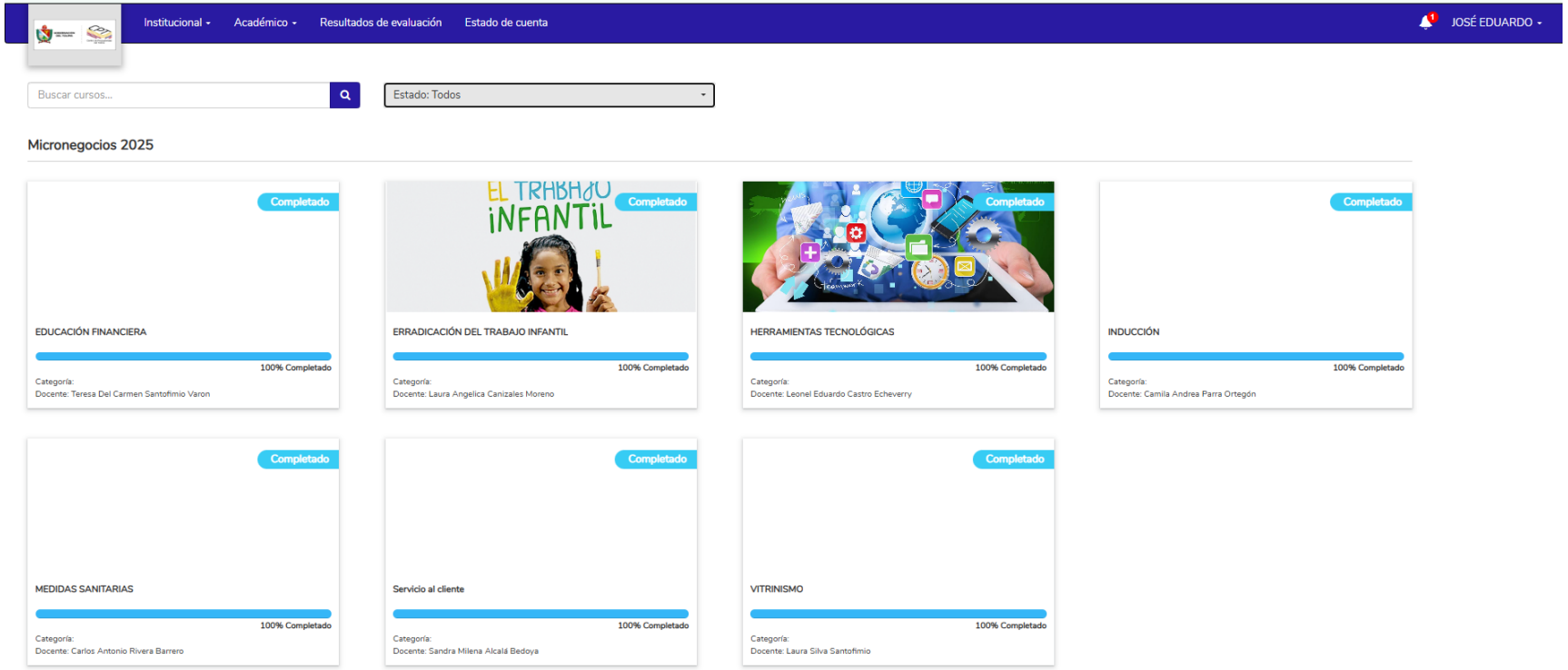
Progreso: 100%



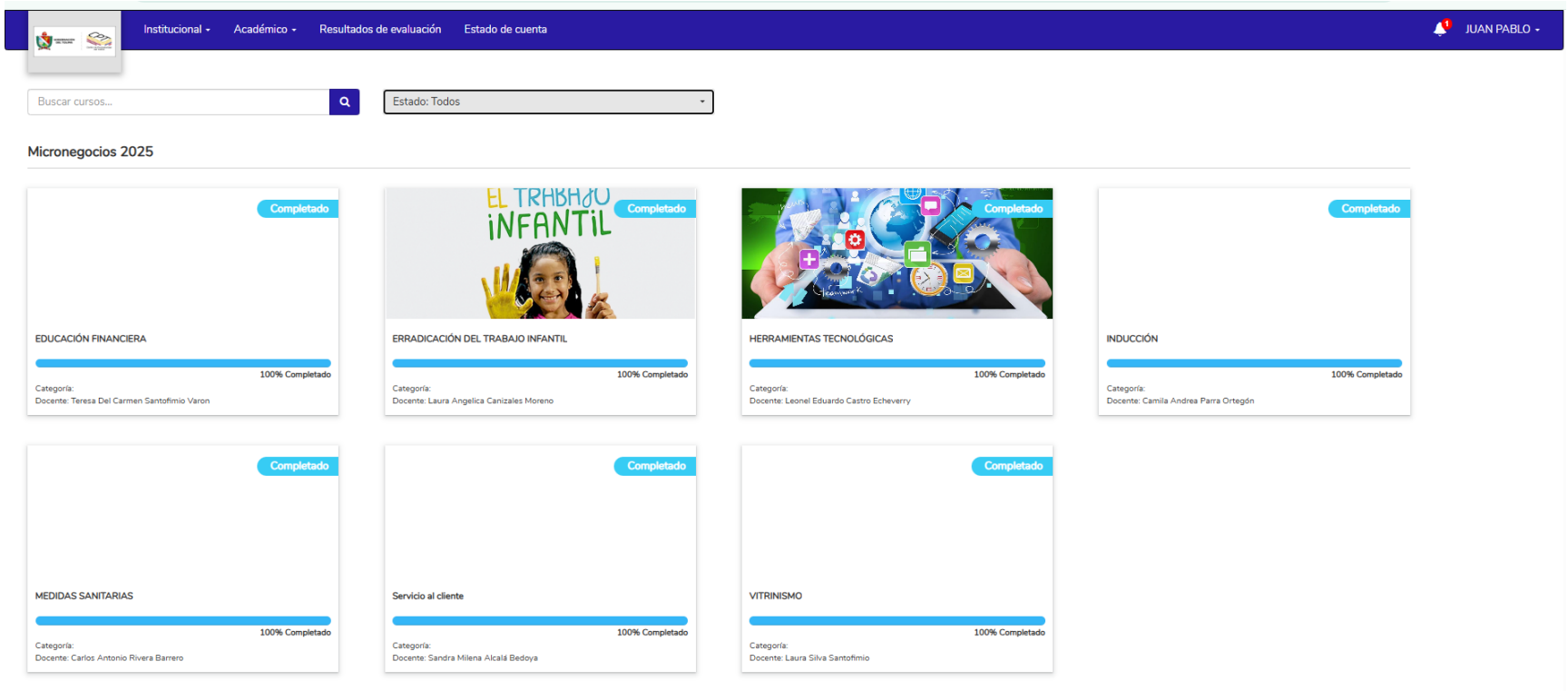
Progreso: 100%



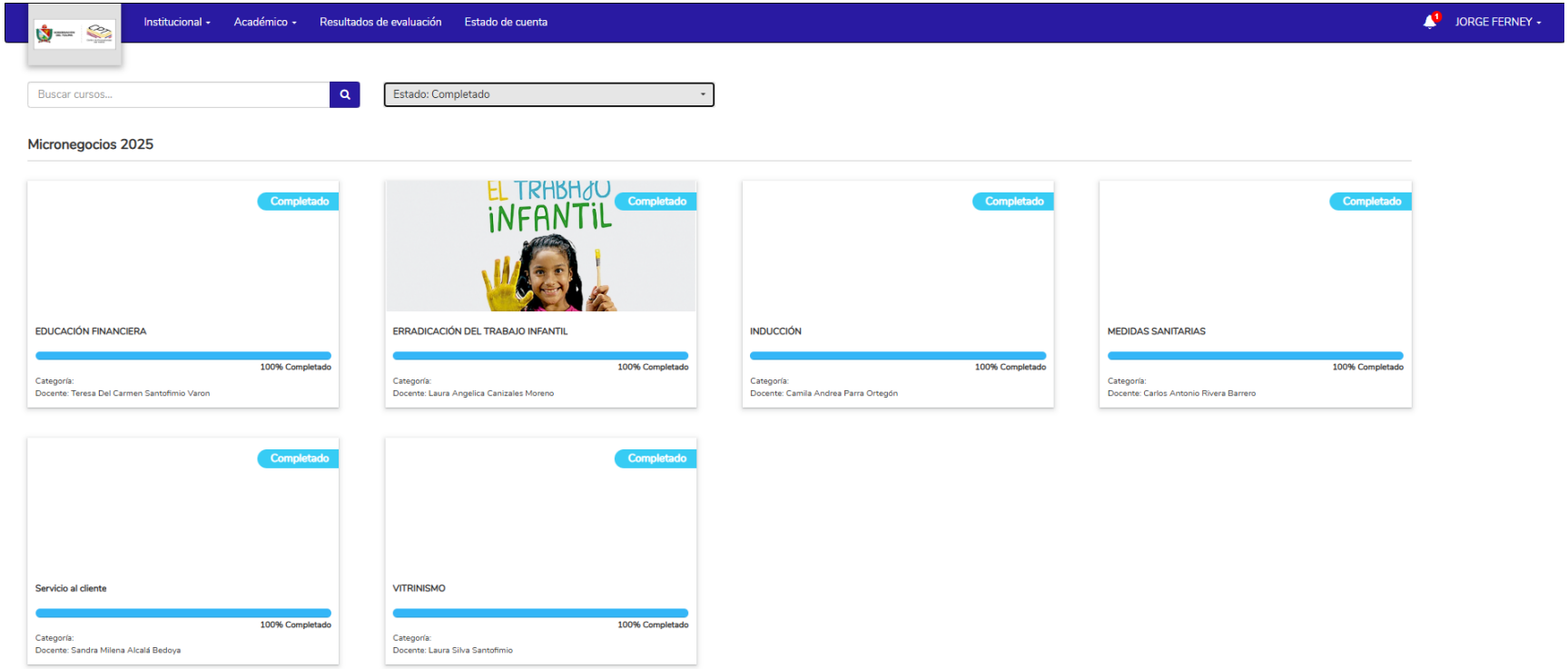
Progreso: 100%



Progreso: 100%



Progreso: 80%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
JORGE FERNEY
Buscar cursos...
Estado: Completado
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
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

Institucional Académico Resultados de evaluación Estado de cuenta HNERY

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



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

Completado

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

Institucional Académico Resultados de evaluación Estado de cuenta Alcira

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

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

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

Institucional Académico Resultados de evaluación Estado de cuenta LUZ MERY

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



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

Completado

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

Institucional Académico Resultados de evaluación Estado de cuenta Blanca Fenid

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



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

Completado

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

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

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

Completado

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

Institucional Académico Resultados de evaluación Estado de cuenta HADY ROCIO

Buscar cursos...

Estado: Todos

Micronegocios 2025

En progreso

EDUCACIÓN FINANCIERA

75% 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

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

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

Institucional Académico Resultados de evaluación Estado de cuenta ANDREA FERNANDA

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



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

Completado

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

Institucional Académico Resultados de evaluación Estado de cuenta LUZ FARY

Buscar cursos...

Estado: Todos

- Todos
- En progreso
- Completado
- Inactivo

Micronegocios 2025

En progreso

EDUCACIÓN FINANCIERA

75% 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

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

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

Institucional Académico Resultados de evaluación Estado de cuenta ALEXANDRA

Buscar cursos...

Estado: Todos

- Todos
- En progreso
- Completado
- Inactivo

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

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

Completado

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

Institucional Académico Resultados de evaluación Estado de cuenta JOSE HERNAN

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



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

Completado

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

Institucional Académico Resultados de evaluación Estado de cuenta KAREN BANESA

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



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

Completado

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

Institucional Académico Resultados de evaluación Estado de cuenta YENNIFER ANDREA

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



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

Completado

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

Institucional | Académico | Resultados de evaluación | Estado de cuenta | Edgar

Buscar cursos...

Estado: Todos

Micronegocios 2025

En progreso

EDUCACIÓN FINANCIERA

75% 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

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

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

Recibidos - laura.ca... | Cozumel El Cielo To... | Adobe Acrobat | Guía para crear y fo... | Creación de empres... | Calendario de Colo... | Todos los marcadores

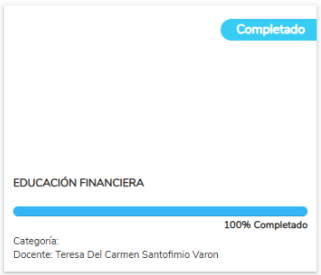
Institucional | Académico | Resultados de evaluación | Estado de cuenta | Eusevio

Buscar cursos...

Estado: Todos

- Todos
- En progreso
- Completado
- Inactivo

Micronegocios 2025



EDUCACIÓN FINANCIERA

100% Completado

Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon



ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL

100% Completado

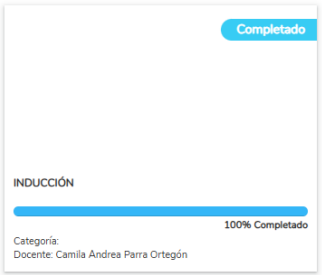
Categoría:
Docente: Laura Angelica Canizales Moreno



HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS

100% Completado

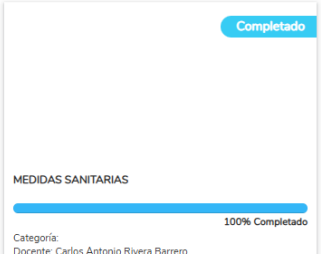
Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry



INDUCCIÓN

100% Completado

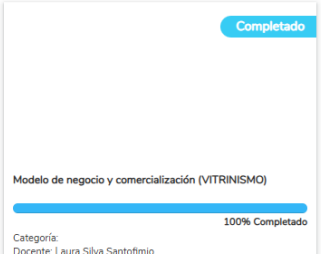
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegón



MEDIDAS SANITARIAS

100% Completado

Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero



Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio



Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya

ANEXOS

INFORME FORMACIONES MICRONEGOCIOS

Anexo 8. Encuesta de satisfacción Programa formación MICRONEGOCIOS

Nombre Completo	¿Los temas fueron fáciles de entender?	¿Cree que lo aprendido le servirá para su tienda?	¿Cómo se sintió con los instructores?	¿Le gustó la forma en que se dieron las clases (dinámicas, ejemplo, material)?	¿Recomendaría este curso a otros tenderos?	¿Tiene alguna sugerencia o comentario?
Paola Andrea Laverde	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Creo que no se debió dar tiempo extra para entregar las actividades ya que
Luz marina chivata	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Sandra patricia velasquez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo esta bien.
Luisa Fernanda cuellar meneses	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Agradezco el aprendizaje son varios temas que desconozcia, es bueno
Blanca Inés Valencia Perdomo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Muchas gracias Dios los bendiga
Jennifer alexandra Trujillo Martínez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Muy bueno este proyecto que lo capacitan
María Angélica Marín Gómez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguna
Blanca dora	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
José Querubín Saavedra Ávila	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Hubiera sido bueno que algunas clases hubiesen sido presencial. De igual
Nelly Suárez Jaimes	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Excelente. Los temas muy Buenos.
Luz Mery Perdomo bastó	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Agradecimiento con los gestores del programa . gobernación. es satisfactorio
DANNA CAMILA ACOSTA MORENO	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Silvia Yorely Rojas Barrero	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguna, solo agradecimiento ⚽ Dios los bendiga 🙌
Laura Ximena rondon Velasquez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Me pareció muy bien
Yenny Andrea Ruiz Lombana	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Buenos los cursos, deberían tener un poco más de ejemplos en el entorno
Sandra Elena Ochoa	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Que sigan dando estos cursos más seguidos
Marisol tapiero vaquiro	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Muy buena capacitación
María Camila Galindo moreno	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Amanda Lucia Chavez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguna,
Juan Alberto Paredes	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Rocío Brigit Angel Martínez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Sugerencia que nos sigan teniendo encuenta a nosotros los de los negocios
yeini patricia santos garcia	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	los temas fueron excelente y nos sirve para ponerlos en practica para el negocio
Nubia Pérez lombana	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Quedamos a la espera del apoyo de parte de la institución
Salma neifi medina	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
PABLO ENRIQUE SARMIENTO	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	NINGUNA
Yaniled Calderón Navarro	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Muy buenos los cursos
Yuliana Montiel ocampo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Muy productivas las capacitaciones
Olga Lucia leiton moreno	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Aprendí muchas cosas que no que tenía encuenta para poder mejorar en el
Angie Liliana Céspedes Ascencio	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
DEINED RUBIO VALENCIA	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todas las instrucciones fueron al punto y claves para nuestros negocios
Juan Pablo Arce Carrero	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
William Mendez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Saber cuando llegan los elementos acordados
José adalber briñez oviedo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Es muy nesesario capasitar a los tendero para así poder formar una muy pero muy
Deira Viviana Bonilla Vargas	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No tengo ninguna sugerencia
Ilda Garcia Cañas	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Me gusto mucho los cursos virtuales
Aida cielo campos rayo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Muy agradecida por los conocimientos que enseñaron, gracias
Sandra Milena Castaño	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguna
Diana Milena Carrillo castillo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Me pareció un curso de mucho aprendizaje donde podemos poner en
Nury Johana Aponte Hernández	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Luisa Fernanda medina Duarte	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Muy enriquecedor para nuestros negocios
Rene gaita tapiero	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo fue exelente
Yalexi johanna leal molina	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Más participación de los integrantes
Claudia Rocío Torres López	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Si está en sus posibilidades, que los cursos se demoren más tiempo (más
Mariana Fallas Villanueva	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguna
Mirna Stella echavarria	No	Sí	Bien	Sí	Sí	Me gusto aprender muchas cosas nuevas , para ponerla practica para la
Maricela Triana guzman	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo muy bueno
Sandra Mónica Sánchez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Que es bueno recibir más capacitaciones cómo estás
Leidy virginia	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Aprendí, más
Nicole Danixa Lozano Criollo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Agradecimientos por el conocimiento brindado
Leidy Lorena Charry Bolaños	Sí	Sí	Bien	Más o menos	Sí	posivo excelente capacitaciones
Angélica María Silva Lopez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No. Los temas muy buenos y muy interesantes
Blanca flor alvis	Algunos	Sí	Bien	Sí	Sí	Me gustaría que me enseñarán a organizar los productos para que se
Mónica Hermelinda Reinoso Tinjaca	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Recibir más frecuente estás capacitaciones bendiciones
Blanca Aurora Barrera Rubio	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Agradeciendo..la verdad son temas muy interesantes para el día a día de
María Inirida Marín	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Excelente
Luz Nelly Alba Santander	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Agradecer por la oportunidad de fortalecernos como economía popular.
Aldemar Mendez Sánchez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Nada
Omaira canizales diaz	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Martha Isabel Gil laiseca	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Gracias por la enseñanza
Nubia García	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No

Ricardo Soto	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo excelente
Sandra Milena Angarita	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No señora
Myriam urueña Rivera	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo fue excelente
Julieth Natalia Alfonso Muñoz	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No todo muy bien
Gabino atuesta bustos	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No todo perfecto
Cecilia Romero Rojas	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Solo agradecer por el curso aprendi y amplie conocimientos que tenia un poco
Luz Adriana rojas Montes	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Sería bueno que estos cursos los dictarán para todos los tenderos
Ingrid tatiana palomino veloza	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Bien
Marta Lucia Avendaño Bocanegra	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Excelente porque tenía dudas en algunos temas y fueron aclarados
Alba Martinez Soto	Sí	Sí	Bien	Sí	No	Mis agradecimientos por tenermen en cuenta en este proyecto tan importante
Paulo César Beltrán Diaz	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Pendiente de certificación y capital semilla
Mirian carabalu	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Agradezco la colaboración
Miguel Angel Mateus Gómez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo super bien, excelente curso pedagógico
María Eugenia Ruiz Melo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Fueron excelente los cursos y a través de ellos extendí más mi conocimiento
Franciney Barrero Hernández	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Para cuando están entregando lo que prometieron
José Eduardo Olaya Beltrán	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Las clases fueron muy interesantes como para el propietario y la tienda para
Nidia Cristina ferreira	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Sobre el corso si nos ayuda mucho. Gracias
Luz Alba campos forero	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	muy buno
Jemmy carolain gil suarez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Tal ves que hay gente que no sabe mucho de tecnología se podría ver
José Fernando Zapata torrente	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No ninguna
Luz Marina Restrepo Florez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Dictar otros, estar actualizando.
Wilmar burbano bambague	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguna
Oscar Valencia	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Que bueno el tiempo dedicado a los tenderos
Lucely gaita	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Que estoy muy contenta porque me tuvieron en cuenta para ser beneficiaria
Carolina lasso	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Muy buena la temática.
Rosalba sanchez yate	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Estella Rojas	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Que estos programas se sigan dando, para el aprendizaje y beneficio de los
Mariá rubiela Casas leon	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Solo que me sirvió esos talleres que recibimos para mi negocio y la vida diaria
María Isabel Sanchez Sandoval	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Felicidades por el curso y ojalá tengamos más cursos para integramos
Ernesto Polania Hurtado	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
María Marnelly Morales	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguno
Libia Inés Cardona Montoya	Sí	Sí	Bien	Más o menos	Sí	Ninguno
Francisney rubio caleño	Sí	Sí	Bien	Más o menos	Sí	No
Mayerly Rodríguez Ocampo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Que deberían ser más seguidos
Martha Edit Galindo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguno
Consuelo Velasquez Parra	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo excelente
Alba Nelly Caicedo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Ninfa Caicedo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Muy buenos. Que se repitan
Mauricio Carvajal	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo muy bueno
Maria Orfilia Pinto Paez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Dolfenia Escobar	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguno
Aracelly Preciado	Sí	Sí	Bien	Más o menos	Sí	Tener mas participación
Amparo Gil Saavedra	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Marleny Morales Rodriguez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	más talleres para practicar
Maria Eugenia Arteaga Carvajal	Sí	Sí	Bien	Más o menos	Sí	más dinamica como las sopas de letras
Luz Stella Garrido Castañeda	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Betty Rojas Diaz	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Amparo Leyton Ayala	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguno
Luz Dari Lozano Lopez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo muy bien
Enoc Vega Sanchez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	De antemano darles mucha gracias a todos los profesores y a todos los que
Alejandrina Jimenez Jimenez	Sí	Sí	Bien	Más o menos	Sí	No, ninguna
Darcy Garcia Vega	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo salio muy bien
Luz Melida Cano Ruiz	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ayudo mucho a la tienda
YOANA PAOLA MANRIQUE SOSA	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	fueron temas muy buenos
Esneda Cortazar Vargas	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Fanny Alvarez Mendez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguna
Emiled Sanchez Soria	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Me ayudo mucho
Luz Marina Jimenez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	fue buena toda la capacitacion
Sandra Cuellar Lezama	Sí	Sí	Bien	Más o menos	Sí	NO
Ana Joaquina Tapiero	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguno
Johana Astrid Rubio Baracaldo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo muy bien
Sonia Tique Tobar	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo estuvo muy bien
Susi Juliette Rodriguez Medina	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguno

Robinson Castillo Barrantes	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Aurora Alape Vargas	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Sirve mucho para la tienda
Gladis Vargas	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	no
Sandra Milena Serrano	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguna
Ana Silvia Garcia	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ayuda para la tienda
Maria Naudis Guerrero Ocampo	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Lucelly Malambo Ortiz	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	ninguno
Angelica Maria Amado Vasquez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Que se realicen mas cursos como estos
Carlos Alberto Roa Rodriguez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Fue muy bueno para poner en practica
Jose Alfonso Meneses Romero	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Alejandro Lozano Machado	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	ninguno
Jorge Ferney Castañeda	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	ninguno
Edilson Galicia	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
JOSE HERNAN RODRIGUEZ GUZMAN	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Muy buena capacitación
LUZ FARY GUARNIZO LOZANO	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
KAREN BANESA OCAMPO CASTAÑEDA	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguna,
Edgar Rivera Cartaño	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Eusevio vanegas mendez	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
ALEXANDRA PERDOMO GONZALEZ	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguna
HADY ROCIO SANCHEZ MENDOZA	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguno
Sandra Milena Piragua Urueña	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo excelente
LUZ MERY FLOREZ	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Alcira Aranzales Quintero	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Agradezco la colaboración
YENNIFER ANDREA Lopez Medina	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No
Blanca Fenid Ruiz Abello	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Todo esta bien.
ANDREA FERNANDA BASTO MARTINEZ	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	Ninguno
HENRY DELGADO	Sí	Sí	Bien	Sí	Sí	No

DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR No.

DS 1101

CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA

CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA
Nit: 809004046-1 Responsable de IVA, Agente de retención en el impuesto de renta, Retenedor de ICA.

CARRERA 4 H NO. 41-92 OFICINA 302 EDIFICIO TORRE BILBAO IBAGUÉ Tel. 5154146

Proveedor	ANDRADE RUBIO DIANA MARIA	Fecha	
Identific.	38143005-9	Mar-31-2026	
Direccion	APTO 102 BL 57 CONJUNTO OCOBOS ET 5 Ibagué - Tolima	Vencimiento	Forma de pago
		Mar-31-2026	CXP OTROS

#	REF/COD	DETALLE	UND/MED	IVA	CANT	VR/UNIT	VR/TOTAL
1	002	OTROS HONORARIOS		0	1.00	1,200,000.00	1,200,000.00

Total items : 1

RECARGOS	DESCUENTOS	Tarifas de impuestos	Base	Impuesto	Subtotal	1,200,000.00
			1,200,000			
Representación grafica Documento soporte en adquisiciones efectuadas a sujetos no obligados a expedir factura de venta o documento equivalente. Fabricante software y proveedor tecnológico: SYSCAFE S.A.S Nit:900083058-7 Software:Syscafe. Autorización DIAN No.18764101246512 de Nov-07-2025 Vigencia: 24 meses Vence: Nov-07-2027 Rango: DS 1001-2000					**TOTAL$**	**1,200,000.00**

CUDS: f2d762b349dbf97308adf1fce397c82273335393bea85299a7b148d586db78ffbc2e5ad54e903a6a6c9a675e0a7c70e1
Fecha generación: 2026-03-31T07:11:00 Fecha operación: 2026-04-06T07:19:54 Elaboró: CONTADOR

CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA

Nit: 809004046

Fecha: Mar-30-2026

Comprobante de Egreso No : **EG1 0020260308**

Pagado a: ANDRADE RUBIO DIANA MARIA **C.C:** 38143005

Por concepto de: PAGO FC2-1101

Cuenta	Detalle	Debito	Credito
233595001	PAGO FC2-1104	1,200,000.00	
112005025	BANCOLOMBIA 9867 PRODUCTIVIDAD 17360 A ANDRADE RUBIO		1,200,000.00
		1,200,000.00	1,200,000.00

Son : UN MILLON DOSCIENTOS MIL PESOS MCTE.

Recibí

Cheque No: 17360
BANCOLOMBIA 9867

Aprobó Revisó Contabilizó C.C. No.

Número del registro
1

Fecha de aplicación
27 Mar 2026

Nombre del destinatario
Diana M Andrade

Identificación destinatario
38143005

Producto destino
807 - 058800 - 07

Tipo de producto
Cuenta de ahorros

Banco
Bancolombia

Valor
COP $ 1.200.000,00

Estado del pago
Exitoso

Código
OKA

Descripción
Pago exitoso y abonado en cuenta bancolombia.

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

FORMATO PARA PERSONAS NO OBLIGADAS A FACTURAR
Procedencia de costos, deducciones, impuestos descontables
Decreto 3050/97 Art.3; Ley 383/97 Art.3; Art 771-2 ET

Documento Equivalente N°

CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA

NIT 809.004.046-1

DEBE A

Nombre o razón social del proveedor

DIANA MARIA ANDRADE RUBIO

C.C **38.143.005** **DE** **Ibagué**

RUT

38.143.005

Fecha de cobro

Marzo 30 de 2026

CONCEPTO

Concepto	Proyecto	Valor
Desarrollo de actividades en el convenio 4061 de 2025 Micronegocios.	Conv. 4061	$ 1.200.000
	Valor Total	**$ 1.200.000**

Valor en letras:

Millon doscientos mil pesos M/C

FAVOR CONSIGNAR EN LA CUENTA ESPECIFICADA EN DATOS DEL PROVEEDOR

DATOS DEL PROVEEDOR

Teléfono Fijo	Teléfono Celular	Dirección	
	3168787638	Calle 88 #4D Sur-30 Conjunto Zona 5 T 2 AP 604	
Entidad Financiera	**Tipo de Cuenta**	**Número de Cuenta**	
Bancolombia	Ahorros	8070 5880007	
Planilla No.	**Mes**	**EPS**	**Fondo Pensiones**
	Febrero	Sanitas Eps	Colpensiones

Pertenezco al régimen simplificado, por ende no estoy obligada a facturar



Firma del Proveedor


REPÚBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACIÓN PERSONAL
CÉDULA DE CIUDADANÍA
NÚMERO 38.143.005
ANDRADE RUBIO
APELLIDOS
DIANA MARIA
NOMBRES
FIRMA


INDICE DERECHO
FECHA DE NACIMIENTO 14-DIC-1980
IBAGUE
(TOLIMA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.55
ESTATURA
A+
G.S. RH
F
SEXO
22-ENE-1999 IBAGUE
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN
REGISTRADOR NACIONAL
JUAN CARLOS GALINDO VACHA
A-2900100-00853858-F-0038143005-20161006
0051653805G 1
9997135515
REGISTRADURIA NACIONAL DEL ESTADO CIVIL

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 1 3 Actualización de oficio

4. Número de formulario 14546079919

(415)7707212489984(8020) 000001454607991 9

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
3 8 1 4 3 0 0 5	9	Impuestos y Aduanas de Ibagué 9	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	
Persona natural o sucesión ilíquida 2	Cédula de Ciudadanía 1 3	3 8 1 4 3 0 0 5	

Lugar de expedición	28. País	29. Departamento	30. Ciudad/Municipio
COLOMBIA	1 6 9	Tolima 7 3	Ibagué 0 0 1

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres
ANDRADE	RUBIO	DIANA	MARIA

35. Razón social

36. Nombre comercial	37. Sigla

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Tolima 7 3	Ibagué 0 0 1

41. Dirección principal
CON YERBABUENA TO 2 AP 506

42. Correo electrónico andradediana27@hotmail.com

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3 1 6 8 7 8 7 6 3 8	2 7 7 7 8 7 8

CLASIFICACIÓN

Actividad económica

Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades		
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1	2
7 4 9 0	2 0 0 8 1 2 0 1	7 0 2 0	2 0 0 8 1 2 0 1			

Ocupación

51. Código	52. Número establecimientos
2 2 1 3	

Responsabilidades, Calidades y Atributos

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
53. Código	5	4 9																								

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar

49 - No responsable de IVA

Usuarios aduaneros

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
54. Código										
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Exportadores

55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3
		57. Modo			
		58. CPC			

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.

Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.

Firma autorizada:

984. Nombre ACTUACIÓN DE OFICIO AUTOMÁTICA

985. Cargo

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

compensar | miplanilla.com

PLANILLA INTEGRADA DE AUTOLIQUIDACION DE APORTES

DATOS DEL APORTANTE						
TIPO	NÚMERO	NOMBRE APORTANTE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO	EXONERADO PAGO PARAFISCALES Y SALUD
CC	38143005	DIANA MARIA ANDRADE RUBIO	CALLE 88 #4D SUR-30 CONJUNTO ZONA 5	3168787638	andradediana27@hotmail.com	
FORMA PRESENTACIÓN	CLASE APORTANTE	NOMBRE SUCURSAL / CÓDIGO	DEPARTAMENTO	CIUDAD / MUNICIPIO		
ÚNICA	I – Independiente		TOLIMA	IBAGUÉ		NO

DATOS DE LA PLANILLA					
PLANILLA ASOCIADA	FECHA PAGO ASOCIADA (DIA/MES/AÑO)	NÚMERO PLANILLA	FECHA PAGO (DIA/MES/AÑO)	CANTIDAD EMPLEADOS	CANTIDAD UPC
		60553887	02/03/2026	1	0
PERIODO SALUD	PERIODO PENSIÓN	TIPO PLANILLA	TOTAL NÓMINA	TOTAL A PAGAR	
2026-02	2026-02	I	$0	$603.700	

TOTALES POR SUBSISTEMAS

TOTALES SALUD

Código EPS	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	UPC Adicional	Incapacidades		Licencia Maternidad		Días Mora	Valor Mora Cotización	Valor Mora UPC	Total a Pagar	No. Afiliados
					No. Autorización	Valor	No. Autorización	Valor					
EPS005	Sanitas EPS	800251440-6	260.000	0		0		0	0	0	0	260.000	1

TOTALES PENSIÓN

Código AFP	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	Aporte Voluntario Afiliado	Aporte Voluntario Aportante	Aporte FSP - Solidaridad	Aporte FSP - Subsistencia	Días Mora	Valor Mora Cotización	Valor Mora FSP	Total a Pagar	No. Afiliados
25-14	Colpensiones	900336004-7	332.800	0	0	0	0	0	0		332.800	1

TOTALES RIESGOS LABORALES

Código ARL	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	Incapacidades		Aportes Otros Sistemas	Valor Neto Cotización	Días Mora	Valor Mora Cotización	Subtotal Cotización	No. Radicado Saldo a Favor	Valor Saldo a Favor	Fondo Solidaridad	Total a Pagar	No. Afiliados
				No. Autorización	Valor										
14-23	Positiva Seguros	860011153-6	10.900				10.900	0	0	10.900			109	10.900	1

TOTALES CAJAS

Código CCF	Nombre	NIT	Valor Aporte	Días Mora	Valor Mora Aporte	Total a Pagar	No. Afiliados

TOTALES PARAFISCALES

Valor Aporte	Días Mora	Valor Mora Aporte	Total a Pagar	No. Afiliados
SENA				
0	0	0	0	0
ICBF				
0	0	0	0	0
ESAP				
MEN				

TOTALES POR SUBSISTEMA

Tipo Administradora	No. Administradoras Reportadas	Valor antes de IGE, LMA, IRP y Mora	Total a Pagar
Salud	1	260.000	260.000
Pensión	1	332.800	332.800
Riesgos Laborales	1	10.900	10.900
CCF	0	0	0
ESAP	0	0	0
ICBF	0	0	0
MEN	0	0	0
SENA	0	0	0
TOTALES	3	603.700	603.700

PAGADA

Este documento está clasificado como PRIVADO por parte de Compensar Operador de Información

compensar | miplanilla.com

PLANILLA INTEGRADA DE AUTOLIQUIDACION DE APORTES

DATOS DEL APORTANTE						
TIPO	NÚMERO	NOMBRE APORTANTE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO	EXONERADO PAGO PARAFISCALES Y SALUD
CC	38143005	DIANA MARIA ANDRADE RUBIO	CALLE 88 #4D SUR-30 CONJUNTO ZONA 5	3168787638	andradediana27@hotmail.com	
FORMA PRESENTACIÓN	CLASE APORTANTE	NOMBRE SUCURSAL / CÓDIGO	DEPARTAMENTO	CIUDAD / MUNICIPIO		
ÚNICA	I – Independiente		TOLIMA	IBAGUÉ		NO

DATOS DE LA PLANILLA					
PLANILLA ASOCIADA	FECHA PAGO ASOCIADA (DIA/MES/AÑO)	NÚMERO PLANILLA	FECHA PAGO (DIA/MES/AÑO)	CANTIDAD EMPLEADOS	CANTIDAD UPC
		60553887	02/03/2026	1	0
PERIODO SALUD	PERIODO PENSIÓN	TIPO PLANILLA	TOTAL NÓMINA	TOTAL A PAGAR	
2026-02	2026-02	I	$0	$603.700	

DETALLE POR COTIZANTE

INFORMACIÓN COTIZANTE							INFORMACIÓN NOVEDADES																PENSIÓN							SALUD				RIESGOS LABORALES					CCF				PARAFISCALES				
No.	Tipo y Número de Identificación	Apellidos y Nombres	Cotizante	Subtipo	Extranjero	Colom. exterior	Exonerado	ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	VSP	VST	SLN	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRL	CORRECCIÓN	Cód. AFP	IBC AFP	Días	Cotización	Voluntario Afiliado	Voluntario Aportante	Fondo pensional de solidaridad	Fondo pensional de subsistencia	Cód. EPS	IBC EPS	Días	Cotización / Valor UPC	Cód. ARL	IBC ARL	Días	Clase de Riesgo	Cotización	Código CCF	IBC CCF	Días	Aporte CCF	IBC otros parafiscales	Aporte SENA	Aporte ICBF	Aporte ESAP	Aporte MEN
1	CC 38143005	ANDRADE RUBIO DIANA MARIA	59	0			N																	25-14	2.080.000	30	332.800	0	0	0	0	EPS005	2.080.000	30	260.000	14-23	2.080.000	30	1	10.900		0	0	0	0	0	0	0	0	0

PAGADA

Este documento está clasificado como PRIVADO por parte de Compensar Operador de Información

Centro de Productividad del Tolima

Convenio 4061-2025

FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE LOS ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y LOS MICRONEGOCIOS DEL DEPARTAMENTO DEL TOLIMA, CON EL PROPÓSITO DE MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD

DIANA MARIA ANDRADE
CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA
Marzo de 2026

1. DESARROLLO DE ACTIVIDADES

A continuación, se evidencian las actividades realizadas en el marco del convenio 4061-2025 para dar cumplimiento a los objetivos:

ACTIVIDAD 9. Programa de capacitación integral con enfoque hacia 150 micronegocios beneficiarios.

En desarrollo del convenio, el consultor realizó el seguimiento a la ejecución del Plan de Formación dirigido a ciento cincuenta (150) micronegocios, con el objetivo de verificar el cumplimiento de las actividades programadas y asegurar el adecuado funcionamiento de la plataforma virtual dispuesta para el proceso formativo. Este acompañamiento permitió monitorear el acceso de los beneficiarios, la disponibilidad de contenidos y el desarrollo de las sesiones sincrónicas y asincrónicas previstas dentro del cronograma.

El seguimiento incluyó la verificación del correcto funcionamiento de la plataforma educativa utilizada para alojar los módulos de formación, la cual permitió la gestión organizada de contenidos, el acceso permanente a los recursos pedagógicos y el monitoreo del avance individual de los participantes. Se constató que la plataforma facilitó la publicación gradual de los módulos, la consulta de materiales de apoyo, la visualización de sesiones grabadas y la realización de evaluaciones, contribuyendo a un proceso de aprendizaje flexible y accesible para los beneficiarios.

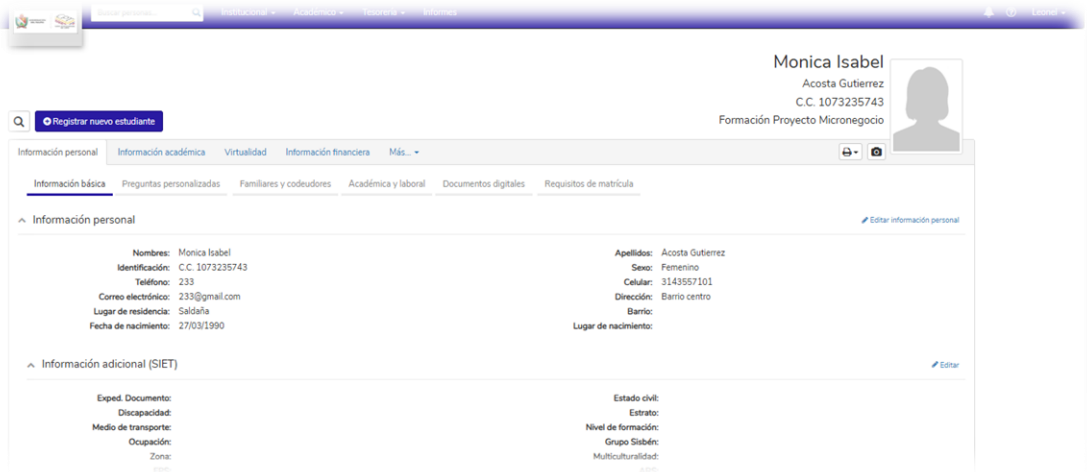
Asimismo, el consultor verificó la implementación de la jornada de inducción virtual orientada a los participantes, en la cual se brindaron lineamientos para el ingreso y uso adecuado de la plataforma, incluyendo el acceso con credenciales asignadas, la navegación por los contenidos y la participación en las sesiones sincrónicas. También se constató el envío de tutoriales y

material de apoyo a través de medios digitales, estrategia que permitió reducir barreras tecnológicas y facilitar el aprovechamiento de los recursos formativos disponibles.

Durante el desarrollo de la formación, el consultor realizó seguimiento al acceso de los beneficiarios a la plataforma, verificando la correcta habilitación de los módulos, la disponibilidad de evaluaciones y el registro de participación. Igualmente, se monitoreó la carga de contenidos y el soporte técnico brindado a los usuarios, con el fin de asegurar la continuidad del proceso formativo sin interrupciones. Este seguimiento permitió identificar oportunamente requerimientos de acompañamiento y garantizar la funcionalidad de la plataforma durante toda la ejecución del plan de formación.

- La verificación del funcionamiento de la plataforma **Q10 Academic**, elegida por su capacidad de seguimiento, accesibilidad y facilidad de navegación para poblaciones con baja alfabetización digital.

  La plataforma Q10 no solo permite gestionar contenidos educativos, sino que también automatiza procesos administrativos, pedagógicos y de evaluación, lo que facilita el control y seguimiento del proceso formativo tanto para los docentes/formadores como para los estudiantes o participantes. Su diseño modular permite personalizar la plataforma según las necesidades del programa, ya sea un plan de formación empresarial, un diplomado, un curso corto o una trayectoria académica formal.



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.

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.

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.



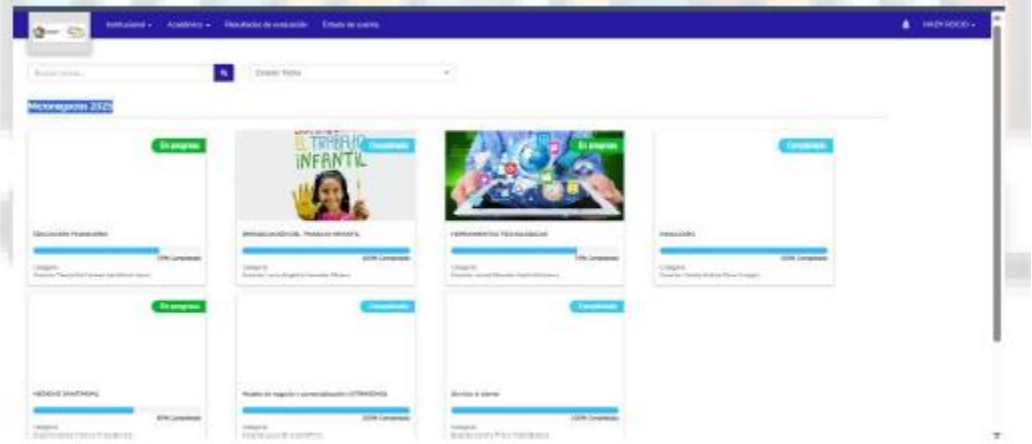
Fuente: Canal de YouTube del Centro de Productividad del Tolima

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.

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.

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.

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

Como resultado del acompañamiento realizado, se evidenció el adecuado funcionamiento de la plataforma virtual y la correcta implementación de los módulos de formación, permitiendo a los beneficiarios avanzar en su proceso de aprendizaje de manera ordenada y conforme a la programación establecida. Este ejercicio contribuyó a asegurar la calidad del proceso formativo y el cumplimiento de los objetivos orientados al fortalecimiento de capacidades de los ciento cincuenta (150) micronegocios participantes.



DIANA MARIA ANDRADE RUBIO
Consultor

CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA

Nit: 809004046-1 _7FR0TPTNI

Concepto DESARROLLO ACTIVIDADES CONVENIO MICRONEGOCIOS Pág: 1

CAUSACION NOMINA PAGADA CON RECURSOS DE CONVENIOS No:
CC6 - 20260401
Abr-07-2026

CODIGO	TERCERO	CCOSTO	DETALLE	DEBITO	CREDITO
920224	38260206 SANTOFIMIO VARON TERESA DEL CARMEN	782002	DESARROLLO ACTIVIDADES CONVENIO MICRONEGOCIOS	6,000,000.00	
912501	38260206 SANTOFIMIO VARON TERESA DEL CARMEN		DESARROLLO ACTIVIDADES CONVENIO MICRONEGOCIOS		6,000,000.00
			Sumas iguales	**6,000,000.00**	**6,000,000.00**

Elaboró	Revisó	Aprobó
CONTADOR		

REPUBLICA DE COLOMBIA

IDENTIFICACION PERSONAL

CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO **38.260.206**

SANTOFIMIO VARON

APELLIDOS

TERESA DEL CARMEN

NOMBRES

FIRMA





INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO **25-ABR-1964**

IBAGUE
(TOLIMA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.73 ESTATURA

O- G.S. RH

F SEXO

30-SEP-1982 IBAGUE
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SANCHEZ TORRES

A-2900100-00135362-F-0038260206-20081209 **00078**11966A 1 6420011087

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 14969579453

(415)7707212489984(8020) 000001496957945 3

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
3 8 2 6 0 2 0 6	3	Impuestos y Aduanas de Ibagué 9	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	
Persona natural o sucesión ilíquida 2	Cédula de Ciudadanía 1 3	3 8 2 6 0 2 0 6	

Lugar de expedición	28. País	29. Departamento	30. Ciudad/Municipio
COLOMBIA	1 6 9	Tolima 7 3	Ibagué 0 0 1

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres
SANTOFIMIO	VARON	TERESA	DEL CARMEN

35. Razón social

36. Nombre comercial	37. Sigla

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Tolima 7 3	Ibagué 0 0 1

41. Dirección principal: CR 20 SUR 107 A 12 CONJ FILADELFIA CA E 4

42. Correo electrónico: teresa.santofimio@cpt.org.co

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3 1 6 8 7 5 5 7 2 2	

CLASIFICACIÓN

Actividad económica

Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades			Ocupación	
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1	2	51. Código	52. Número establecimientos
0 0 1 0	2 0 1 4 0 4 0 1	7 4 9 0	2 0 1 2 0 2 0 2				2 4 1 9	

Responsabilidades, Calidades y Atributos

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
53. Código	5	1	4	2	2	4	9																			

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar

14- Informante de exogena

22- Obligado a cumplir deberes formales a

49 - No responsable de IVA

Usuarios aduaneros

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
54. Código										
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Exportadores

55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3
		57. Modo			
		58. CPC			

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.

Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.

Firma autorizada:

984. Nombre SANTOFIMIO VARON TERESA DEL CARMEN

985. Cargo CONTRIBUYENTE

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 14969579453

(415)7707212489984(8020) **000001496957945 3**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
3 8 2 6 0 2 0 6	3	Impuestos y Aduanas de Ibagué	9	

Características y formas de las organizaciones

62. Naturaleza		63. Formas asociativas		64. Entidades o institutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados	
65. Fondos		66. Cooperativas		67. Sociedades y organismos extranjeros	
68. Sin personería jurídica		69. Otras organizaciones no clasificadas		70. Beneficio	

Constitución, Registro y Última Reforma

Documento	1. Constitución	2. Reforma
71. Clase		
72. Número		
73. Fecha		
74. Número de notaría		
75. Entidad de registro		
76. Fecha de registro		
77. No. Matrícula mercantil		
78. Departamento		
79. Ciudad/Municipio		
Vigencia		
80. Desde		
81. Hasta		

Composición del Capital

82. Nacional %

83. Nacional público %

84. Nacional privado %

85. Extranjero %

86. Extranjero público %

87. Extranjero privado %

Entidad de vigilancia y control

88. Entidad de vigilancia y control: Gobernación 9

Estado y Beneficio

Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV
1		Año Mes Día		-
2		Año Mes Día		-
3		Año Mes Día		-
4		Año Mes Día		-
5		Año Mes Día		-

Vinculación económica

93. Vinculación económica	94. Nombre del grupo económico y/o empresarial	95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Matriz o Controlante	96. DV.

97. Nombre o razón social de la matriz o controlante

170. Número de identificación tributaria otorgado en el exterior	171. País	172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con EP	

173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

RESUMEN PLANILLA PAGADA

DATOS GENERALES DEL APORTANTE								
IDENTIFICACIÓN	DV	RAZÓN SOCIAL	CLASE	CÓDIGO	ARL	F. PRESENTACIÓN	ACT. ECO	TIPO DE EMPRESA
NI 809004046	1	CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TECNOLOGICO DEL TOLIMA	B	0	COLMENA - 14-25	ÚNICA	7490	Jurídica
MUN-DEP	DIRECCIÓN		TELÉFONO			EMAIL		EXENTO DE PARAFISCALES
73-1	CRA 5A 41 20 OFC 1009 ED F25		2753840			CPT@CPT.ORG.CO		N

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACIÓN										
PERÍODO PENSIÓN	PERÍODO SALUD	PLANILLA	TIPO PLANILLA	FECHA PAGO	CENTRO DE TRABAJO	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	VALOR PAGO	INTERÉS X MORA	ENTIDAD RECAUDO
2026-02	2026-03	36671273	E	2026-03-12	TODOS LOS CENTROS	TODOS	TODOS	2.692.900	2.000	BANCOLOMBIA
Nº AFILIADOS	REF. DE PAGO (PIN)	FECHA LÍMITE PAGO	ESTADO PLANILLA							
1	36671273	2026-03-11	Pagada							

EMPLEADO					NOVEDADES															DÍAS				PENSIÓN					SALUD			CCF			RIESGOS		TARIFA	PARAF	SENA	ICBF	ESAP	MIN	Tipo Cot.	Sub. Tipo Cot.	Total	Exento de Parafiscales	Actividad Económica
N.	ID	EMPLEADO	SALARIO	MODALIDAD DE SALARIO	ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	VSP	VTE	VST	SLN	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRL	EPST	AFPT	AFP	EPS	CCF	ARL	NOMBRE	IBC	Cot	FNSOL	FNSUB	NOMBRE	IBC	Cot	NOMBRE	IBC	Cot	IBC	Cot.	ARL	IBC	Cot.	Cot.	Cot.	Cot.					
1	CC 38260206	SANTOFIMIO VARON TERESA DEL CARMEN	15.940.000	X									X							0			0	30	30	30	SINAFP-SINAFP	0	0	0	0	SANITAS-EPS005	12.218.000	1.527.300	COMFENALCO-CCF50	12.218.000	488.800	12.218.000	63.800	0,00522	12.218.000	244.400	366.600	0	0	01	4	2.690.900	N	1749001

RESUMEN PLANILLA PAGADA

DATOS GENERALES DEL APORTANTE								
IDENTIFICACIÓN	DV	RAZÓN SOCIAL	CLASE	CÓDIGO	ARL	F. PRESENTACIÓN	ACT. ECO	TIPO DE EMPRESA
NI 809004046	1	CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TECNOLOGICO DEL TOLIMA	B	0	COLMENA - 14-25	ÚNICA	7490	Jurídica
MUN-DEP	DIRECCIÓN		TELÉFONO			EMAIL		EXENTO DE PARAFISCALES
73-1	CRA 5A 41 20 OFC 1009 ED F25		2753840			CPT@CPT.ORG.CO		N

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACIÓN										
PERÍODO PENSIÓN	PERÍODO SALUD	PLANILLA	TIPO PLANILLA	FECHA PAGO	CENTRO DE TRABAJO	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	VALOR PAGO	INTERÉS X MORA	ENTIDAD RECAUDO
2026-02	2026-03	36671273	E	2026-03-12	TODOS LOS CENTROS	TODOS	TODOS	2.692.900	2.000	BANCOLOMBIA
Nº AFILIADOS	REF. DE PAGO (PIN)	FECHA LÍMITE PAGO	ESTADO PLANILLA							
1	36671273	2026-03-11	Pagada							

TOTALES IBC				
IBC PENSIÓN	IBC SALUD	IBC RIESGOS	IBC CAJAS	IBC PARAF
0	12.218.000	12.218.000	12.218.000	12.218.000

SUBSISTEMA	CÓDIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	VALOR UPC	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES DESCONTADOS	VALOR A PAGAR
EPS(Administradoras: 1)				1	1.527.300	0	1.000	0	1.528.300
SANITAS	EPS005	800251440	6	1	1.527.300	0	1.000	0	1.528.300
ARP(Administradoras: 1)				1	63.800	0	100	0	63.900
COLMENA	14-25	800226175	3	1	63.800	0	100	0	63.900
CCF(Administradoras: 1)				1	488.800	0	400	0	489.200
COMFENALCO-TOLIMA	CCF50	890700148	4	1	488.800	0	400	0	489.200
SENA(Administradoras: 1)				1	244.400	0	200	0	244.600
SENA	PASENA	899999034	1	1	244.400	0	200	0	244.600
ICBF(Administradoras: 1)				1	366.600	0	300	0	366.900
ICBF	PAICBF	899999239	2	1	366.600	0	300	0	366.900
Gran Total					2.690.900	0	2.000	0	2.692.900

FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE LOS ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y LOS MICRONEGOCIOS DEL DEPARTAMENTO DEL TOLIMA, CON EL PROPÓSITO DE MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD

Convenio 4061-2025

Informe Actividad 4

TERESA SANTOFIMIO VARÓN

CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA

ABRIL DE 2026

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

A continuación, se evidencian las actividades realizadas en el marco del convenio 4061-2025 para dar cumplimiento a los objetivos:

1. **O.E.4 POTENCIAR LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS Y DE GESTIÓN DE 150 MICRONEGOCIOS DE LOS MUNICIPIOS DE IBAGUÉ, CHAPARRAL, HONDA Y RIOBLANCO.**

Actividad: Programa de capacitación integral con enfoque hacia 150 micronegocios beneficiarios

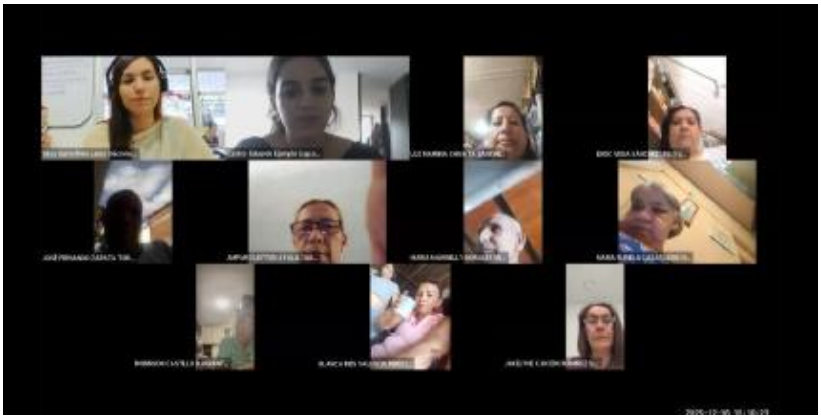
En el marco del convenio, como Director del Proyecto y el rol de consultor para la validación del diseño y ejecución del Plan de Formación, se realizó el acompañamiento estratégico al proceso formativo dirigido a los ciento cincuenta (150) micronegocios beneficiarios, con el propósito de garantizar la coherencia técnica entre el diagnóstico, la estructura curricular y la implementación del componente de fortalecimiento. Este ejercicio incluyó la revisión del enfoque metodológico, los contenidos temáticos y la pertinencia de las actividades propuestas, asegurando que el plan respondiera a las necesidades identificadas en los tenderos y contribuyera al fortalecimiento de sus capacidades administrativas, comerciales y operativas.

Durante la fase de validación del diseño, se verificó que el componente formativo estuviera estructurado en módulos orientados a temas estratégicos como modelo de negocio y comercialización, medidas sanitarias, servicio al cliente, educación financiera y herramientas tecnológicas, bajo una metodología teórico-práctica con modalidad virtual mixta. Este enfoque permitió garantizar flexibilidad para los participantes y la articulación entre sesiones sincrónicas y actividades asincrónicas, favoreciendo el aprendizaje aplicado y el acceso permanente a los contenidos. Asimismo, se validó la organización curricular en la plataforma digital, lo que facilitó el seguimiento al proceso formativo y la disponibilidad de recursos pedagógicos para los beneficiarios.



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.

También se realizó seguimiento permanente a los proveedores encargados de la ejecución del plan de formación, verificando el cumplimiento de las obligaciones relacionadas con la programación de sesiones, la calidad de los contenidos, la disponibilidad de materiales pedagógicos y el acompañamiento a los participantes.



Este seguimiento incluyó la revisión del cronograma de actividades, la validación de la realización de las sesiones virtuales, la verificación de la carga oportuna de contenidos en la plataforma y la confirmación del soporte técnico brindado a los beneficiarios. Estas acciones permitieron garantizar la adecuada articulación entre los proveedores y el equipo del proyecto, así como el cumplimiento de los estándares técnicos definidos para el proceso formativo.



Adicionalmente, se efectuó el monitoreo del desarrollo de las jornadas de formación, verificando la participación de los beneficiarios y la ejecución de los módulos conforme al diseño aprobado. El Director del Proyecto también supervisó la implementación de mecanismos de evaluación y seguimiento, incluyendo la revisión del avance en la plataforma, los registros de participación y los resultados de las encuestas de satisfacción, lo que permitió identificar oportunidades de mejora y asegurar la calidad del proceso formativo.

Se realizó también la verificación de los resultados de las encuestas 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.

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.

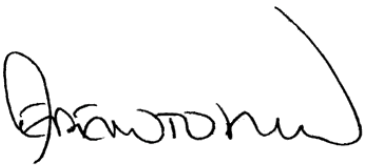
Por último, una vez realizada esta verificación, se procedió a la generación de los certificados de formación para aquellos participantes que cumplieron con los requisitos establecidos. Estos certificados constituyen un reconocimiento al compromiso y participación activa en el proceso formativo, así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

La entrega de los certificados se realizó de manera presencial durante las 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.



Como resultado, se evidenció que el Plan de Formación fue ejecutado de acuerdo con los lineamientos establecidos, con el acompañamiento permanente a los proveedores y la validación técnica de cada una de las etapas del proceso. Este

ejercicio permitió garantizar la pertinencia del componente formativo, la calidad de los contenidos impartidos y el cumplimiento de los objetivos orientados al fortalecimiento de capacidades de los ciento cincuenta (150) micronegocios beneficiarios.



TERESA SANTOFIMIO VARÓN
DIRECTORA DEL PROYECTO

CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA

Nit: 809004046-1 _7CY0LLAZS

Concepto FRA ADIS 15 CAPACITACION Y PUBLICIDAD Pág: 1

CUENTAS POR PAGAR DE CONVENIOS No:

CCP - 20251204

Dic-22-2025

CODIGO	TERCERO	CCOSTO	DETALLE	DEBITO	CREDITO
920223	901171401 FUNDACION ADIS	783002	FRA ADIS 15 CAPACITACION Y PUBLICIDAD	59,975,000.00	
911004003	901171401 FUNDACION ADIS	783002	FRA ADIS 15 CAPACITACION Y PUBLICIDAD		2,399,000.00
911101	901171401 FUNDACION ADIS		FRA ADIS 15 CAPACITACION Y PUBLICIDAD		479,800.00
911103	901171401 FUNDACION ADIS		FRA ADIS 15 CAPACITACION Y PUBLICIDAD		28,788.00
910505	901171401 FUNDACION ADIS		FRA ADIS 15 CAPACITACION Y PUBLICIDAD		57,067,412.00
			Sumas iguales	**59,975,000.00**	**59,975,000.00**

Elaboró

CONTADOR

Revisó

Aprobó

0 00 00 **0.00**

FUNDACION ADIS

CERO PESOS MCTE.

CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA

Nit: 809004046-1

Pagado a : FUNDACION ADIS

Nit/C.C. : 901171401-1 _7DP0OITLM

Comprobante de Egreso No : EG3 - 20251222

Dic-27-2025

Por concepto de: PAGO CCP 20251204

Cuenta	Detalle	Debito	Credito
910505	ABONO CCP 20251204	57,067,412.00	
810510025	ABONO CCP 20251204		57,067,412.00
		57,067,412.00	57,067,412.00

Son : CERO PESOS MCTE.

Cheque No: CONVENIO TIC 2409-2025

Recibí

C.C. No.

Elaboró	Revisó	Aprobó
CONTADOR		

Número del registro
1

Nombre del destinatario
Fundacion Adis

Producto destino
550 - 1089007377 - 93

Banco
Banco Davivienda

Estado del pago
Pendiente

Descripción
El pago esta pendiente de procesar por otro banco.

Fecha de aplicación
30 Dic 2025

Identificación destinatario
9011714011

Tipo de producto
Cuenta de ahorros

Valor
COP $ 57.067.412,00

Código
OK2

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

FUNDACION ADIS (AGENCIA DE DESARROLLO, INTERVENCION Y SOSTENIBILIDAD)
NIT 901.171.401-1
CRA 4A NO 39-33
Tel: (608) 2747574
Ibagué - Colombia
adminadis@adisfoundation.org

Factura electronica de venta
No. ADIS 15

Señores	CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TECNOLOGICO DEL TOLIMA		
NIT	809.004.046-1	**Teléfono**	(608) 3167401260 - Ext. 000
Dirección	CR 4 H 41 92 AP 302 ED TORRE BILBAO BRR LA MACARENA	**Ciudad**	Ibagué - Colombia

Fecha y hora Factura	
Generación	18/12/2025, 15:38
Expedición	18/12/2025, 15:38
Vencimiento	19/12/2025

Ítem	Cantidad	Descripción	Vr. Unitario	Vr. Bruto
1	1.00	CAPACITACION Y PUBLICIDAD	59,975,000.00	59,975,000.00

Total items: 1

Valor en Letras:
Cincuenta y nueve millones novecientos setenta y cinco mil pesos m/cte

Forma de pago:
Crédito

Medio de pago:
Pago a crÃ©dito - Cuota No. 001 vence el 2025-12-19 por $ 59,975,000.00

Observaciones:

Total Bruto	59,975,000.00
Total a Pagar	**59,975,000.00**

Fabricante Software y Proveedor tecnológico: Siigo SAS - Nit 830.048.145-8. Nombre Software: Siigo Nube. Firma electrónica: ver en el XML

A esta factura de venta aplican las normas relativas a la letra de cambio (artículo 5 Ley 1231 de 2008). Con esta el Comprador declara haber recibido real y materialmente las mercancías o prestación de servicios descritos en este título - Valor. **Número Autorización Electrónica 18764101993321 aprobado en 20251124 prefijo ADIS desde el número 1 al 120 Vigencia: 12 Meses**
Responsable de IVA - Actividad Económica 9499 Actividades de otras asociaciones n.c.p. Tarifa
Responsables del impuesto sobre las ventas - IVA
CUFE: 2e63f730130a33ff3dc5671e9c2cc1d435e65a819d22cd27ca66d837643f9c2a04dc3f1313281a94d3f15141fc76f197

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 23 Actualización de oficio

4. Número de formulario 141138807683

(415)7707212489984(8020) 000014113880768 3

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
9011771401	1	Impuestos y Aduanas de Ibagué 9	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	
Persona jurídica 1			

Lugar de expedición	28. País	29. Departamento	30. Ciudad/Municipio

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres

35. Razón social
FUNDACION ADIS (AGENCIA DE DESARROLLO, INTERVENCION Y SOSTENIBILIDAD)

36. Nombre comercial	37. Sigla
	ADIS

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 169	Tolima 73	Ibagué 001

41. Dirección principal
CR 4 A 39 33 BRR SANTA HELENA

42. Correo electrónico adminadis@adisfoundation.org

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3006747639	

CLASIFICACIÓN

Actividad económica				Ocupación	
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades				
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1	2	51. Código	52. Número establecimientos
7310	2022/12/27	9499	2018/04/06					

Responsabilidades, Calidades y Atributos

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
53. Código	5	7	1	4	4	2	5	2	5	5																

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar
07- Retención en la fuente a título de rent
14- Informante de exogena
42- Obligado a llevar contabilidad
52 - Facturador electrónico
55 - Informante de Beneficiarios Finales

Usuarios aduaneros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
54. Código										
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Exportadores					
55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3
		57. Modo			
		58. CPC			

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.

Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.

Firma autorizada:

984. Nombre RODRIGUEZ RUBIO ALEXANDER

985. Cargo Analista IV

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141138807683

(415)7707212489984(8020) **000014113880768 3**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
9 0 1 1 7 1 4 0 1	1	Impuestos y Aduanas de Ibagué	9	

Características y formas de las organizaciones

62. Naturaleza	2	63. Formas asociativas		64. Entidades o insitutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados	
65. Fondos		66. Cooperativas		67. Sociedades y organismos extranjeros	
68. Sin personería jurídica		69. Otras organizaciones no clasificadas	1 6	70. Beneficio	2

Constitución, Registro y Última Reforma

Documento	1. Constitución	2. Reforma
71. Clase	0 1	
72. Número	1	
73. Fecha	2 0 1 8 0 4 0 5	
74. Número de notaría		
75. Entidad de registro	0 3	
76. Fecha de registro	2 0 1 8 0 4 1 1	
77. No. Matrícula mercantil	S 0 5 0 6 2 2 7	
78. Departamento	7 3	
79. Ciudad/Municipio	1 6	

Vigencia

80. Desde	2 0 1 8 0 4 1 1	
81. Hasta	2 0 9 9 1 2 3 1	

Composición del Capital

82. Nacional	1 0 0 %
83. Nacional público	0 . 0 %
84. Nacional privado	1 0 0 . 0 %
85. Extranjero	0 %
86. Extranjero público	0 . 0 %
87. Extranjero privado	0 . 0 %

Entidad de vigilancia y control

88. Entidad de vigilancia y control: Gobernación 9

Estado y Beneficio

Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV
1	8 1	2 0 1 8 0 4 1 1		-
2		Año Mes Día		-
3		Año Mes Día		-
4		Año Mes Día		-
5		Año Mes Día		-

Vinculación económica

93. Vinculación económica	94. Nombre del grupo económico y/o empresarial	95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Matriz o Controlante	96. DV.

97. Nombre o razón social de la matriz o controlante

170. Número de identificación tributaria otorgado en el exterior	171. País	172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con EP	

173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Representación

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141138807683

(415)7707212489984(8020) **000014113880768 3**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
9 0 1 1 7 1 4 0 1	1	Impuestos y Aduanas de Ibagué	9

Representación

1

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación
REPRS LEGAL PRIN 1 8	2 0 1 8 0 4 0 5

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional
Cédula de Ciudadaní 1 3	1 1 1 0 5 0 7 1 5 3		

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres
VELEZ	PINEDA	CRISTIAN	CAMILO

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

2

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación
REPRS LEGAL SUPL 1 9	2 0 1 8 0 4 0 5

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional
Cédula de Ciudadan 1 3	1 0 9 7 7 2 2 1 1 4		

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres
VELEZ	PINEDA	PAULA	ANDREA

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

3

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

4

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

5

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141138807683

(415)7707212489984(8020) **000014113880768 3**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
9 0 1 1 7 1 4 0 1	1	Impuestos y Aduanas de Ibagué	9	

Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

	111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres	119. Razón social	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
1	Cédula de Ciudada 1 3	1 0 9 7 7 2 2 1 1 4		COLOMBIA 1 6 9	VELEZ	PINEDA	PAULA	ANDREA				2 0 1 8 0 4 0 5	
2	Cédula de Ciudada 1 3	1 1 1 0 5 0 7 1 5 3		COLOMBIA 1 6 9	VELEZ	PINEDA	CRISTIAN	CAMILO				2 0 1 8 0 4 0 5	
3	Cédula de Ciudada 1 3	2 8 9 4 5 2 3 8		COLOMBIA 1 6 9	PINEDA	TORRES	EYDA					2 0 1 8 0 4 0 5	
4	Cédula de Ciudadan 1 3	9 3 3 7 2 0 4 9		COLOMBIA 1 6 9	ASCENCIO	LOZADA	JHON	JAIRO				2 0 1 8 0 4 0 5	
5													

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Revisor Fiscal y Contador

001

Página 5 de 5 **Hoja 5**

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario 141138807683

(415)7707212489984(8020) **000014113880768 3**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
9 0 1 1 7 1 4 0 1	1	Impuestos y Aduanas de Ibagué 9	

Revisor Fiscal y Contador

Revisor fiscal principal

124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Número de tarjeta profesional
Cédula de Ciudadanía 1 3	1 1 1 0 5 3 5 3 7 2		2 2 9 9 7 8 T

128. Primer apellido	129. Segundo apellido	130. Primer nombre	131. Otros nombres
HERNANDEZ	REINOSO	TATIANA	CAROLINA

132. Número de Identificación Tributaria (NIT)	133. DV	134. Sociedad o firma designada

135. Fecha de nombramiento
2 0 2 2 0 3 1 5

Revisor fiscal suplente

136. Tipo de documento	137. Número de identificación	138. DV	139. Número de tarjeta profesional

140. Primer apellido	141. Segundo apellido	142. Primer nombre	143. Otros nombres

144. Número de Identificación Tributaria (NIT)	145. DV	146. Sociedad o firma designada

147. Fecha de nombramiento

Contador

148. Tipo de documento	149. Número de identificación	150. DV	151. Número de tarjeta profesional

152. Primer apellido	153. Segundo apellido	154. Primer nombre	155. Otros nombres

156. Número de Identificación Tributaria (NIT)	157. DV	158. Sociedad o firma designada

159. Fecha de nombramiento

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

ANEXOS INFORME GENERAL

Anexo 9. Informe de implementación de la estrategia formativa de Micronegocios y Asociaciones

ADIS
Agencia de Desarrollo
Intervención y Sostenibilidad

Informe de implementación de la estrategia formativa del programa de Micronegocios en entorno virtual mediante la plataforma Q10

Ibagué, marzo de 2026

ADIS – AGENCIA DE DESARROLLO INTERVENCIÓN Y SOSTENIBILIDAD
NIT. 901171401-1 www.adisfoundation.org
contactos@adisfoundation.org
Móvil: 3006747639 Fijo: (2) 754745
Calle 61 6 Bis A 10 – Prado Alto

Contenido

1. **Adquisición de la plataforma Q10** 3
2. **Configuración e implementación de la plataforma Q10** 4
3. **Adaptación del Contenido Curricular a la Plataforma Q10** 6
4. **Vinculación de participantes a la plataforma** 8
5. **Creación Y Divulgación De Manuales Didácticos** 11
6. **Socialización y capacitación de la plataforma Q10 al equipo docente** 14
7. **Diseño e impresión de certificados** 14

1. Adquisición de la plataforma Q10

Para el desarrollo del componente formativo del proyecto, se llevó a cabo la adquisición de la plataforma educativa Q10, seleccionando el plan de Educación Superior, el cual ofrece un entorno robusto, funcional y adaptable a las necesidades del proceso de formación implementado.

La elección de este plan respondió a la necesidad de contar con una herramienta tecnológica que permitiera gestionar de manera integral el proceso formativo, incluyendo la estructuración de cursos, la administración de usuarios, el seguimiento del avance de los participantes y la aplicación de evaluaciones. Asimismo, este plan facilita la organización de contenidos en aulas virtuales, la programación de actividades académicas y la generación de reportes, elementos clave para garantizar la trazabilidad del proceso.

Ilustración 1: Gestión Académica del plan de Educación Superior de Q10



Fuente: https://www.q10.com/Colombia/EducacionSuperior

La plataforma Q10 permitió centralizar todos los componentes del proceso de formación en un solo entorno digital, facilitando el acceso a los contenidos, la consulta de materiales de apoyo, la visualización de sesiones grabadas y el desarrollo de cuestionarios de evaluación. De igual manera, brindó herramientas para el monitoreo individual del avance de los participantes, lo cual fue fundamental para la implementación del componente de seguimiento.

Adicionalmente, la elección del plan de Educación Superior permitió contar con funcionalidades avanzadas que aportan a la calidad del proceso formativo, tales como la gestión estructurada de módulos, la asignación de actividades evaluativas, el control de accesos y la generación de certificados, contribuyendo a una experiencia de aprendizaje más organizada y formal.

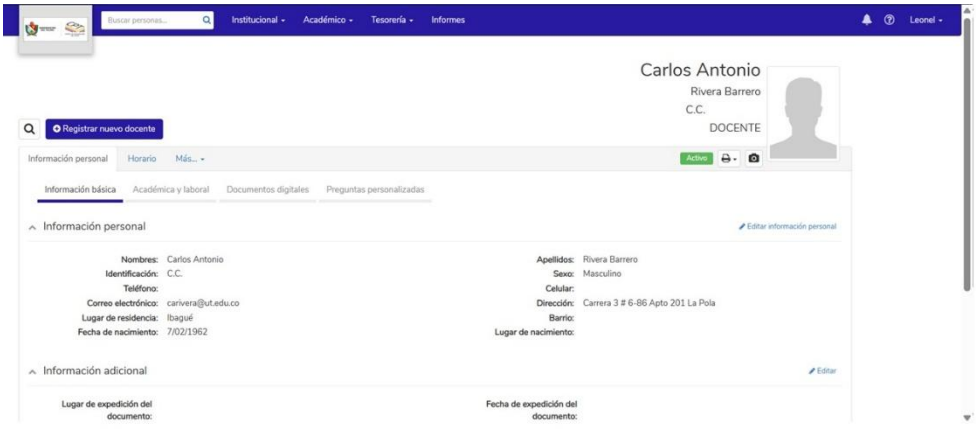
En este sentido, la adquisición de la plataforma Q10 representó un elemento estratégico para la implementación del componente de formación, al proporcionar una solución tecnológica que garantizó la accesibilidad, organización y seguimiento del proceso, en coherencia con los objetivos del proyecto y las características de los participantes.

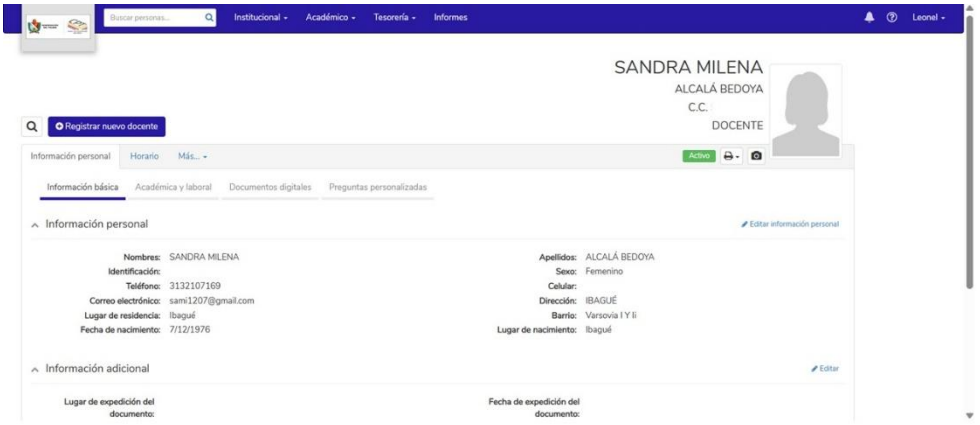
2. Configuración e implementación de la plataforma Q10

Una vez adquirida la plataforma Q10, se dio inicio al proceso de configuración e implementación, con el objetivo de dejar listo el entorno virtual para el desarrollo del proceso formativo.

En una primera fase, se realizó la creación y registraron los docentes dentro de la plataforma, cargando su información básica y generando su respectivo usuario de acceso. Este proceso permitió vincular al docente con los cursos asignados.

Ilustración 2: Registro de docente



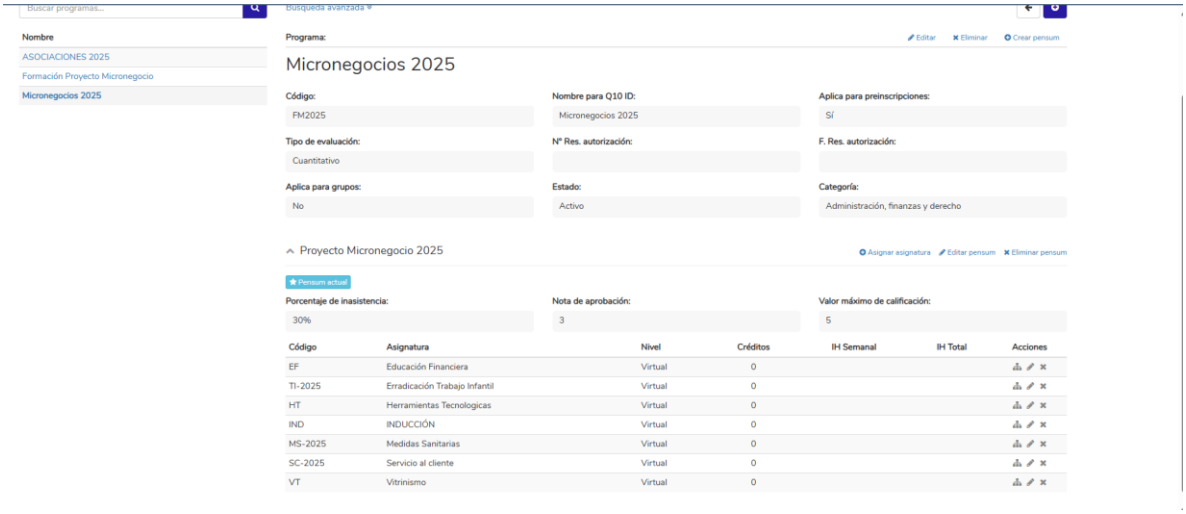


Fuente: Plataforma Q10 – Usuario CPT

Se realizó la creación y parametrización del programa “Micronegocios 2025” en la plataforma Q10, con el fin de contar con una estructura organizada para la gestión de contenidos, el seguimiento de participantes y la administración general del proceso de formación. Dentro de esta configuración se registró el programa con el código FM2025, se definió un esquema de evaluación de tipo cuantitativo y se dejó en estado activo, garantizando su disponibilidad para la vinculación de beneficiarios y el desarrollo de las actividades previstas.

Posteriormente, se procedió a la creación del pensum denominado “Proyecto Micronegocio 2025”, integrando asignaturas como Inducción, Modelo De Negocio y Comercialización (VITRINISMO), Medidas Sanitarias, Servicio al Cliente, Educación Financiera y Herramientas Tecnológicas, así como otras asignaturas registradas en el sistema.

Ilustración 3: Visualización programa académico “MICRONEGOCIOS 2025”,



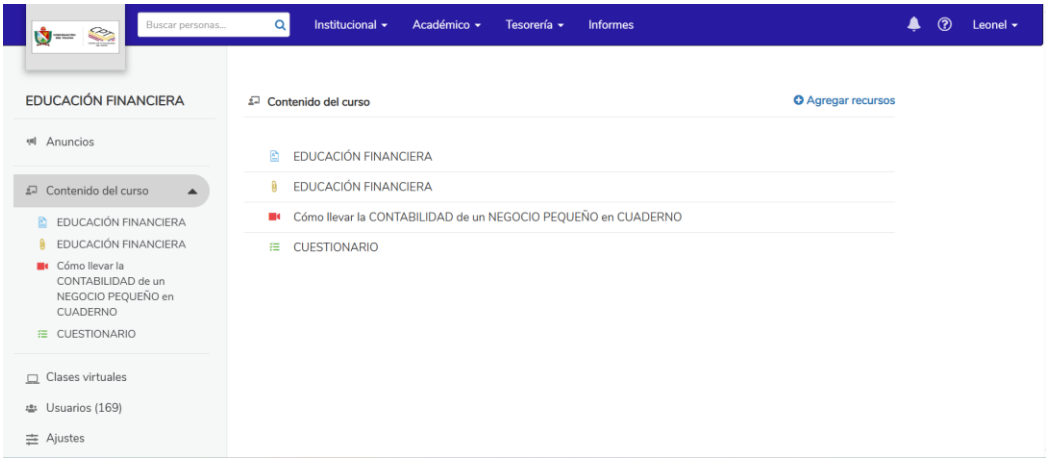
Fuente: Plataforma Q10 – Usuario CPT

3. Adaptación del Contenido Curricular a la Plataforma Q10

La adaptación del contenido curricular a la plataforma Q10 se realizó con base en el Plan de Formación ya definido y en el material pedagógico entregado por CORPOSOCIAL y su equipo docente. El propósito fue organizar de manera adecuada cada uno de los módulos dentro del entorno virtual, de modo que los participantes pudieran acceder a los contenidos de forma ordenada y coherente con la ruta de aprendizaje prevista.

Para ello, se ajustaron y organizaron los materiales en formato digital, procurando que conservaran relación con los objetivos de cada módulo, la metodología planteada y las características de los beneficiarios. En este proceso, los contenidos se estructuraron de manera clara, sencilla y progresiva, facilitando su comprensión, su consulta dentro de la plataforma y una experiencia de navegación más amigable para los participantes.

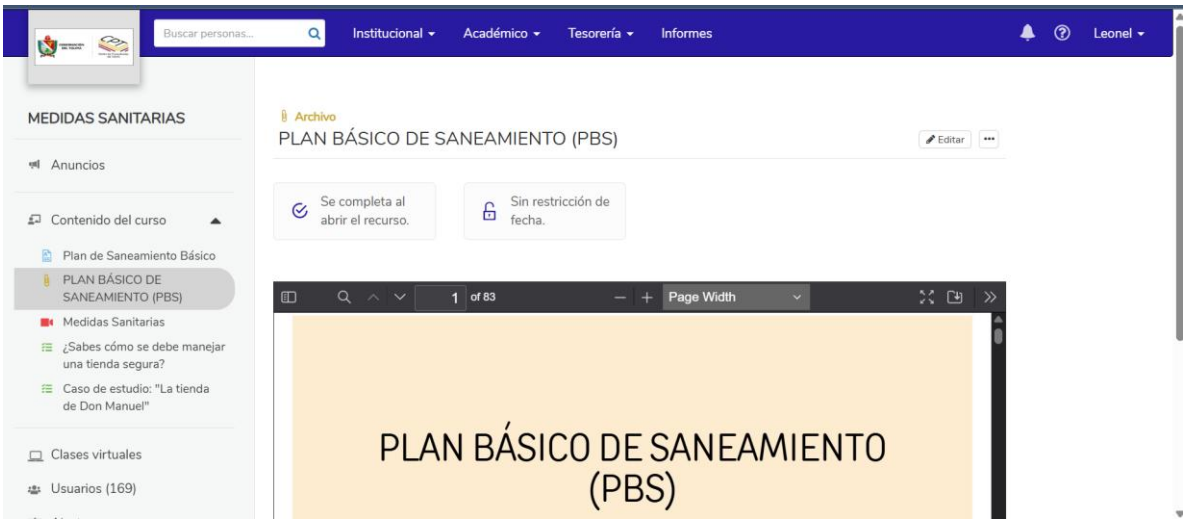
Ilustración 4: Contenido del curso de Educación Financiera



Fuente: Plataforma Q10 Usuario CPT

Cada módulo fue configurado en Q10 como una unidad independiente, integrando los diferentes recursos pedagógicos como presentaciones, videos de apoyo y cuestionarios de evaluación. Esto permitió que los participantes accedieran a los contenidos de manera ordenada, siguiendo la secuencia del proceso formativo y reforzando su aprendizaje a través de distintos formatos. (**ver Anexo 1. Contenidos de los cursos del programa de Micronegocios**)

Ilustración 5: Visualización dentro del curso de Medidas Sanitarias



Fuente: Plataforma Q10 Usuario CPT

Por otra parte, la plataforma Q10 no solo facilitó la organización de los contenidos, sino que también se convirtió en una herramienta clave para el seguimiento al avance de los participantes, proceso que estuvo a cargo de CORPOSOCIAL. A través de esta plataforma fue posible monitorear el desarrollo del curso, gestionar las evaluaciones y mantener la trazabilidad de cada etapa del proceso formativo, lo que permitió contar con un control más claro y ordenado de la participación de los beneficiarios.

En conjunto, este ejercicio permitió que los contenidos definidos en el plan de formación y suministrados por CORPOSOCIAL se implementaran de manera adecuada dentro de la plataforma, conservando su calidad, pertinencia y enfoque práctico. Gracias a ello, se brindó una experiencia de aprendizaje más organizada, flexible y ajustada a las dinámicas del programa y a las características de los participantes.

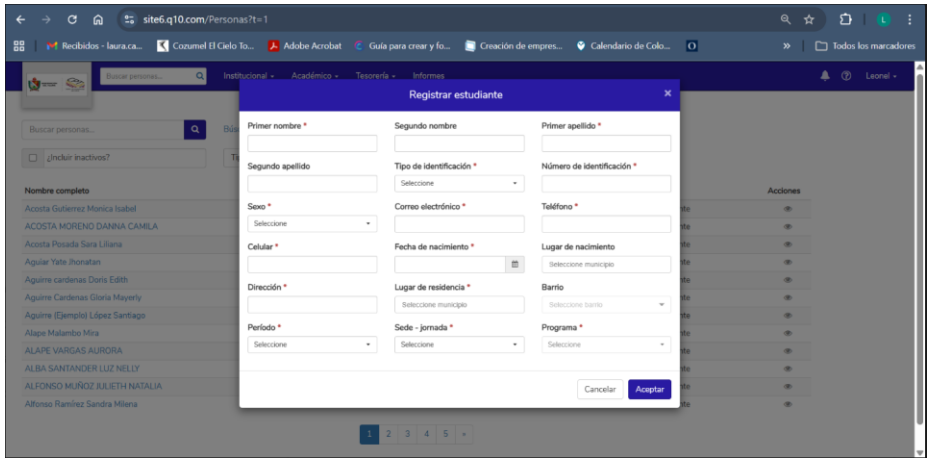
4. Vinculación de participantes a la plataforma

Una vez finalizada la configuración del programa en la plataforma Q10, se dio inicio al proceso de vinculación de los participantes, con el propósito de garantizar su acceso oportuno al entorno virtual de aprendizaje y facilitar su incorporación al proceso de formación.

En esta etapa se realizó el registro de los 150 estudiantes beneficiarios en la plataforma, ingresando la información básica requerida para su creación como usuarios, entre ella los datos personales, el número de documento de identidad, el correo electrónico y el número de contacto. Este procedimiento permitió conformar el perfil individual de cada participante dentro del sistema y formalizar su inscripción al programa, dejando habilitadas las condiciones necesarias para el acceso a los módulos, materiales de apoyo, sesiones programadas y actividades evaluativas.

Este proceso fue fundamental para asegurar una adecuada organización del componente formativo en el entorno virtual, ya que permitió contar con un registro completo y ordenado de los beneficiarios vinculados. Así mismo, facilitó la posterior asignación de usuarios, contraseñas y contenidos, así como el seguimiento individual del avance de cada participante durante el desarrollo del programa.

Ilustración 6: Registro de Estudiantes

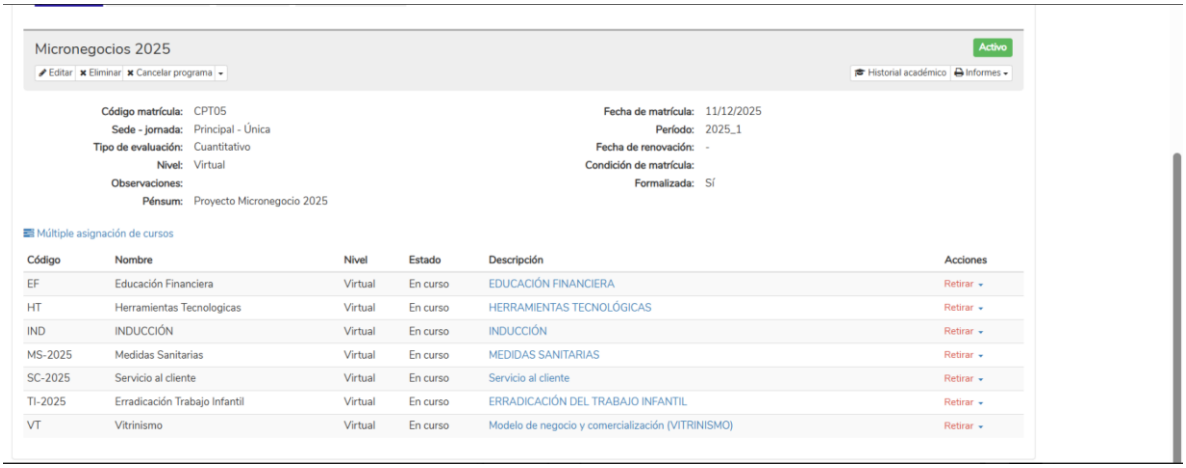


Fuente: Plataforma Q10 Usuario CPT

Posteriormente, los participantes fueron matriculados en el programa "Micronegocios 2025" y asignados a los módulos de formación definidos dentro de la ruta académica, entre ellos inducción, modelo de negocio y comercialización (vitrinismo), medidas sanitarias, servicio al cliente, educación financiera y herramientas tecnológicas. Esta organización permitió que cada beneficiario tuviera acceso a los contenidos, actividades y evaluaciones correspondientes, de acuerdo con la estructura formativa establecida para el programa.

De esta manera, la matrícula en la plataforma no solo formalizó la participación de los beneficiarios en el proceso, sino que también permitió ordenar su recorrido dentro del entorno virtual, asegurando que cada uno pudiera avanzar en los módulos programados y consultar los recursos dispuestos para su aprendizaje.

Ilustración 7: Vinculación del estudiante a los cursos del Programa



Fuente: Plataforma Q10 Usuario CPT

De manera paralela al registro de los beneficiarios en la plataforma, se generaron las credenciales de acceso correspondientes a cada participante, asignando usuario y contraseña bajo una lógica sencilla y práctica que facilitara su recordación. En la mayoría de los casos, esta información fue configurada con base en el número de documento, con el propósito de reducir barreras de ingreso y hacer más fácil el acceso inicial al entorno virtual de aprendizaje.

Una vez habilitados los accesos, las credenciales fueron remitidas a los participantes, principalmente a través de WhatsApp, canal que permitió una comunicación más ágil, directa y cercana con los beneficiarios. Junto con el envío de esta información, también se compartieron orientaciones básicas para el ingreso a la plataforma, de manera que cada participante pudiera iniciar sesión, ubicar su programa y comenzar a familiarizarse con los contenidos dispuestos en Q10 sin mayores dificultades.

Como parte de este proceso de acompañamiento inicial, el primer acercamiento formal a la plataforma se desarrolló mediante una sesión virtual realizada el 15 de diciembre, en la que se explicó el funcionamiento general de Q10 y se orientó a los beneficiarios sobre la forma correcta de acceder al sistema. Durante este espacio, los participantes tuvieron la oportunidad de conocer el entorno virtual, visualizar el programa asignado, identificar la estructura de los módulos y resolver inquietudes relacionadas con el uso de la herramienta. Este ejercicio fue fundamental para generar mayor confianza en el manejo de la plataforma y fortalecer las condiciones de acceso de los beneficiarios desde el inicio del proceso.

En conjunto, estas acciones permitieron que los participantes quedaran debidamente registrados, con acceso activo a la plataforma y vinculados a los contenidos del programa, sentando una base organizada y funcional para el desarrollo de las jornadas de formación y para el seguimiento posterior de su avance dentro del entorno virtual.

5. Creación y Divulgación De Manuales Didácticos

Con el propósito de facilitar el acceso, la comprensión y la apropiación de los contenidos del proceso formativo, se diseñaron y socializaron distintos materiales didácticos de apoyo, orientados a acompañar a los participantes tanto en el manejo de la plataforma como en el desarrollo de cada uno de los módulos de formación. Estos recursos fueron concebidos como herramientas complementarias para hacer más sencillo el ingreso al entorno virtual, fortalecer la autonomía de los beneficiarios y favorecer una experiencia de aprendizaje más clara, cercana y accesible.

Como parte de esta estrategia, en primer lugar se realizó una sesión virtual de inducción a la plataforma, en la cual se brindó una explicación general sobre su funcionamiento, el procedimiento de ingreso, la navegación dentro del entorno virtual y la forma de acceder a los contenidos, actividades y sesiones programadas. Este espacio permitió orientar a los participantes en su primer acercamiento a Q10, resolver inquietudes iniciales y ofrecer una guía práctica que facilitara su interacción con la plataforma desde el inicio del proceso formativo.

De manera complementaria, se elaboraron y divulgaron materiales de apoyo orientados a reforzar esta inducción inicial, permitiendo que los beneficiarios contaran con orientaciones claras para consultar nuevamente cuando lo requirieran. Estos recursos buscaron responder a las necesidades de los participantes, especialmente de aquellos con menor familiaridad con herramientas tecnológicas, contribuyendo a disminuir barreras de acceso y a fortalecer su confianza en el uso del entorno virtual.

Ilustración 8: Video de Inducción en Canal de YouTube del CPT

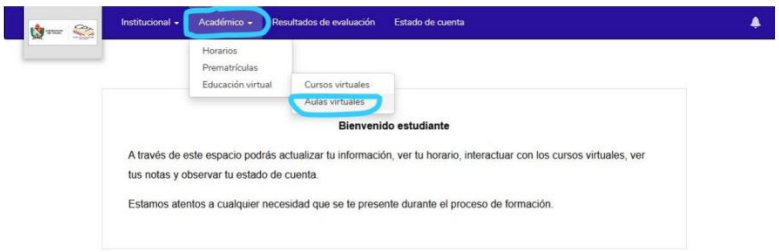


Fuente: Canal de YouTube del Centro de Productividad del Tolima

Asimismo, se diseñó un tutorial en formato PDF, que fue enviado a los beneficiarios como guía práctica de consulta rápida, en el cual se resumían los pasos básicos para el ingreso y uso de la plataforma. Este material complementó los videos, facilitando el acceso a la información de manera sencilla y apoyando a los participantes en su proceso de familiarización con el entorno virtual.

Ilustración 9: Ejemplo tutorial ingreso plataforma

4. El siguiente paso es que aparecerán unas opciones de esta manera:



Fuente: Archivo Digital del Centro de Productividad del Tolima

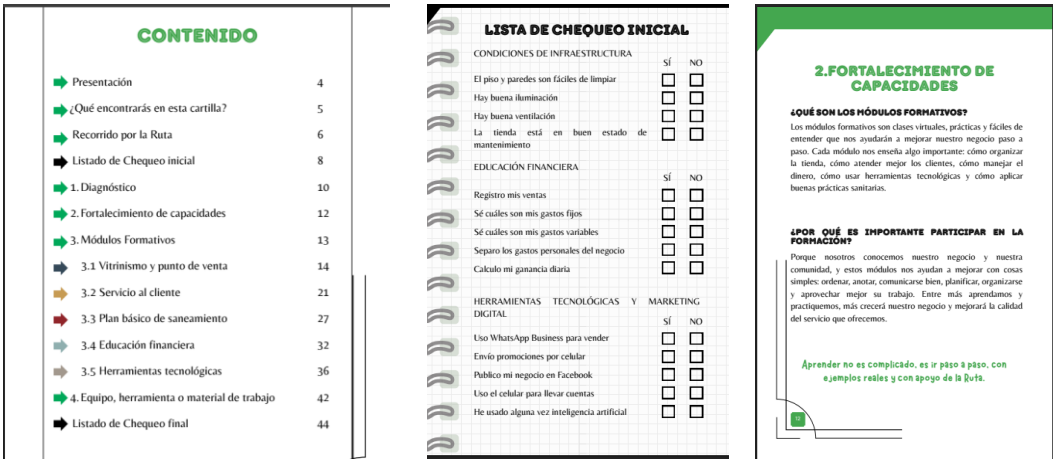
Adicionalmente, se realizó la adaptación de la cartilla de formación para micronegocios, ajustando su contenido para su entrega en formato digital durante las visitas de entrega de capital semilla. Este material fue concebido como un recurso complementario al proceso formativo, en la medida en que reunió de

manera organizada los principales temas desarrollados a lo largo de las jornadas de formación. Su finalidad fue brindar a los beneficiarios una herramienta de consulta posterior que les permitiera repasar los contenidos trabajados en cada módulo y reforzar los conocimientos adquiridos durante el curso.

La cartilla fue estructurada con un enfoque práctico y pedagógico, procurando que la información presentada resultara útil y de fácil comprensión para los participantes. Para ello, se elaboró en un lenguaje claro, cercano y aplicado a la realidad de los micronegocios tipo tienda, incorporando ejemplos, recomendaciones y orientaciones concretas sobre aspectos como medidas sanitarias, atención al cliente, educación financiera, vitrinismo y uso de herramientas tecnológicas. De esta manera, el material no solo sintetizó los contenidos del proceso formativo, sino que también facilitó su apropiación y posible aplicación en el funcionamiento cotidiano de los negocios.

Su presentación en formato digital permitió una distribución más ágil y práctica entre los beneficiarios, facilitando su acceso y consulta permanente una vez finalizadas las jornadas de formación. Esto contribuyó a fortalecer el aprendizaje autónomo, al permitir que cada participante pudiera volver sobre los temas abordados según sus necesidades, ritmo y disponibilidad. En este sentido, la cartilla se constituyó en un apoyo importante para dar continuidad al proceso de fortalecimiento, extendiendo el alcance de la formación más allá de las sesiones desarrolladas y dejando una herramienta útil para el uso posterior de los micronegocios beneficiarios.

Ilustración 10: Cartilla Micronegocios



CONTENIDO

Presentación 4
¿Qué encontrarás en esta cartilla? 5
Recorrido por la Ruta 6
Listado de Chequeo inicial 8
1. Diagnóstico 10
2. Fortalecimiento de capacidades 12
3. Módulos Formativos 13
3.1 Vitrinismo y punto de venta 14
3.2 Servicio al cliente 21
3.3 Plan básico de saneamiento 27
3.4 Educación financiera 32
3.5 Herramientas tecnológicas 36
4. Equipo, herramienta o material de trabajo 42
Listado de Chequeo final 44

LISTA DE CHEQUEO INICIAL

CONDICIONES DE INFRAESTRUCTURA

	SÍ	NO
El piso y paredes son fáciles de limpiar	☐	☐
Hay buena iluminación	☐	☐
Hay buena ventilación	☐	☐
La tienda está en buen estado de mantenimiento	☐	☐

EDUCACIÓN FINANCIERA

	SÍ	NO
Registro mis ventas	☐	☐
Sé cuáles son mis gastos fijos	☐	☐
Sé cuáles son mis gastos variables	☐	☐
Separo los gastos personales del negocio	☐	☐
Calculo mi ganancia diaria	☐	☐

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS Y MARKETING DIGITAL

	SÍ	NO
Uso WhatsApp Business para vender	☐	☐
Envío promociones por celular	☐	☐
Publico mi negocio en Facebook	☐	☐
Uso el celular para llevar cuentas	☐	☐
He usado alguna vez inteligencia artificial	☐	☐

2.FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES

¿QUÉ SON LOS MÓDULOS FORMATIVOS?

Los módulos formativos son clases virtuales, prácticas y fáciles de entender que nos ayudarán a mejorar nuestro negocio paso a paso. Cada módulo nos enseña algo importante: cómo organizar la tienda, cómo atender mejor los clientes, cómo manejar el dinero, cómo usar herramientas tecnológicas y cómo aplicar buenas prácticas sanitarias.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE PARTICIPAR EN LA FORMACIÓN?

Porque nosotros conocemos nuestro negocio y nuestra comunidad, y estos módulos nos ayudan a mejorar con cosas simples: ordenar, anotar, comunicarse bien, planificar, organizarse y aprovechar mejor su trabajo. Entre más aprendamos y practiquemos, más crecerá nuestro negocio y mejorará la calidad del servicio que ofrecemos.

Aprender no es complicado, es ir paso a paso, con ejemplos reales y con apoyo de la Ruta.

Fuente: Archivo Digital del CPT

6. Socialización y capacitación de la plataforma Q10 al equipo docente

Con el propósito de asegurar el desarrollo adecuado del proceso formativo en el entorno virtual, se realizó una jornada de socialización y capacitación sobre el uso de la plataforma Q10, dirigida al equipo docente encargado de orientar los módulos de formación.

Este espacio estuvo orientado a brindar a los docentes las herramientas necesarias para el manejo adecuado de la plataforma, permitiéndoles familiarizarse con su funcionamiento general, su estructura y sus principales utilidades dentro del proceso académico. Durante la capacitación se abordaron aspectos como el ingreso al sistema, la navegación en las aulas virtuales, la consulta de los contenidos cargados, la gestión de actividades académicas y la revisión del avance de los participantes dentro del curso.

De igual manera, se orientó al equipo docente sobre la forma de interacción con los beneficiarios en el entorno virtual, resaltando la importancia del acompañamiento durante las sesiones sincrónicas, la atención de inquietudes y la promoción de una participación activa a lo largo del proceso formativo. Así mismo, se socializó la estructura del programa previamente configurado en la plataforma, incluyendo los módulos, los contenidos disponibles, los recursos pedagógicos y los instrumentos de evaluación, con el fin de que los docentes contaran con claridad sobre la ruta de formación y los objetivos previstos para cada sesión.

7. Diseño e impresión de certificados

Como parte del proceso de cierre del componente formativo, se desarrolló el diseño e impresión de los certificados de formación, con el propósito de dejar constancia formal de la participación de los beneficiarios y del cumplimiento de las actividades previstas dentro de la ruta de aprendizaje. Estos certificados se concibieron no solo como un soporte documental del proceso adelantado, sino también como un reconocimiento al compromiso, la permanencia y la disposición de los participantes frente a las jornadas de formación desarrolladas en el marco del proyecto.

En una primera etapa, se realizó el diseño de los certificados, tomando como referencia los lineamientos institucionales del programa y criterios de claridad, formalidad y presentación. Durante este proceso se definieron elementos esenciales como la estructura general del documento, la información que debía incluirse —entre ella el nombre del participante, número de documento, nombre del programa, intensidad horaria y entidad responsable—, así como los aspectos

visuales relacionados con la tipografía, los colores y la disposición de los elementos gráficos. Todo ello permitió consolidar una pieza documental con una presentación adecuada, organizada y coherente con el carácter institucional del proceso formativo.

Posteriormente, una vez validados los criterios de cumplimiento para la finalización del curso, se avanzó en la impresión de los certificados correspondientes a los beneficiarios que alcanzaron los requisitos establecidos. Esta etapa permitió contar con los soportes físicos necesarios para su entrega, facilitando el reconocimiento formal del proceso adelantado por cada participante. En conjunto, el diseño e impresión de los certificados constituyó una acción importante dentro del cierre del componente formativo, en la medida en que fortaleció la trazabilidad del proceso y aportó un respaldo tangible a la formación recibida por los micronegocios beneficiarios.

Ilustración 11: Certificado de Formaciones



Fuente: Archivo Digital del CPT

Posteriormente, se procedió a la generación de los certificados individuales, a partir de la información validada en la plataforma Q10, asegurando que cada documento reflejara correctamente los datos del participante y el cumplimiento de los criterios establecidos para la certificación.

Una vez generados, se realizó la impresión de los certificados en formato físico, utilizando materiales adecuados que garantizaran su durabilidad y presentación.

Este proceso permitió contar con documentos formales que respaldan la participación de los beneficiarios en el programa de formación.

Ilustración 12: Entrega de Certificados



Fuente: Archivo Digital del CPT

Finalmente, los certificados fueron entregados de manera presencial durante las visitas de entrega de capital semilla, lo cual permitió integrar el cierre del proceso formativo con el fortalecimiento productivo de las asociaciones, generando un espacio de reconocimiento directo a los participantes por su compromiso y participación.

Informe de implementación de la estrategia formativa de Asociaciones

Anexo 1. Contenidos de los cursos del programa de Micronegocios

CONTENIDO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS

Inicio



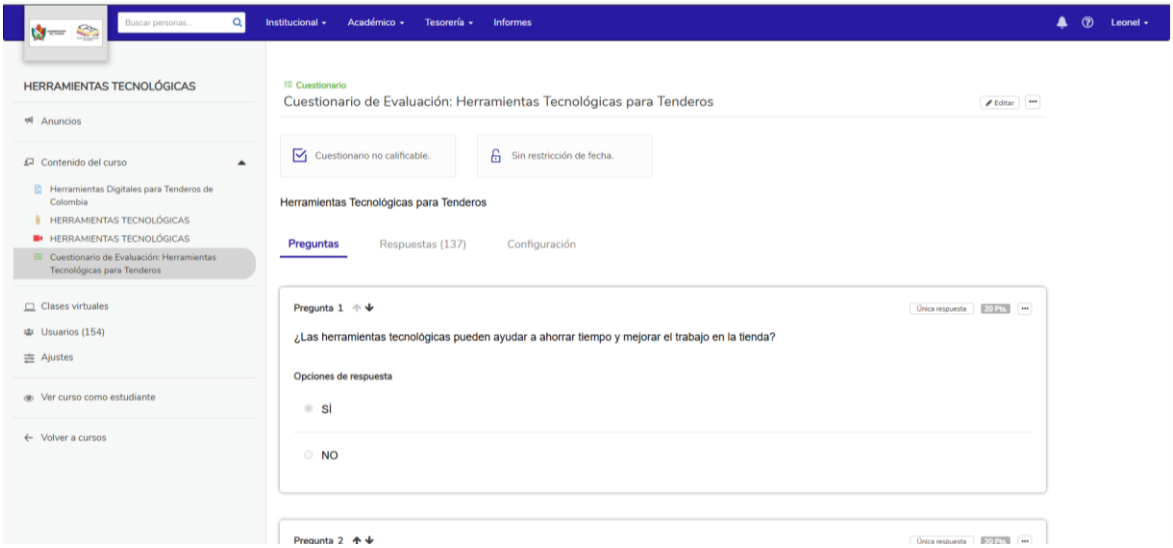
Presentación



Video

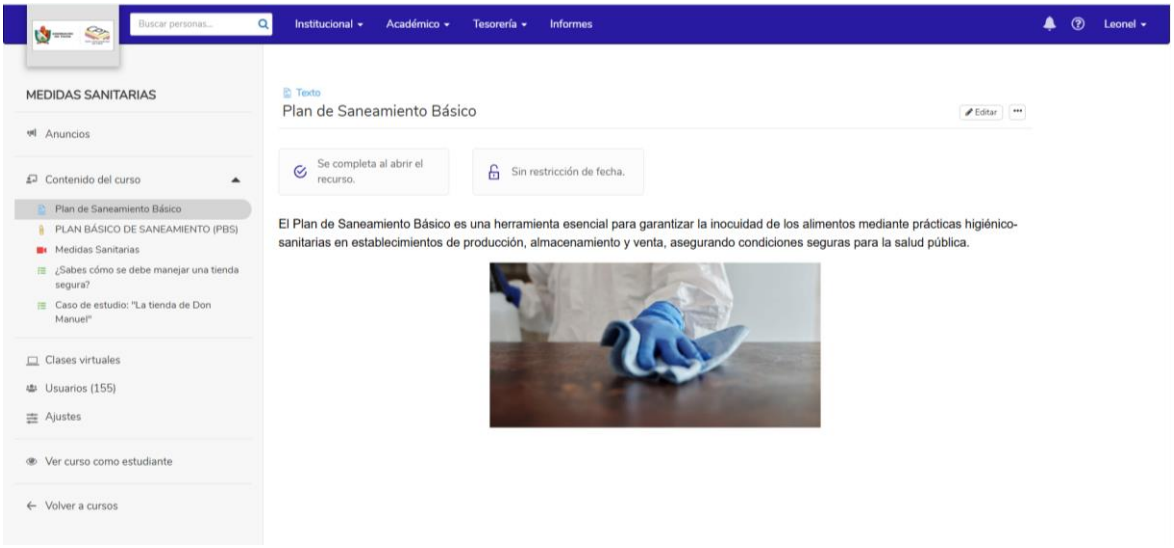


Cuestionario



CONTENIDO CURSO MEDIDAS SANITARIAS

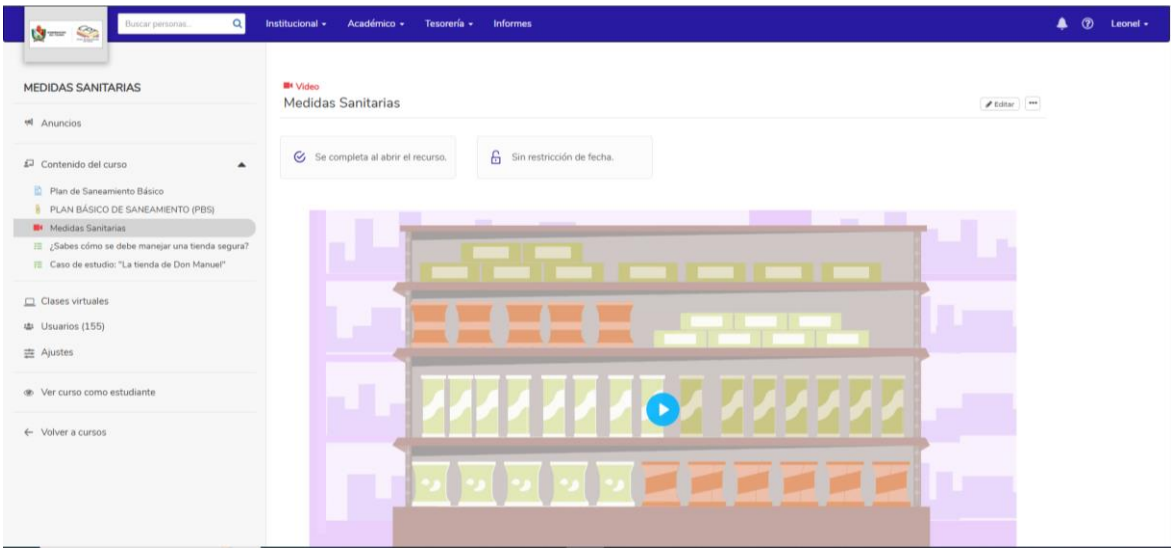
Inicio



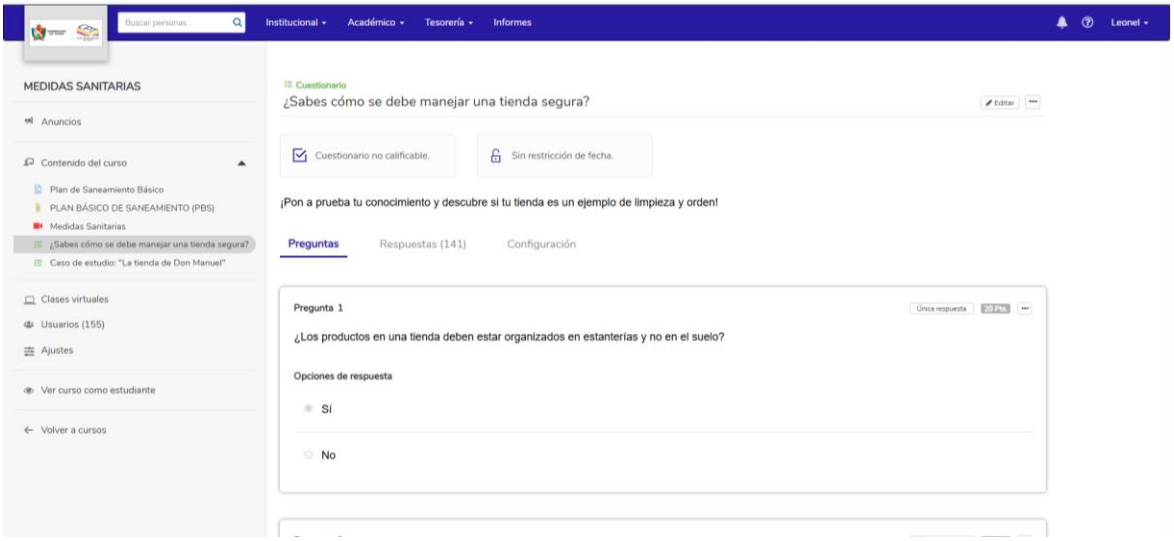
Presentación



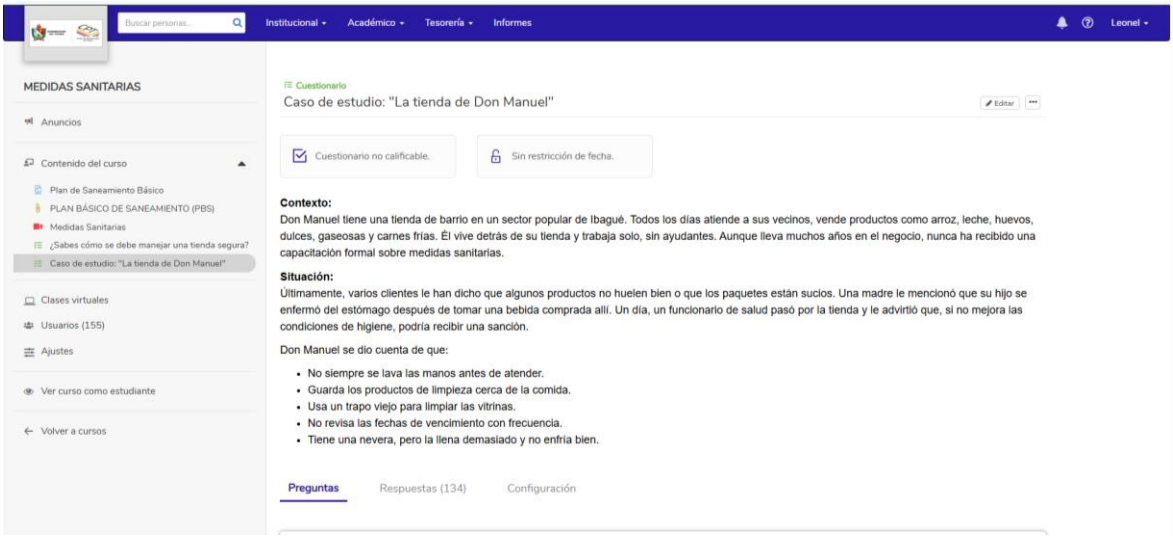
Video



Cuestionario



Caso de estudio

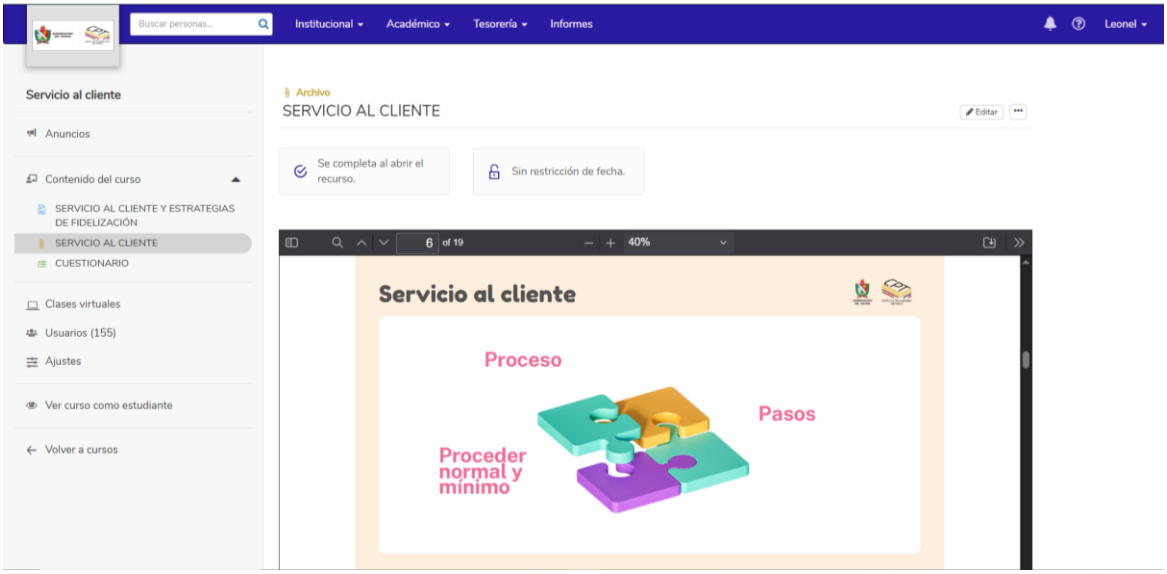


CURSO SERVICIO AL CLIENTE

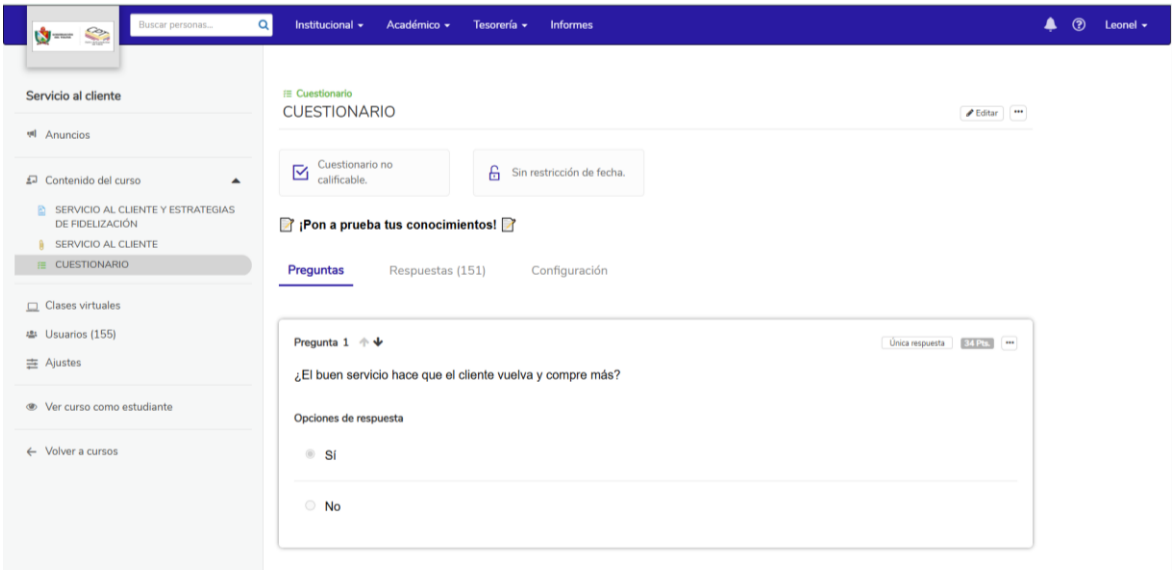
Inicio



Presentación

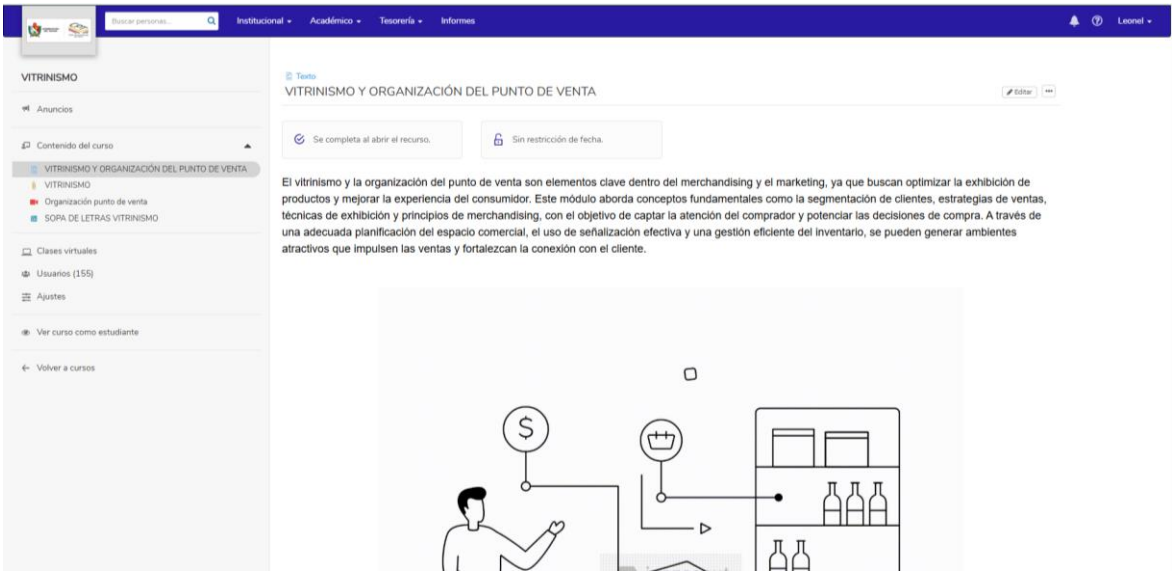


Cuestionario

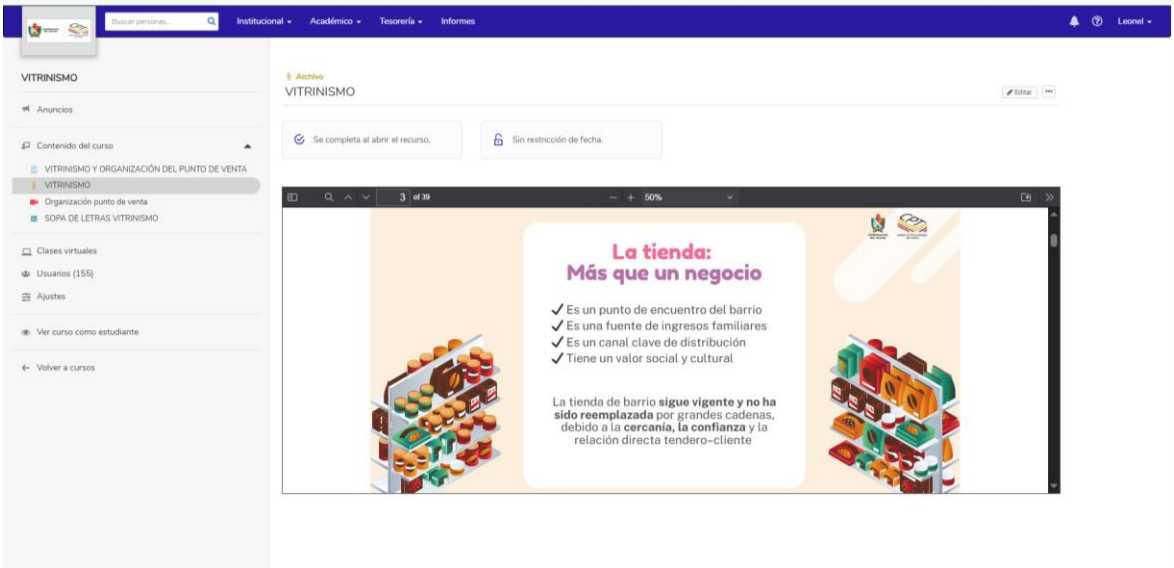


CONTENIDO CURSO VITRINISMO

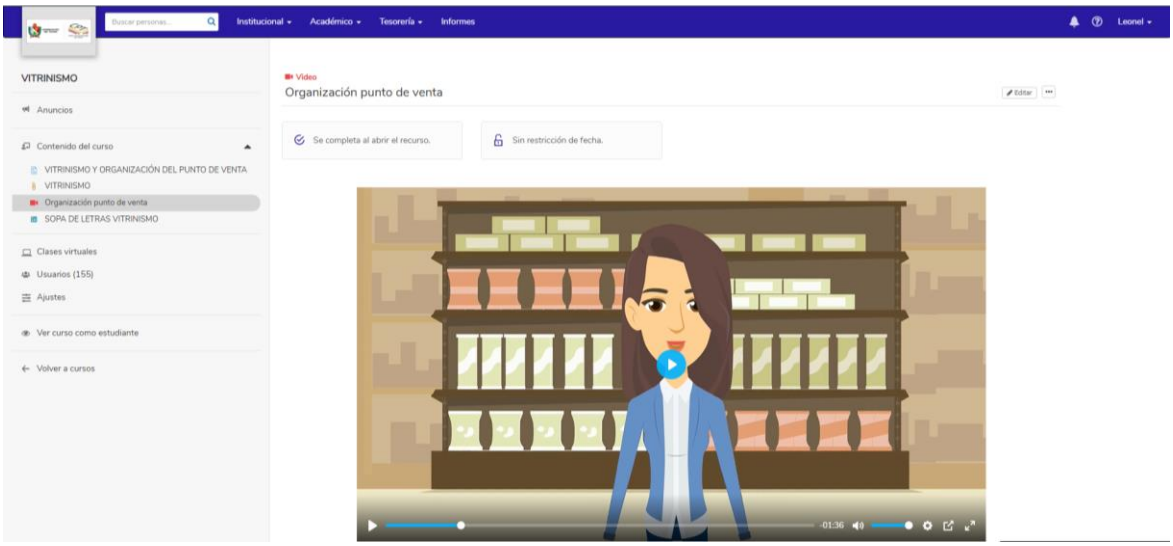
INICIO



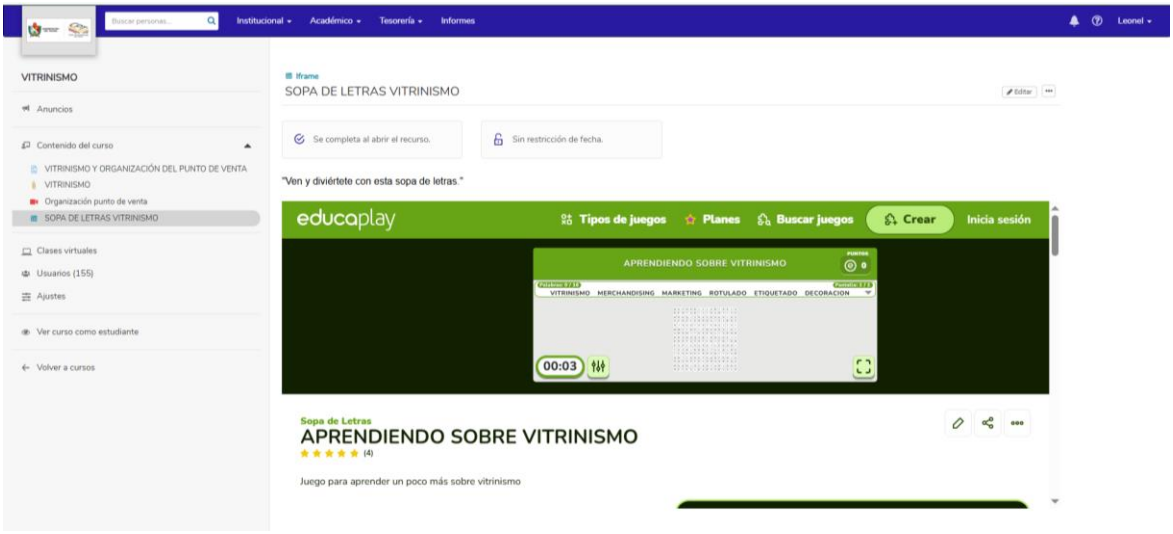
PRESENTACIÓN



VIDEO



SOPA DE LETRAS



ADIS
Agencia de Desarrollo
Intervención y Sostenibilidad

Informe de implementación de la estrategia formativa del programa de Asociaciones en entorno virtual mediante la plataforma Q10

Ibagué, marzo de 2026

ADIS – AGENCIA DE DESARROLLO INTERVENCIÓN Y SOSTENIBILIDAD
NIT. 901171401-1 www.adisfoundation.org
contactos@adisfoundation.org
Móvil: 3006747639 Fijo: (2) 754745
Calle 61 6 Bis A 10 – Prado Alto

Contenido

1. **Adquisición de la plataforma Q10** 3
2. **Configuración e implementación de la plataforma Q10** 4
3. **Adaptación del Contenido Curricular a la Plataforma Q10** 6
4. **Vinculación de participantes a la plataforma** 8
5. **Creación Y Divulgación De Manuales Didácticos** 11
6. **Socialización y capacitación de la plataforma Q10 al equipo docente** 13
7. **Diseño e impresión de certificados** 14

1. Adquisición de la plataforma Q10

Para el desarrollo del componente formativo del proyecto, se realizó la adquisición de la plataforma educativa Q10, optando por el plan de Educación Superior, debido a que ofrecía las condiciones técnicas y operativas más adecuadas para responder a las necesidades del proceso de formación diseñado. Esta herramienta proporcionó un entorno virtual sólido, funcional y flexible, capaz de adaptarse a la estructura metodológica planteada para el acompañamiento a los participantes.

La selección de este plan obedeció a la necesidad de disponer de una solución tecnológica que permitiera gestionar de manera integral cada una de las etapas del proceso formativo, desde la organización de los cursos y la vinculación de usuarios, hasta el seguimiento al progreso de los beneficiarios y la aplicación de actividades evaluativas. De igual manera, la plataforma facilitó la creación de aulas virtuales, la disposición ordenada de contenidos, la programación de actividades académicas y la generación de reportes de seguimiento, aspectos fundamentales para asegurar la trazabilidad, el control y la adecuada gestión del proceso de formación.

Ilustración 1: Gestión Académica del plan de Educación Superior de Q10



Fuente: https://www.q10.com/Colombia/EducacionSuperior

La plataforma Q10 permitió reunir en un solo espacio digital todos los elementos del proceso formativo, lo que facilitó a los participantes el acceso a los contenidos, la

consulta de materiales de apoyo, la visualización de las sesiones grabadas y el desarrollo de las actividades de evaluación. Esto hizo posible que cada beneficiario pudiera avanzar de manera más ordenada en su proceso de aprendizaje, contando con una herramienta práctica y de fácil consulta para revisar la información cuando lo necesitara. De igual manera, la plataforma brindó al equipo del proyecto la posibilidad de hacer seguimiento individual al progreso de los participantes, aspecto clave para acompañar de manera más cercana su avance y verificar el cumplimiento de las actividades programadas.

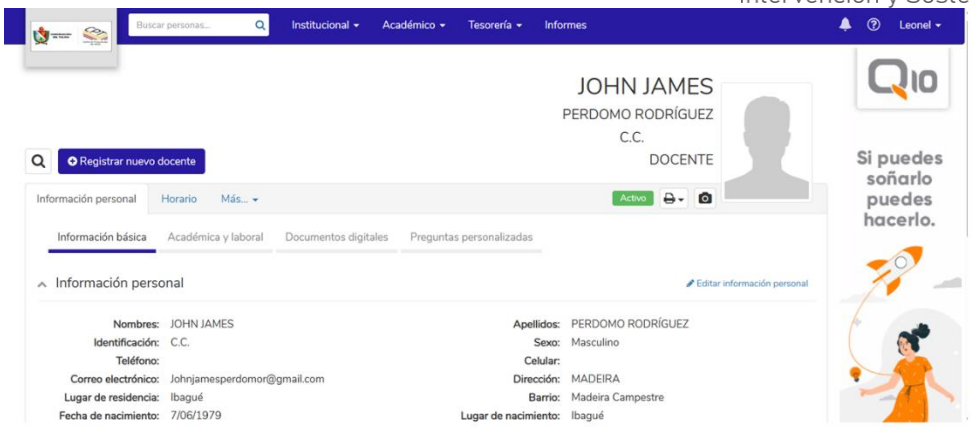
Asimismo, el plan de Educación Superior ofreció funcionalidades que aportaron mayor estructura y formalidad al desarrollo de la formación, como la organización por módulos, la asignación de actividades evaluativas, el control de accesos y la generación de certificados. En este sentido, la adquisición de Q10 no solo respondió a una necesidad tecnológica, sino que se convirtió en un apoyo estratégico para garantizar un proceso formativo más organizado, accesible y trazable, en coherencia con los objetivos del proyecto y con las características de la población beneficiaria.

2. Configuración e implementación de la plataforma Q10

Una vez adquirida la plataforma Q10, se dio inicio al proceso de configuración e implementación, con el objetivo de dejar listo el entorno virtual para el desarrollo del proceso formativo.

En una primera fase, se realizó la creación y registro del docente dentro de la plataforma, cargando su información básica y generando su respectivo usuario de acceso. Este proceso permitió vincular al docente con los cursos asignados.

Ilustración 2: Registro de docente



Fuente: Plataforma Q10 – Usuario CPT

Se llevó a cabo la creación y parametrización del programa “Asociaciones 2025” en la plataforma Q10, con el propósito de disponer de una estructura académica y operativa que permitiera organizar de manera adecuada el proceso de formación. Esta configuración inicial incluyó la definición del programa dentro del sistema, el ajuste de sus parámetros generales y la preparación del entorno virtual necesario para alojar los contenidos, registrar a los participantes y facilitar el seguimiento a su proceso de aprendizaje.

Como parte de esta configuración, posteriormente se realizó la creación del pensum académico, estructurando las asignaturas que harían parte del proceso formativo de acuerdo con los objetivos del proyecto y las necesidades identificadas en la población beneficiaria. En este diseño se integraron módulos como Enfoque social y comunitario, Fortalecimiento organizacional y Gestión administrativa, concebidos para aportar al desarrollo de capacidades asociativas, al fortalecimiento de la participación colectiva y al mejoramiento de habilidades para la organización y sostenibilidad de las unidades productivas. Esta organización curricular permitió que la formación tuviera una secuencia clara, coherente y alineada con los propósitos de fortalecimiento contemplados en el proyecto.

Ilustración 3: Visualización programa académico “ASOCIACIONES 2025”,



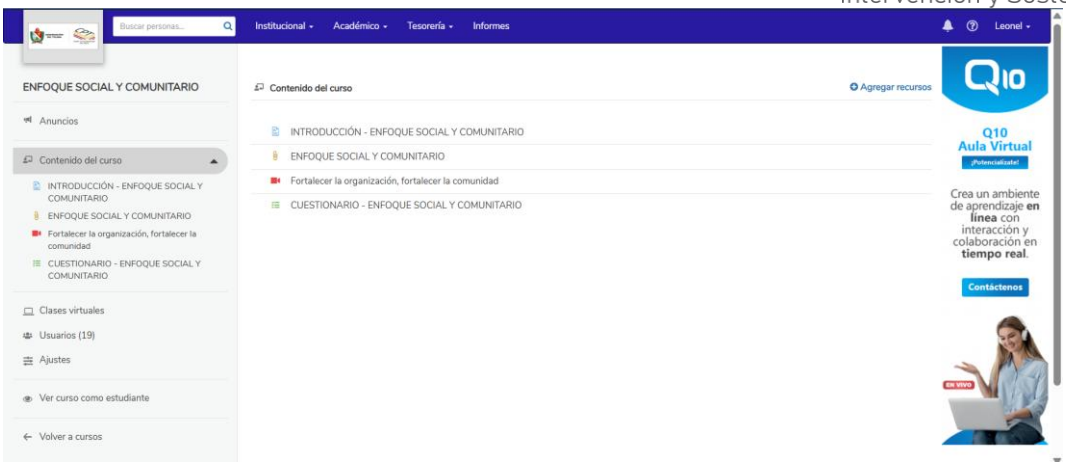
Fuente: Plataforma Q10 – Usuario CPT

3. Adaptación del Contenido Curricular a la Plataforma Q10

La adaptación del contenido curricular a la plataforma Q10 se llevó a cabo tomando como punto de partida el Plan de Formación previamente definido y el material pedagógico suministrado por CORPOSOCIAL y su equipo docente. El objetivo fue trasladar estos contenidos al entorno virtual de una manera organizada y funcional, de tal forma que los participantes pudieran encontrar cada módulo con claridad y avanzar en su proceso de aprendizaje siguiendo una ruta lógica, ordenada y coherente con la estructura formativa planteada.

Para lograrlo, se revisaron, ajustaron y organizaron los materiales en formato digital, procurando que cada recurso mantuviera una relación directa con los objetivos de aprendizaje, la metodología establecida y las características de la población beneficiaria. Más allá de una simple carga de información en la plataforma, este proceso buscó que los contenidos fueran presentados de manera clara, cercana y progresiva, facilitando su comprensión y consulta por parte de los participantes, así como una navegación más amigable dentro del aula virtual. De esta manera, se favoreció una experiencia formativa más accesible, ordenada y pertinente para quienes hicieron parte del proceso.

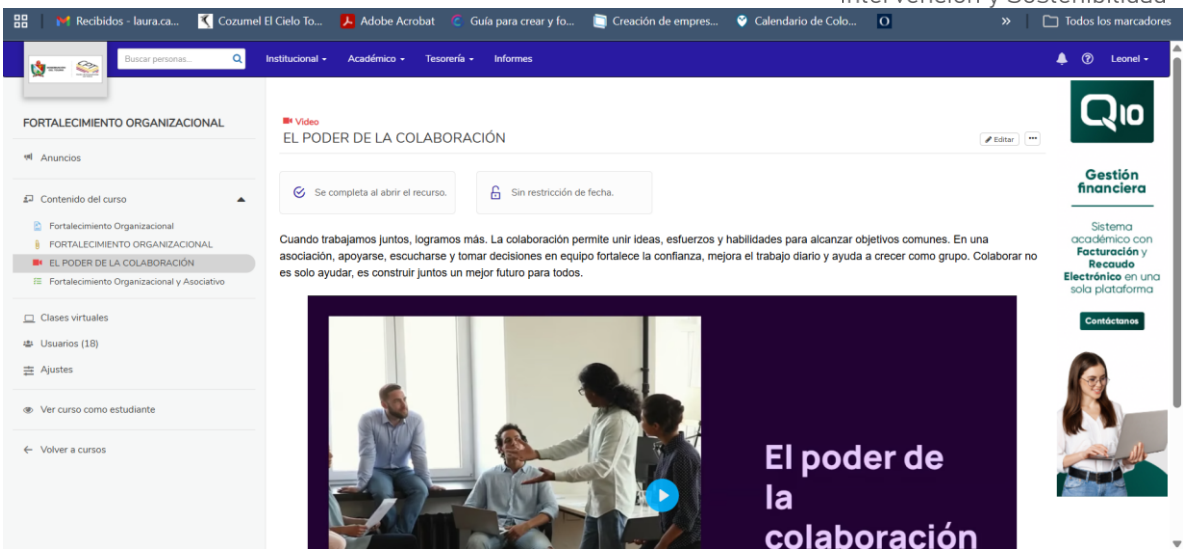
Ilustración 4: Contenido del curso de Enfoque social y comunitario



Fuente: Plataforma Q10 Usuario CPT

Cada módulo fue configurado en la plataforma Q10 como una unidad de aprendizaje independiente, incorporando los distintos recursos pedagógicos definidos para el proceso, tales como presentaciones, videos de apoyo y cuestionarios de evaluación. Esta organización permitió que los participantes accedieran a los contenidos de manera clara y secuencial, siguiendo la ruta establecida en el proceso formativo y fortaleciendo su aprendizaje mediante el uso de diferentes recursos y formatos didácticos. (**ver Anexo 1. Contenidos de los cursos del programa de Asociaciones**)

Ilustración 5: Visualización dentro del curso de Fortalecimiento organizacional



Fuente: Plataforma Q10 Usuario CPT

Asimismo, la plataforma Q10 no solo permitió organizar de manera adecuada los contenidos del curso, sino que también se consolidó como una herramienta fundamental para el seguimiento al avance de los participantes, labor que fue desarrollada por CORPOSOCIAL. A través de este entorno virtual fue posible monitorear el progreso de cada beneficiario, gestionar las evaluaciones y mantener un registro claro de cada etapa del proceso formativo, lo que facilitó un control más ordenado, oportuno y trazable sobre la participación y el cumplimiento de las actividades programadas.

4. Vinculación de participantes a la plataforma

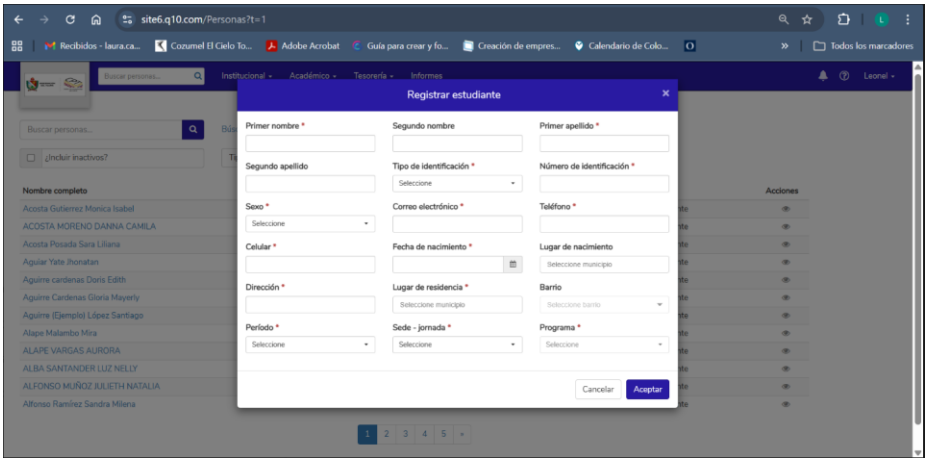
Una vez se completó la configuración del programa en la plataforma Q10, se dio paso al proceso de vinculación de los participantes, con el fin de asegurar su acceso oportuno al entorno virtual y facilitar su incorporación al proceso de formación. Esta etapa fue clave para dejar habilitadas las condiciones necesarias para que cada beneficiario pudiera ingresar a la plataforma y comenzar su recorrido formativo de manera organizada.

En este proceso se realizó el registro de los 16 estudiantes beneficiarios, incorporando en el sistema la información básica requerida para su creación como usuarios, entre ella los datos personales, el número de documento de identidad, el

correo electrónico y el número de contacto. Con ello, se conformó el perfil individual de cada participante dentro de la plataforma y se formalizó su inscripción al programa, permitiendo el acceso a los módulos, materiales de apoyo, sesiones programadas y actividades evaluativas.

Esta actividad fue fundamental para la adecuada organización del componente formativo en el entorno virtual, ya que permitió consolidar un registro completo y ordenado de los beneficiarios vinculados. Asimismo, facilitó la posterior asignación de usuarios, contraseñas y contenidos, al tiempo que sentó las bases para realizar el seguimiento individual al avance de cada participante durante el desarrollo del programa.

Ilustración 6: Registro de Estudiantes



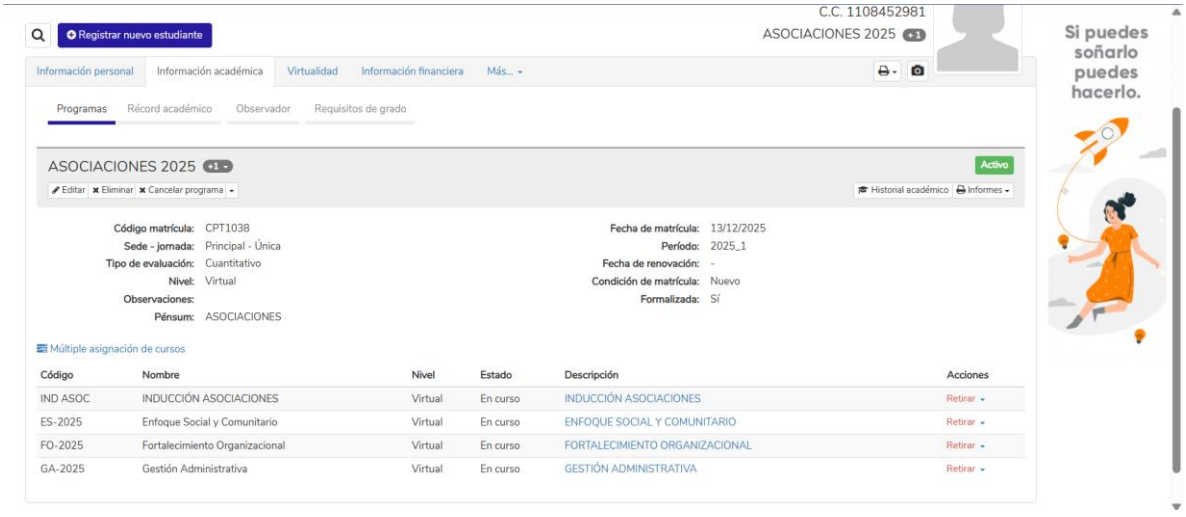
Fuente: Plataforma Q10 Usuario CPT

Posteriormente, los participantes fueron matriculados en el programa **"Asociaciones 2025"** y vinculados a los módulos definidos dentro de la ruta de formación. Con este paso, cada beneficiario quedó formalmente integrado al proceso y con acceso a los espacios de aprendizaje que habían sido organizados en la plataforma.

De esta manera, la matrícula no solo permitió oficializar su participación, sino también dar orden a su recorrido dentro del entorno virtual, facilitando que cada persona pudiera avanzar de manera clara en los módulos programados y consultar,

en el momento que lo necesitara, los recursos y materiales dispuestos para apoyar su aprendizaje.

Ilustración 7: Vinculación del estudiante a los cursos del Programa



Fuente: Plataforma Q10 Usuario CPT

De manera paralela al registro de los beneficiarios en la plataforma, se generaron las credenciales de acceso para cada participante, asignando usuario y contraseña con una lógica sencilla y fácil de recordar. En la mayoría de los casos, esta configuración se realizó con base en el número de documento, con el fin de reducir posibles barreras de ingreso y facilitar el acceso inicial al entorno virtual de aprendizaje.

Una vez quedaron habilitados los accesos, las credenciales fueron compartidas con los participantes, principalmente a través de WhatsApp, ya que este canal permitió una comunicación más ágil, directa y cercana. Junto con esta información, también se enviaron indicaciones básicas para el ingreso a la plataforma, de modo que cada beneficiario pudiera iniciar sesión, ubicar su programa y comenzar a familiarizarse con los contenidos dispuestos en Q10 de una manera más simple y acompañada.

Como parte de este proceso, el primer acercamiento formal a la plataforma se realizó mediante una sesión virtual desarrollada el 15 de diciembre, en la que se explicó de manera práctica el funcionamiento general de Q10 y la forma correcta de acceder al sistema. Durante este espacio, los participantes pudieron conocer el

entorno virtual, identificar la estructura de los módulos, visualizar el programa asignado y resolver inquietudes relacionadas con el uso de la herramienta. Este ejercicio fue importante para brindar mayor confianza en el manejo de la plataforma y fortalecer las condiciones de acceso desde el inicio del proceso formativo.

5. Creación y Divulgación De Manuales Didácticos

Con el propósito de facilitar el acceso, la comprensión y la apropiación de los contenidos del proceso formativo, se diseñaron y socializaron distintos materiales didácticos de apoyo, orientados a acompañar a los participantes tanto en el manejo de la plataforma como en el desarrollo de cada uno de los módulos de formación. Estos recursos fueron concebidos como herramientas complementarias para hacer más sencillo el ingreso al entorno virtual, fortalecer la autonomía de los beneficiarios y favorecer una experiencia de aprendizaje más clara, cercana y accesible.

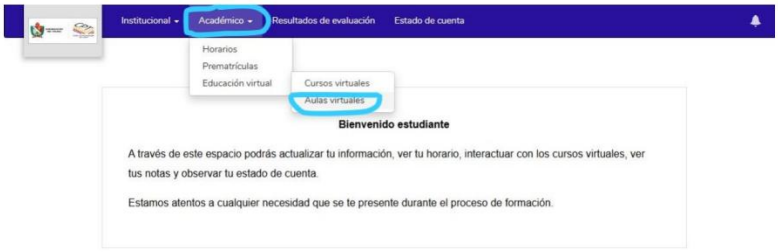
Como parte de esta estrategia, en primer lugar se realizó una sesión virtual de inducción a la plataforma, en la cual se brindó una explicación general sobre su funcionamiento, el procedimiento de ingreso, la navegación dentro del entorno virtual y la forma de acceder a los contenidos, actividades y sesiones programadas. Este espacio permitió orientar a los participantes en su primer acercamiento a Q10, resolver inquietudes iniciales y ofrecer una guía práctica que facilitara su interacción con la plataforma desde el inicio del proceso formativo.

De manera complementaria, se elaboraron y divulgaron materiales de apoyo orientados a reforzar esta inducción inicial, permitiendo que los beneficiarios contaran con orientaciones claras para consultar nuevamente cuando lo requirieran. Estos recursos buscaron responder a las necesidades de los participantes, especialmente de aquellos con menor familiaridad con herramientas tecnológicas, contribuyendo a disminuir barreras de acceso y a fortalecer su confianza en el uso del entorno virtual.

Se diseñó un tutorial en formato PDF, que fue enviado a los beneficiarios como guía práctica de consulta rápida, en el cual se resumían los pasos básicos para el ingreso y uso de la plataforma. Este material complementó los videos, facilitando el acceso a la información de manera sencilla y apoyando a los participantes en su proceso de familiarización con el entorno virtual.

Ilustración 8: Ejemplo tutorial ingreso plataforma

4. El siguiente paso es que aparecerán unas opciones de esta manera:

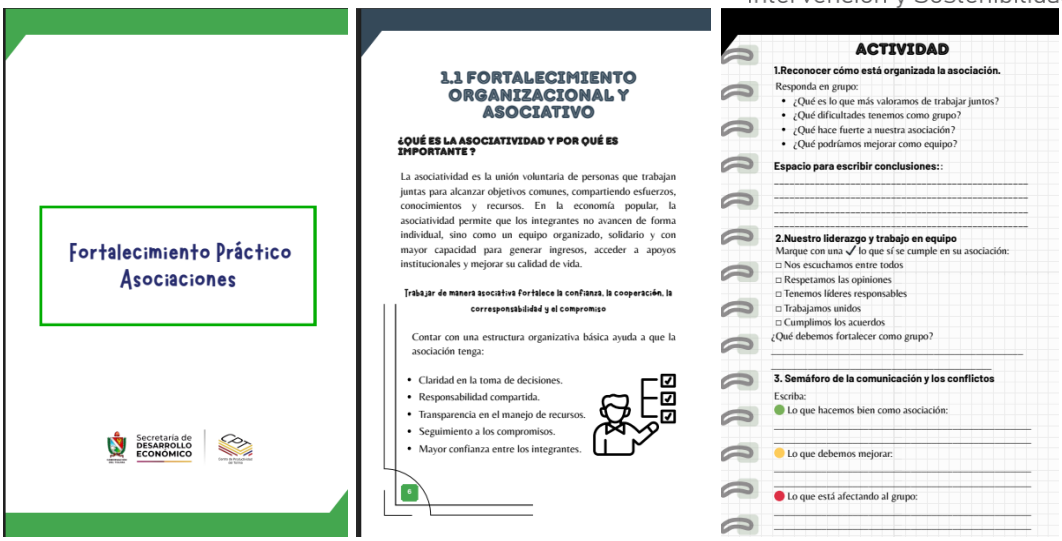


Fuente: Archivo Digital del Centro de Productividad del Tolima

Adicionalmente, se llevó a cabo la adaptación de la cartilla de formación para asociaciones, realizando los ajustes necesarios en su contenido para facilitar su entrega en formato digital durante las visitas de entrega de capital semilla. Este material fue pensado como un apoyo complementario al proceso formativo, ya que reunió de manera clara y organizada los principales temas trabajados a lo largo de las jornadas de formación, permitiendo que los beneficiarios contaran con una guía de consulta posterior.

Su presentación en formato digital hizo posible una entrega más práctica, ágil y accesible, facilitando que los participantes pudieran conservar el material y revisarlo nuevamente cuando lo consideraran necesario. De esta manera, la cartilla se convirtió en una herramienta útil para reforzar el aprendizaje autónomo, permitiendo que cada beneficiario retomara los contenidos de acuerdo con su ritmo, sus necesidades y su disponibilidad, incluso después de haber finalizado las jornadas de formación.

Ilustración 9: Cartilla Micronegocios



Fuente: Archivo Digital del CPT

6. Socialización y capacitación de la plataforma Q10 al equipo docente

Con el fin de garantizar un adecuado desarrollo del proceso formativo en el entorno virtual, se llevó a cabo una jornada de socialización y capacitación sobre el uso de la plataforma Q10, dirigida al equipo docente responsable de orientar los distintos módulos de formación. Este espacio buscó brindar a los docentes las herramientas necesarias para que pudieran desenvolverse con seguridad dentro de la plataforma y acompañar de manera efectiva a los participantes durante el desarrollo del programa.

Durante la jornada, el equipo docente tuvo la oportunidad de familiarizarse con el funcionamiento general de Q10, su estructura y las principales utilidades que ofrecía para el desarrollo del proceso académico. Se abordaron aspectos prácticos como el ingreso al sistema, la navegación por las aulas virtuales, la consulta de los contenidos cargados, la gestión de actividades académicas y la revisión del avance de los participantes, permitiendo que los docentes comprendieran de manera más clara cómo utilizar la herramienta en su labor formativa.

De igual manera, se orientó a los docentes sobre la forma de interactuar con los beneficiarios dentro del entorno virtual, resaltando la importancia de mantener un acompañamiento cercano, atender inquietudes de manera oportuna y promover una participación activa durante las sesiones sincrónicas y demás actividades del proceso. Asimismo, se socializó la estructura del programa previamente configurado

en la plataforma, incluyendo los módulos, los contenidos disponibles, los recursos pedagógicos y los instrumentos de evaluación, con el propósito de que el equipo formador contara con una visión clara de la ruta de aprendizaje y de los objetivos previstos para cada espacio de formación.

7. Diseño e impresión de certificados

Como parte del cierre del componente formativo, se llevó a cabo el diseño e impresión de los certificados de formación, con el propósito de reconocer de manera formal la participación de los beneficiarios y su cumplimiento en las actividades definidas dentro de la ruta de aprendizaje. En una primera etapa, se trabajó en el diseño de los certificados tomando como base los lineamientos institucionales del programa y procurando una presentación clara, organizada y acorde con el carácter del proceso. Para ello, se definieron aspectos esenciales como la estructura del documento, los datos que debía contener —entre ellos el nombre del participante, número de documento, nombre del programa, intensidad horaria y entidad responsable—, así como elementos visuales relacionados con la tipografía, los colores y la distribución gráfica, logrando una pieza sobria, comprensible y con adecuada presentación institucional.

Posteriormente, una vez verificados los criterios de cumplimiento establecidos para la finalización del curso, se avanzó en la impresión de los certificados correspondientes a los beneficiarios que culminaron satisfactoriamente el proceso. Esta etapa permitió contar con los soportes físicos necesarios para su entrega y brindar a cada participante un respaldo tangible de la formación recibida. En ese sentido, el diseño e impresión de los certificados no solo representó una actividad de cierre, sino también una forma de valorar el esfuerzo realizado por los beneficiarios, fortalecer la trazabilidad del proceso y dejar constancia del acompañamiento formativo desarrollado con los micronegocios participantes..

Ilustración 10: Certificado de Formaciones



GOBERNACIÓN DEL TOLIMA
Secretaría de DESARROLLO ECONÓMICO
CPT Centro de Productividad del Tolima

EN EL MARCO DEL CONVENIO 4061 DE 2025

CERTIFICAN QUE

CECILIA ROMERO ROJAS

Identificado con C.C 38.285.896

Asistió a los talleres del:

PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE MICRONEGOCIOS TENDEROS

DICIEMBRE 26 DE 2025

YOLANDA NASAYO BRAVO
SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO

TERESA SANTOFIMIO VARÓN
DIRECTORA EJECUTIVA CPT

Fuente: Archivo Digital del CPT

Posteriormente, se procedió a la generación de los certificados individuales, a partir de la información validada en la plataforma Q10, asegurando que cada documento reflejara correctamente los datos del participante y el cumplimiento de los criterios establecidos para la certificación.

Una vez generados, se realizó la impresión de los certificados en formato físico, utilizando materiales adecuados que garantizaran su durabilidad y presentación. Este proceso permitió contar con documentos formales que respaldan la participación de los beneficiarios en el programa de formación.

Ilustración 11: Entrega de Certificados



Fuente: Archivo Digital del CPT

Finalmente, los certificados fueron entregados de manera presencial durante las visitas de entrega de capital semilla, lo cual permitió integrar el cierre del proceso formativo con el fortalecimiento productivo de las asociaciones, generando un espacio de reconocimiento directo a los participantes por su compromiso y participación.

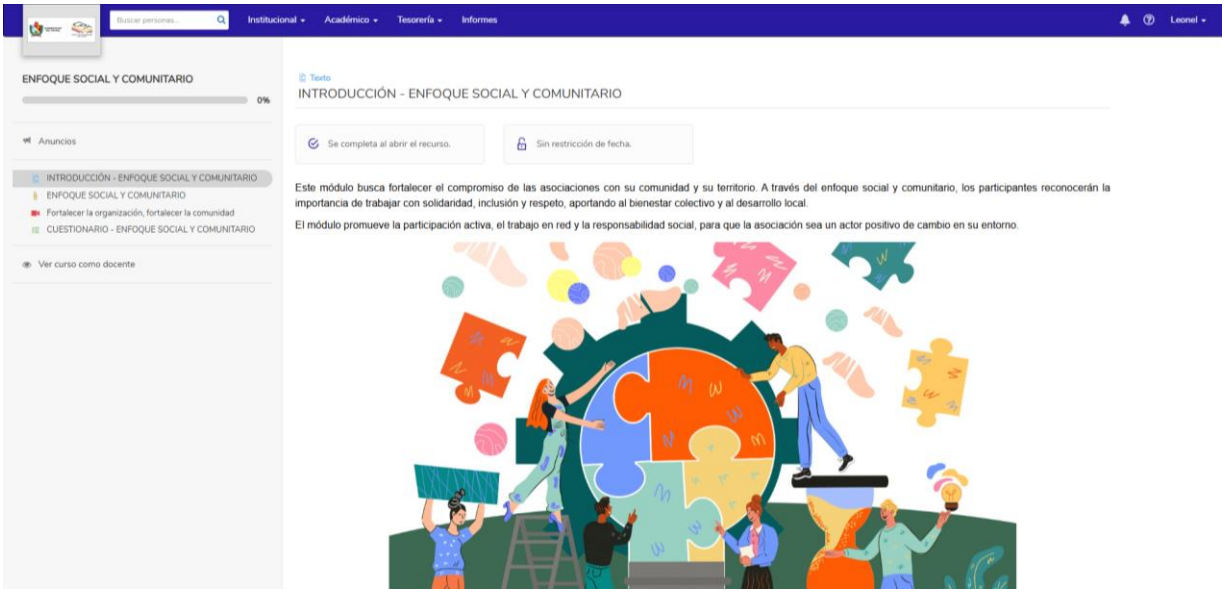
Anexo del

Informe de implementación de la estrategia formativa _asociaciones

Anexo 1. Contenidos de los cursos del programa de Asociaciones

CONTENIDO CURSO ENFOQUE SOCIAL Y COMUNITARIO

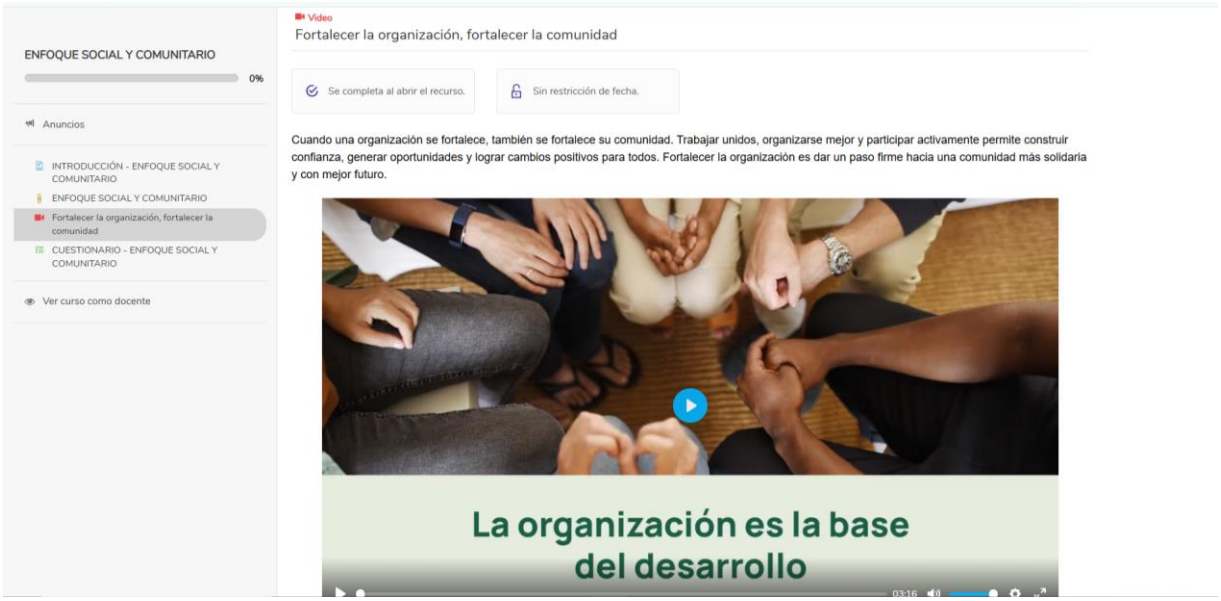
Inicio



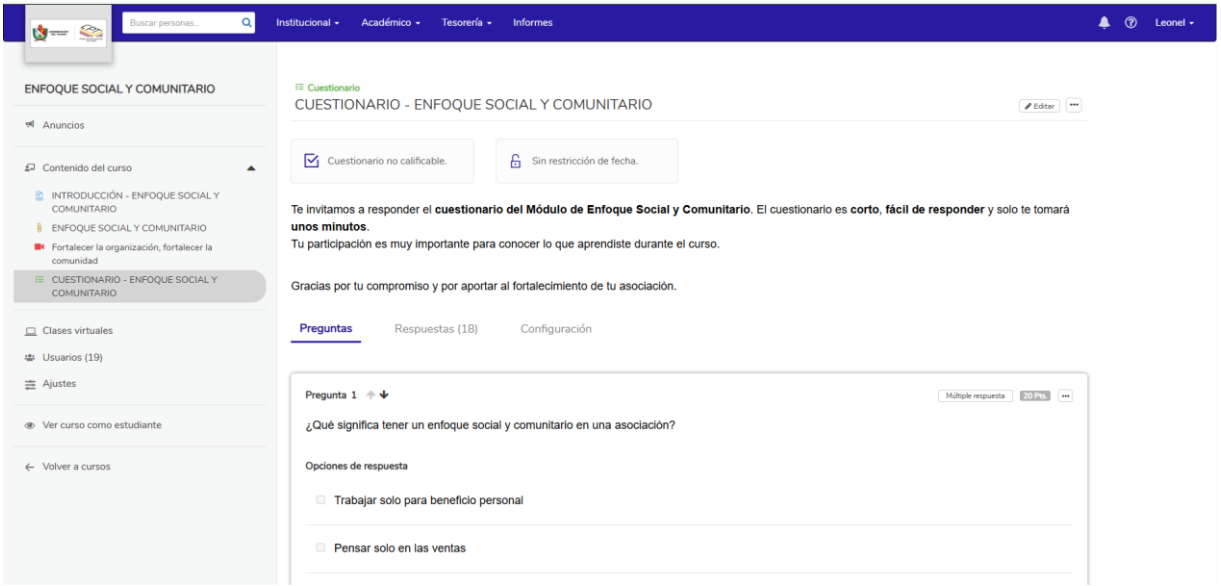
Presentación



Video Enfoque social y comunitario

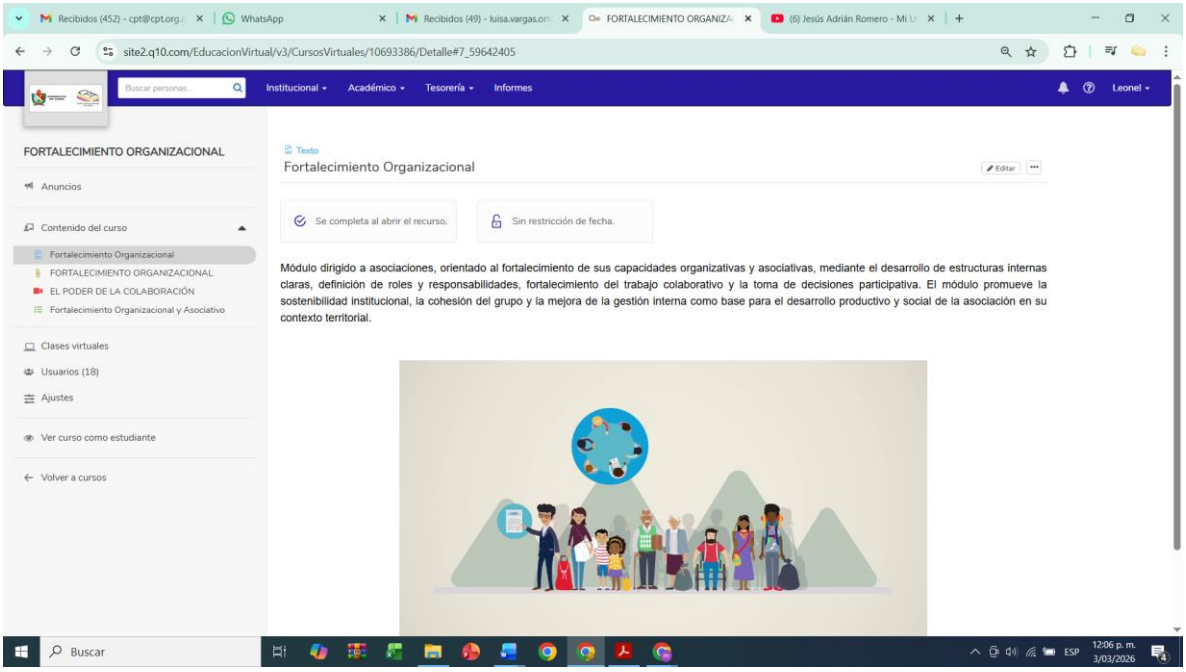


Cuestionario

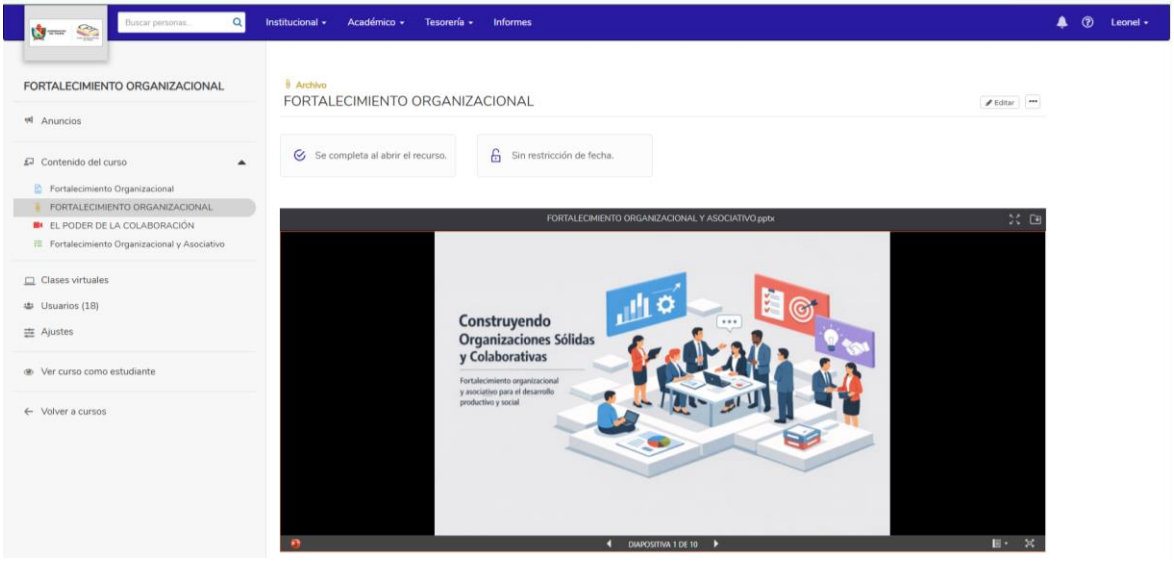


CONTENIDO CURSO FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

Inicio



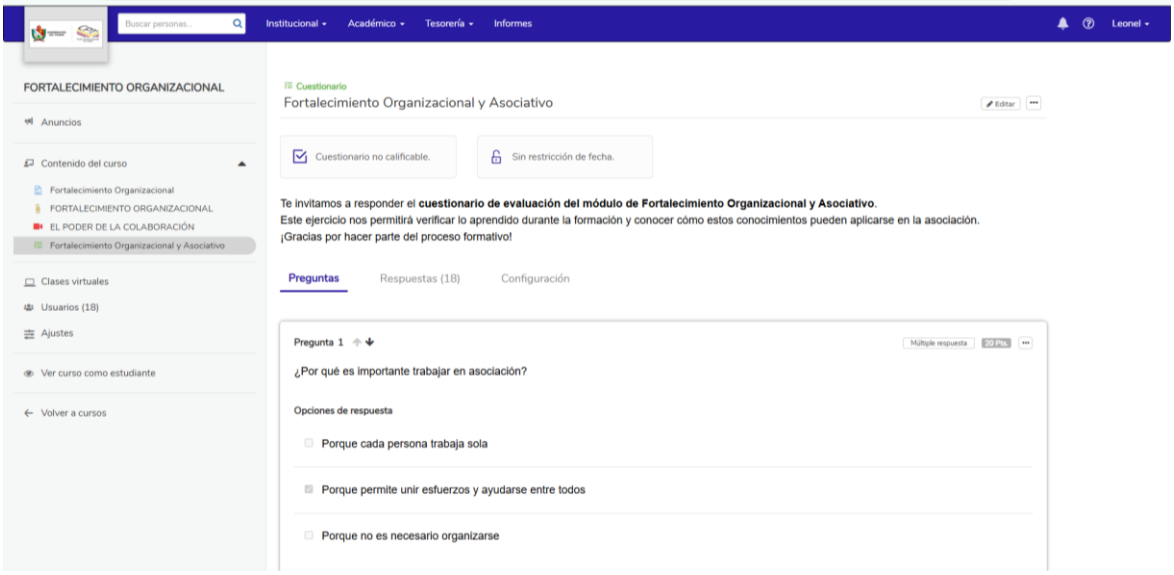
Presentación



Video

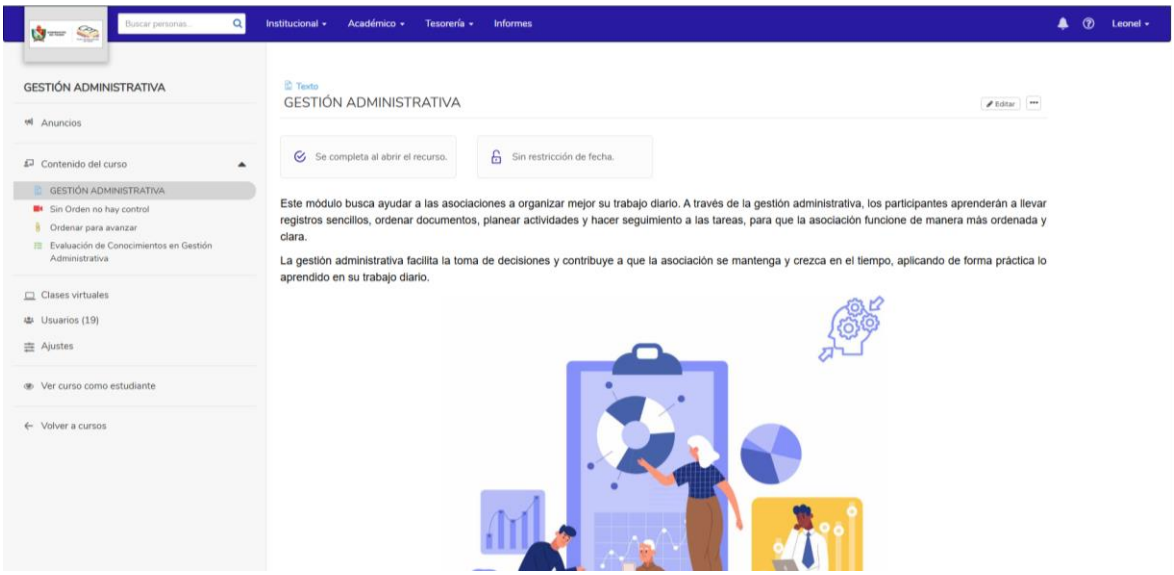


Cuestionario

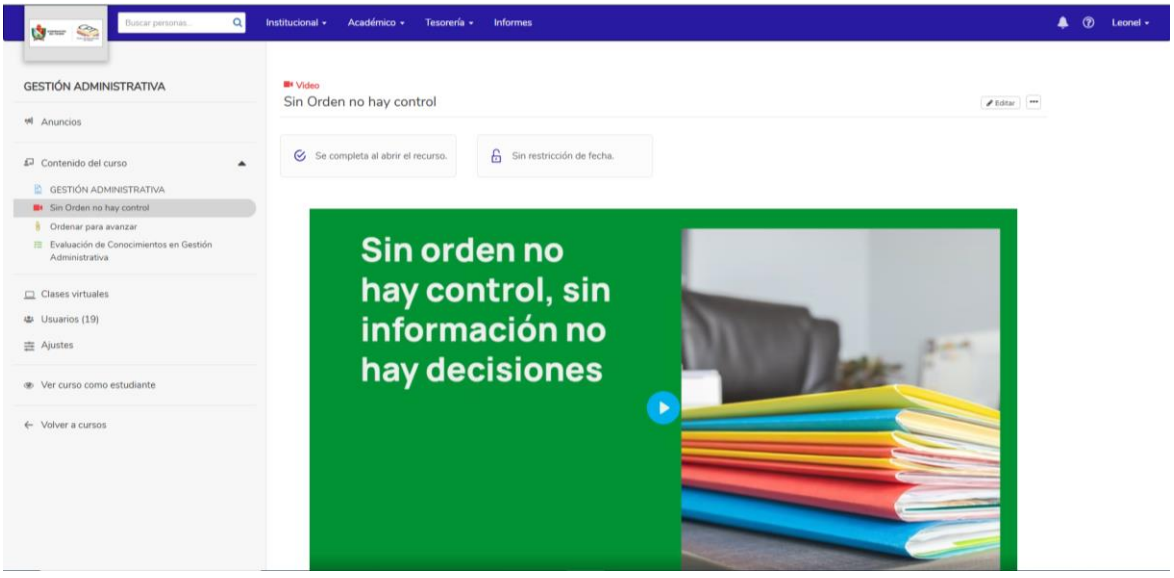


CONTENIDO CURSO GESTIÓN ADMINISTRATIVA

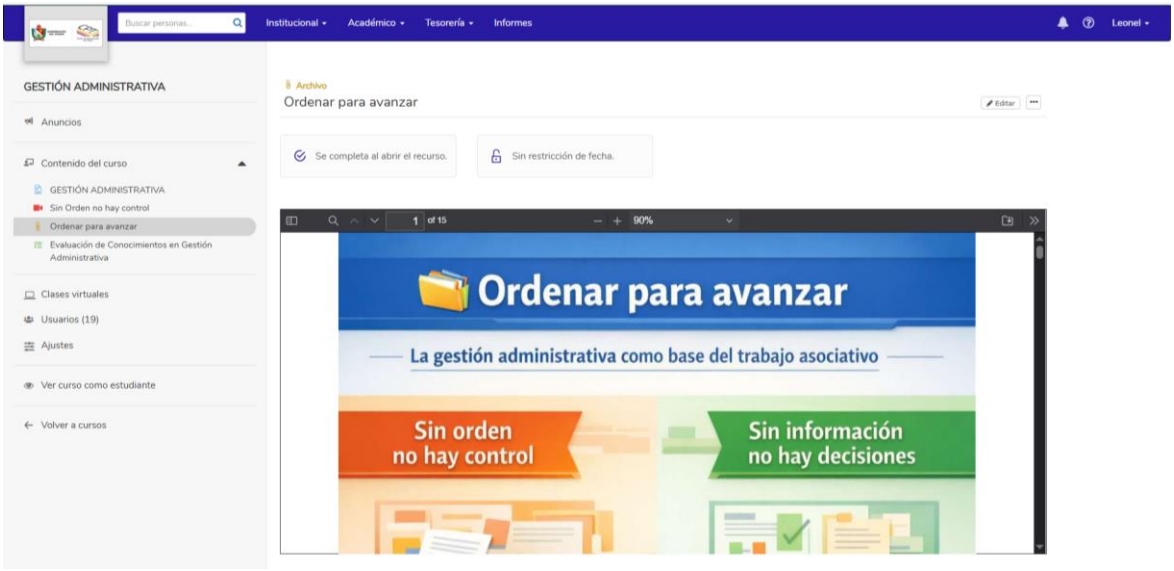
Inicio



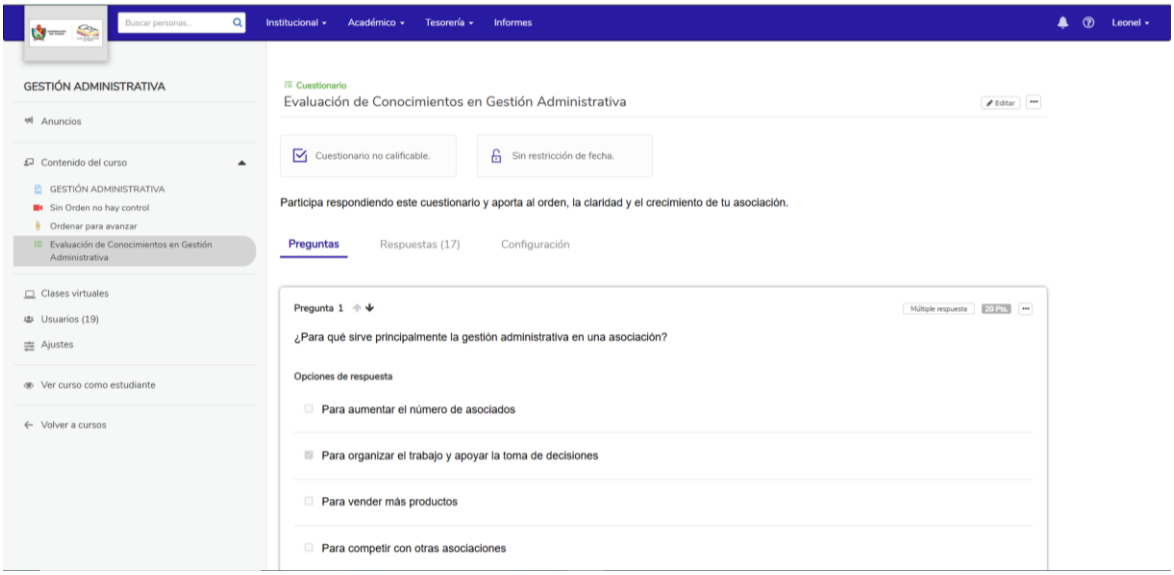
Video



Presentación



Cuestionario



CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA

Nit: 809004046-1 _7FR0TY1HS

Concepto FACTURA CORP -09 ACTIVIDADES VARIAS DESARROLLO CONTRATOS Pág: 1

CUENTAS POR PAGAR DE CONVENIOS No:

CCP - 20260402

Abr-06-2026

CODIGO	TERCERO	CCOSTO	DETALLE	DEBITO	CREDITO
920223	900409660 CORPORACION COLOMBIANA PARA EL DESARROLLO SOCIAL	783002	FACTURA CORP -09 ACTIVIDADES VARIAS DESARROLLO CONTRATOS	10,025,000.00	
910505	900409660 CORPORACION COLOMBIANA PARA EL DESARROLLO SOCIAL	783	FACTURA CORP -12ACTIVIDADES CONVE 4061 MICRONEGOCIOS		10,025,000.00

Elaboró	Revisó	Aprobó
CONTADOR		

Sumas iguales **10,025,000.00** **10,025,000.00**

FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA

Representación Gráfica

Datos del Documento

Código Único de Factura - CUFE :
460435c37e6448d9a60a21c0959fcb3c290d1ccb5425a9bbc461c6e68e9ddd60e860b1645bd08e0cf6a42fbbdb962f18

Número de Factura: CORP-9
Fecha de Emisión: 06/04/2026
Fecha de Vencimiento: 11/04/2026
Tipo de Operación: 10 - Estándar

Forma de pago: Crédito
Medio de Pago: Débito Ahorro
Orden de pedido:
Fecha de orden de pedido:

Datos del Emisor / Vendedor

Razón Social: CORPORACION COLOMBIANA PARA EL DESARROLLO SOCIAL
Nombre Comercial: CORPORACION COLOMBIANA PARA EL DESARROLLO SOCIAL
Nit del Emisor: 900409660
Tipo de Contribuyente: Persona Jurídica
Régimen Fiscal: R-99-PN
Responsabilidad tributaria: 01 - IVA
Actividad Económica: 9499

País: Colombia
Departamento: Tolima
Municipio / Ciudad: Ibagué
Dirección: CL 97 21 SUR 73 MONTES GRAN RESERVA AP 504 COND EL POBLADO
Teléfono / Móvil: 3163062117
Correo: corposocialtolima@gmail.com

Datos del Adquiriente / Comprador

Nombre o Razón Social: CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TECNOLOGICO DEL TOLIMA
Tipo de Documento: NIT
Número Documento: 809004046
Tipo de Contribuyente: Persona Jurídica
Régimen fiscal: R-99-PN
Responsabilidad tributaria: ZZ - No aplica

País: Colombia
Departamento: Tolima
Municipio / Ciudad: Ibagué
Dirección: Carrera 4H 92 AP 302 ED TORRE BILBAO BRR LA MACARENA
Teléfono / Móvil: 3167401260
Correo: cpt@cpt.org.co

Detalles de Productos

Nro.	Código	Descripción	U/M	Cantidad	Precio unitario	Descuento detalle	Recargo detalle	IMPUESTOS				Precio unitario de venta
								IVA	%	INC	%	
1	SERVICIOS DE CAPACITACION	SERVICIOS DE CAPACITACION EN PROCESOS EDUCATIVOS Y FORMATIVOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DE CAPACITACION	94	1,00	$ 10.025.000,00	$ 0,00	$ 0,00					$ 10.025.000,00

Notas Finales

SERVICIOS DE CAPACITACION EN PROCESOS EDUCATIVOS Y FORMATIVOS
Linea de negocio:

Datos Totales



Documento generado el:
06/04/2026 14:44:06
Documento validado por la DIAN:
06/04/2026 14:44:06
XML Generado por: Solución Gratuita DIAN
800197268
PDF Generado por: Solución Gratuita DIAN
Nit:800197268

MONEDA	COP
TASA DE CAMBIO	0

Subtotal	10025000
Descuento detalle	0,00
Recargo detalle	0,00
Total Bruto Factura	10025000
IVA	0,00
INC	0,00
Bolsas	0,00
Otros impuestos	0
Total impuesto (=)	0
Total neto factura (=)	10025000
Descuento Global (-)	0,00
Recargo Global (+)	0,00
Total factura (=) COP $	$ 10025000

Valores informativos

ANTICIPOS	
Anticipos	0

RETENCIONES	
Rete fuente	0,00
Rete IVA	0,00
Rete ICA	0,00

MONEDA	COP
TASA DE CAMBIO	

Subtotal	10.025.000,00
Descuento detalle	0,00
Recargo detalle	0,00
Total Bruto Factura	10.025.000,00
IVA	0,00
INC	0,00
Bolsas	0,00
Otros impuestos	0,00
Total impuesto (=)	0,00
Total neto factura (=)	10.025.000,00
Descuento Global (-)	0,00
Recargo Global (+)	0,00
Total factura (=) COP $	$ 10.025.000,00

Valores informativos

ANTICIPOS	
Anticipos	0,00

RETENCIONES	
Rete fuente	0,00
Rete IVA	0,00
Rete ICA	0,00

Numero de Autorización: 18764087842918 Rango desde: 1 Rango hasta: 20 Vigencia: 2027-01-28

CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha expedición: 07/04/2026 - 15:44:58
Recibo No. S001475737, Valor 12100

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN GRUQJAMxZQ

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=16 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LAS INSCRIPCIONES DEL REGISTRO DE ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO Y DE LA ECONOMIA SOLIDARIA, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón Social : CORPORACION COLOMBIANA PARA EL DESARROLLO SOCIAL
Sigla : CORPOSOCIAL
Nit : 900409660-3
Domicilio: Ibagué, Tolima

INSCRIPCIÓN

Inscripción No: S0504354
Fecha de inscripción: 26 de enero de 2011
Ultimo año renovado: 2026
Fecha de renovación: 31 de marzo de 2026
Grupo NIIF : GRUPO II

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : CL 97 21 SUR 73 MONTES GRAN RESERVA AP 504
Barrio : COND EL POBLADO
Municipio : Ibagué, Tolima
Correo electrónico : corposocialtolima@gmail.com
Teléfono comercial 1 : 3163062117
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : CL 97 21 SUR 73 MONTES GRAN RESERVA AP 504
Barrio : COND EL POBLADO
Municipio : Ibagué, Tolima
Correo electrónico de notificación : lualexa_64@hotmail.com

La persona jurídica **SI** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CONSTITUCIÓN

Por Acta No. 1 del 20 de enero de 2011 de la Asamblea Constitutiva de Ibague, inscrito en esta Cámara de Comercio el 26 de enero de 2011, con el No. 15836 del Libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se constituyó la entidad sin ánimo de lucro de naturaleza Corporativa denominada CORPORACION COLOMBIANA PARA EL DESARROLLO SOCIAL,

Sigla CORPOSOCIAL.

ENTIDAD QUE EJERCE INSPECCIÓN, VIGILANCIA Y CONTROL.

OFICINA ASUNTOS DELEGADOS DE LA NACION

TÉRMINO DE DURACIÓN

La persona jurídica no se encuentra disuelta y su duración es indefinida.

OBJETO SOCIAL

Objeto social: La corporacion colombiana para el desarrollo social tendrá como objeto social el diseño, la formulación, la ejecución y/ o la gerencia de proyectos de índole social, económico, y/ o de inversión socio-Económicos, para mejorar la calidad de vida a nivel local, regional y nacional, mediante la creación e innovación de ambientes empresariales en el sector público y privado, que contribuyan a la consolidación de una sociedad más justa y equitativa. También perseguir fines científicos, tecnológicos, culturales, recreativos, de servicio social y los demás que contribuyan al desarrollo social de los colombianos teniendo como soporte lo anterior. Se proponen los siguientes objetivos: Servir de apoyo en el cumplimiento de los fines esenciales del estado, conforme a lo consagrado en el artículo 2 de la constitución nacional. Fomentar el desarrollo humano y profesional de los asociados, y las relaciones entre los mismos, de manera que logren su progreso personal y grupal. Elaborar, promover, ejecutar y gerenciar planes, proyectos y programas relacionados con el estudio, la investigación y tratamiento de la sociedad en general. Participar como entidad fundadora o social en la organización de entidades que persigan objetivos similares o complementarios a los suyos la corporacion colombiana para el desarrollo social podrá desarrollar las siguientes actividades: Organizar las condiciones para desarrollar sus propias actividades, celebrar contratos y/o convenios y asociarse con otras entidades sin ánimo de lucro, de carácter nacional o internacional. Realizar, patrocinar, organizar, sistematizar toda clase de eventos, en el país o en el exterior, que contribuyan al cumplimiento del presente objeto social. Diseñar y desarrollar mecanismos de financiación y co-Financiación, inversiones a nivel nacional, internacional, necesarios para el financiamiento y sostenimiento de la corporacion colombiana para el desarrollo social, sus actividades y proyectos, utilizando en ambos casos los sistemas de cooperación, administración delegada de recursos, o cualquier otro medio. Efectuar todas las otras actividades y operaciones económicas, relacionadas desde o directamente con el objeto social, para el desarrollo del mismo, el bienestar de los asociados y la adquisición de bienes, muebles e inmuebles de la corporacion colombiana para el desarrollo social. Realizar, directa o indirectamente, por cuenta propia o ajena, sola o mediante consorcios, uniones temporales o alianzas estratégicas con organizaciones no gubernamentales u organizaciones de la sociedad civil o entidades del sector privado, nacionales o extranjeras, todas aquellas actividades encaminadas a: Proyectar,

ejecutar, administrar, coordinar, controlar o evaluar planes, programas o proyectos, orientados a buscar el bienestar de los asociados y el de los particulares, para tales efectos podrá asociarse, fusionarse, participar en uniones temporales, consorcios y elaborar convenios con otras personas naturales o jurídicas que desarrollen el mismo o similar objeto. Realizar asesorías profesionales y consultorías especializadas en las áreas: Contable, financiera, jurídica, de sistemas, de la salud, de ingeniería y demás ramas del conocimiento. Suministrar bienes en general, componentes, dispositivos, aparatos, vehículos, materias primas, repuestos, estructuras y mantenimiento en general, alimentos y comestibles, equipos hospitalarios, equipos y muebles de oficina, equipos de sistemas, ferretería y herramientas, maquinaria y aparatos, materiales de construcción, miscelánea, mobiliario hospitalario, papelería y cacharrería, productos de aseo, productos electrónicos y eléctricos, productos químicos e industriales, productos quirúrgicos, productos de optometría y oftalmología, equipos biomédicos, equipos y materiales de odontología, kits escolares, dotaciones para empresas públicas, privadas, escuelas, colegios, institutos técnicos y universidades. Estudio, factibilidad, diseño, proyecto, dirección, inspección, construcción, operación, explotación, mantenimiento preventivo y correctivo de obras civiles y arquitectura cualquiera sea su destino con todas sus obras complementarias; construcción de estructuras resistentes de todo tipo, tamaño y material, obras de urbanismo en lo que se refiere al trazado y organización de servicios públicos, estudio, proyecto y calculo en el aspecto de vías de comunicación y dirección, inspección, construcción explotación y/o mantenimiento de sistemas de transporte en todas sus formas; obras portuarias, de aeropuertos y navegación; obras viales y de vías férreas, obras de riego, desagüe y drenaje; obras de saneamiento urbano y rural; asesoramiento relacionado con planeación del uso y administración de los recursos hídricos, estudios hidrológicos y de agua subterránea; asuntos de ingeniería, legal, económica, financiera y arbitrajes; diseño de perímetros de protección; obras hidráulicas; obras viales y de vías férreas; estructuras de hormigón y de acero instalaciones hidromecánicas; planeamiento, administración y explotación de sistemas de transporte en general; estudios de tránsito en rutas y ciudades. Contribuir a la modernización de los servicios y la infraestructura del sector de la salud a nivel local, regional, y nacional en entidades públicas y privadas de cara al desarrollo e implementación del plan nacional de salud pública; la ejecución de programas de promoción y prevención en salud; saneamiento básico; programas de alimentos; salud mental; reducción del consumo de sustancias psicoactivas; violencia intrafamiliar; salud sexual y reproductiva; salud bucal, contribuir a la creación de ambientes favorables a la salud; reingeniería de los servicios de salud; coordinar programas para el fortalecimiento de la acción y participación comunitaria; contribuir al desarrollo de los planes territoriales de salud; participar en las redes sociales de apoyo que ayuden a diseñar estrategias para mejorar el sistema de salud; entornos saludables, implementación de la rehabilitación basada en la comunidad – r.B.C. Con el fin de fortalecer los servicios de apoyo a los diferentes grupos sociales en situación de discapacidad en los estratos 1, 2, y 3; suministrar kits para prevención y brigadas en salud y manejo de salones comunitarios. Suministrar servicios del programa de seguridad alimentaria como desayunos, refrigerios

y almuerzos escolares, almuerzos comunitarios, almuerzo para el adulto mayor, mercado social, alimentación para reclusos, alimentación para hospitales, alimentación institucional, paquetes complementarios para el hogar, paquetes complementarios para madres gestantes y lactantes, complementos nutricionales preparados y no preparados. Comercializar y distribuir equipos de cómputo, portátiles, servidores, impresoras, periféricos, partes para computadores de la más alta calidad y avanzada tecnología, de las mejores marcas. Distribuir también una gran variedad de periféricos y partes para pc, impresoras, monitores, escáner, tarjetas lectoras, estabilizadores, swithches para redes lógicas, software original, gps, para que las empresas funcionen dentro del marco de la legalidad y el respeto a los derechos de autor, también prestar los servicios técnicos de mantenimiento preventivo, correctivo y reparación de equipos de cómputo. Seleccionar y proveer personal eficiente y eficaz para fortalecer el talento humano de las empresas de los sectores público y privado, a través de abogados y especialistas jurídicos, asesores de imagen, auxiliares contables, administrativos y de sistemas, administradores: De empresas, financieros, agropecuarios, turísticos, hoteleros, de obras civiles, arquitectos, contadores públicos, economistas, ingenieros: Agroindustriales, agrónomos, civiles, de sistemas, en electrónica, industriales, logísticos, médicos veterinarios, mercadotecnitas, licenciados, personal de servicios generales: Aseadoras, carpinteros, celadores, conductores, electricistas, fontaneros, jardineros, mamposteros, mensajeros, profesionales en comercio internacional, politólogos, periodistas, publicistas y diseñadores gráficos, relacionistas públicos, en salud ocupacional y riesgos, sicólogos y sociólogos, y en general se suplirán las necesidades de personas a las empresas que lo requieran. Ofrecer asesorías y consultorías en revisoría fiscal para empresas públicas y privadas que lo requieran con el propósito de apoyar y controlar la aplicación de las normas que rigen la contratación, realizaremos auditoría interna como apoyo a la administración para mantener el control permanente dentro de la empresa y apoyar el cumplimiento de políticas, procedimientos y decisiones; también efectuamos auditoría externa para saber cómo funciona cada una de las áreas de la empresa, identificar debilidades de control y oportunidad de mejoramiento, conocer cómo utilizar mejor sus recursos y evitar la pérdida de esfuerzos, dinero y tiempo; de igual manera ejecutar auditoria de impuestos para saber si se está cumpliendo adecuadamente con sus obligaciones tributarias y hacer uso de los beneficios que las normas establecen para poyar el manejo y consolidación de la empresa, saneamiento fiscal y contable. Asesoría y capacitación en sistemas de información, documentación y archivística, organización de bibliotecas, centros de documentación, fondos documentales (archivos), elaboración y aplicación de tablas de retención documental t.R.D. (Ley 594 de 2000), y valoración documental (acuerdo 002 de 2004), levantamiento del inventario físico, soluciones para atender la radicación rápida de correspondencia integrándola al sistema de gestión documental, administración electrónica del enrutamiento de trámites y procesos, digitalización de documentos, microfilmación de documentos para entidades públicas y privadas. Consultorías para la implementación y estructuración del modelo estándar de control interno meci con el fin de dar cumplimiento a los parámetros establecidos en la ley 87 de 1993, de tal forma que se adopte una estructura de operación por procesos soportados en el control de la

estrategia, la gestión y la evaluación orientándose al logro de los objetivos institucionales y por ende a los objetivos planificados del orden nacional. Capacitar al personal de las empresas públicas y privadas para propugnar por la excelencia en la prestación de servicios y la optimización en el uso de los recursos mediante cursos, capacitaciones, talleres que desarrollen competencias mediante temas como el ahorro, las alianzas tácticas, como afrontar entrevistas y procesos de selección, comunicación, contabilidad básica, crecimiento personal, dirección estratégica, trabajo en equipo, educación ambiental, emprendimiento, endeudamiento, estrategias para gerenciar mi vida, finanzas personales, gestión en la administración de personal, hojas de vida, imagen y calidad de la empresa, inteligencia emocional, inversiones, lectura rápida, legislación laboral, liderazgo, logística, mercadeo y ventas, prevención de riesgos, protocolo, redacción y ortografía, relaciones humanas, sistemas, mantenimiento de computadores, y demás temas que complementen la oferta de acuerdo con los diagnósticos de necesidades. Tramitar la consecución de donaciones, auxilios, patrocinios, ayudas, asistencia y apoyos, provenientes de personas naturales o jurídicas nacionales y extranjeras para la implementación de proyectos que contribuyan al desarrollo de las regiones mediante la aportación de equipos, apoyos a brigadas de prevención, asistencia tecnológica, auxilios en dinero, ayudas en conocimiento, beneficios por compensación, cesión de patentes, colaboración interinstitucional, contribuciones en acciones, cooperación entre ongs, donativos en especie, enajenación de activos, endoso de títulos valores, entrega de muebles y enseres, patrocinio a programas sanitarios, sostenimiento financiero, transferencia de propiedades, traslado de excedentes productivos, traspaso de investigaciones. Evaluación de procesos con base en los estándares para el mejoramiento de la calidad, con el fin de alcanzar la certificación de los mismos, por parte de las entidades correspondientes, tales como icontec, sello de calidad, icontec certificación de calidad del servicio en la gestión, icontec certificación de procesos, icontec certificación de personal (competencias laborales), icontec instalaciones y montajes industriales - Imis, icontec certificación de sello ambiental colombiano, icontec sello de calidad hecho a mano, icontec certificación de muestras, icontec certificación de calidad turística, iso 901, iso 14000, ohsas 180001, iso 19011, iso 22000. Planificar y ejecutar reestructuraciones empresariales con base en la normatividad legal vigente y en los parámetros de la alta gerencia que contribuyan a la conservación y recuperación de la unidad productiva, la transparencia y equidad, la simplificación y racionalización de procedimientos, entender que las soluciones dependen de la voluntad y racionalidad de las partes, los parámetros de la alta gerencia, el mejoramiento de los medios de prevención, el presupuesto para el proceso, el reconocimiento de los derechos de las partes. Mejorar la productividad generando valor agregado en lo económico, ético y social mediante la creación de cadenas productivas, asociaciones como organizaciones competitivas, la trasferencia tecnológica, el desarrollo de programas sistematizados, el empoderamiento corporativo, el mantenimiento preventivo de equipos y maquinaria. Promover el desarrollo empresarial utilizando las nuevas tecnologías de la información y la comunicación t. I.C. S, el benchmarking, los consorcios de participación, las agremiaciones de exportadores, las comercializadoras internacionales, las licencias de explotación, el comercio

electrónico de datos, el outsourcing, el joint ventures. Mejoramiento de la imagen corporativa a través de estrategias de mercadeo, la cultura de responsabilidad social del marketing, el manejo ético de la tecnología, el marketing internacional, el monitoreo de las tendencias de consumo, la publicidad no contaminante, la promoción sustentable, el seguimiento post – venta, los sistemas de información e investigación de mercados y las tácticas de mercados globales. Reingeniería de procesos con el fin de mejorar la administración, la acumulación de reservas, la capacidad de reacción frente a las contingencias, la estructura organizacional, la productividad, la rentabilidad, las destrezas laborales, las relaciones humanas internas, las ventas, el liderazgo directivo y el manejo presupuestal de las empresas públicas y privadas. Asesorías y consultorías en logística empresarial para aportar al desarrollo de la competitividad y el mejoramiento de la rentabilidad de las empresas públicas y privadas en colombia por medio de la aplicación del concepto gerencial de la logística y su integración en la producción, la comercialización nacional e internacional, así como la administración de la cadena de abastecimiento dentro del ámbito de la globalización de la economía y las aplicaciones del comercio internacional en el nuevo contexto de la organización mundial del comercio o.M.C., Haciendo énfasis en la protección del medio ambiente y el uso de las nuevas tecnologías no contaminantes. Delinear perfiles profesionales y analizar el desempeño para mejorar el clima organizacional, con base en el diagnostico situacional de las empresas públicas y privadas de cara a las tendencias que buscan la agilización de los trámites para maximizar la gestión de los procesos. Participar en licitaciones públicas y privadas con el fin de proveer bienes y servicios de la más alta calidad, en las condiciones requeridas, con el tiempo acordado, cumpliendo con los estándares de calidad demandados y llenando los requisitos establecidos por la empresa convocante. Gestionar el apalancamiento de proyectos con entidades financieras para fortalecer patrimonialmente las empresas públicas y privadas con el fin de alcanzar las metas trazadas en el plan de desarrollo estratégico. Logística de eventos corporativos, empoderamiento empresarial, congresos, simposios, misiones comerciales, reuniones de integración para compañías, manejo de campañas publicitarias y de imagen, organización y operación de excursiones turísticas a nivel local, regional, nacional e internacional.

Patrimonio: El patrimonio de la corporación Colombiana para el desarrollo social es de veinte millones de pesos ($20.000.000.Oo), y podrá ser variable e ilimitado, y está constituido por los aportes iniciales donados por sus fundadores como consta en el acta de constitución, por los auxilios donados por personas naturales y jurídicas o por los bienes que a cualquier título adquiera, incluyendo ayudas de empresas extranjeras o de cualquier entidad privada. La organización y administración del patrimonio estará a cargo de la Junta Directiva, la cual delegara en el representante legal la responsabilidad de su manejo. Sus fondos serán depositados en una entidad financiera a través de una cuenta corriente o de ahorros, y solamente se destinara al cumplimiento de los objetivos

REPRESENTACION LEGAL

Los organos de administracion y control de la corporacion son los siguientes: - Asamblea general de asociados - Junta directiva - Director ejecutivo certifica el representante legal de la corporacion es el presidente, en las ausencias temporales o definitivas del presidente se supliran por el secretario, con todas sus derechos y prerrogativas, hasta tanto se realice la nueva eleccion cuando sea necesario. Mientras la corporacion no tenga director ejecutivo, el presidente de la junta directiva sera su representante legal, en ausencia temporales sera reemplazado por el presidente de la junta directiva, en caso de falta absoluta esta nombrara su reemplazo para el resto de periodo que falte.

FACULTADES Y LIMITACIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL

Funciones del representante legal el presidente es el representante de la corporacion colombiana para el desarrollo social en todos los actos que corresponden a la junta directiva. Por ello, será quién personalice las funciones de la misma. En especial debe: Cumplir y hacer cumplir los estatutos y reglamentos de la corporacion colombiana para el desarrollo social. Presidir las sesiones de la asamblea general y de la junta directiva. Presentar en las reuniones ordinarias de la junta directiva los informes que esta solicite. Realizar convocatoria para seleccionar el director ejecutivo. Representar a la corporacion colombiana para el desarrollo social en todas aquellas juntas y comisiones a las cuales pertenezca, por sí mismo o por medio de delegados personales. Convocar a la asamblea general a las sesiones de la junta directiva y presidirlas. Firmar las actas de las asambleas generales y de la junta directiva, una vez aprobadas. Dirigir la política de relaciones públicas de la corporacion colombiana para el desarrollo social. Todas las demás que le sean delegadas por la junta directiva. Funciones de la junta directiva atender la dirección y orientación de todas las actividades administrativas de la corporacion colombiana para el desarrollo social según lo dispuesto en este estatuto y su reglamento. Presentar ante la asamblea general, en las reuniones ordinarias, el programa anual de trabajo y ceñirse al plan básico aprobado por la misma. Presentar a la asamblea general, en las reuniones ordinarias, el presupuesto de ingresos y egresos para cada período y vigilar su ejecución. Arbitrar los recursos económicos de la corporacion colombiana para el desarrollo social y acordar las decisiones sobre inversiones de fondos. Crear los cargos que juzgue indispensables para la cumplida administración de la corporacion colombiana para el desarrollo social y señalarles sus funciones y asignaciones, o suprimirlos si es del caso cuando lo considere necesario. Promover y participar en instituciones independientes, a través de las cuales puedan cumplirse algunos de los objetivos de la corporacion colombiana para el desarrollo social. Acordar programas a través de los cuales se vaya a cumplir el objeto de la corporacion colombiana para el desarrollo social, la forma como deben ejecutarse los recursos, su financiación, los mecanismos de evaluación y control frente a estos programas. Autorizar la celebración de los actos y contratos cuya cuantía exceda doscientos (200) salarios mínimos legales mensuales vigentes. Resolver sobre la admisión, o exclusión de los socios de acuerdo con lo estipulado en estos estatutos y su reglamento. Crear su propio reglamento y el

de las autoridades y organismos de la corporacion colombiana para el desarrollo social. Decidir si deben ser aceptados o rechazados los legados, herencias o donaciones que se realicen hacia la corporacion colombiana para el desarrollo social. Así como también acordar la recepción de las cuotas e intereses sociales en compañías de cualquier género y decidir sobre el derecho de retracto cuando la corporacion colombiana para el desarrollo social pueda retraer. Aprobar los gravámenes o pignoraciones de bienes de la corporacion colombiana para el desarrollo social. Presentar a la asamblea, con el director ejecutivo, un informe completo sobre los estados financieros, proyectos y realizaciones del respectivo ejercicio. Distinguir y motivar en calidad de miembros benefactores, honorarios a las personas naturales y jurídicas que se hagan merecedoras de tal reconocimiento. Definir el perfil del director ejecutivo, el cual servirá para orientar la respectiva convocatoria y selección. Crear los comités operativos, según necesidades y suprimirlos cuando lo considere conveniente. Todas las demás que le sean asignadas o delegadas por la asamblea general y las que no correspondan a otros organismos por virtud de estos estatutos

NOMBRAMIENTOS

REPRESENTANTES LEGALES

Por Acta No. 6 del 08 de septiembre de 2017 de la Asamblea De Asociados , inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 01 de agosto de 2018 con el No. 26481 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
DIRECTOR EJECUTIVO	LUISA ALEXANDRA VILLA OLAYA	C.C. No. 28.540.152

ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
PRINCIPALES		
MIEMBRO JUNTA DIRECTIVA	YEISON FARID MENDEZ ORTIZ	C.C. No. 5.822.322
MIEMBRO JUNTA DIRECTIVA	JOHN JAMES PERDOMO RODRIGUEZ	C.C. No. 93.411.792
MIEMBRO JUNTA DIRECTIVA	LEYDI YURANY RINCON RODRIGUEZ	C.C. No. 65.631.908

Por Acta No. 1 del 20 de enero de 2011 de la Asamblea Constitutiva, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 26 de enero de 2011 con el No. 15836 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

PRINCIPALES

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION

MIEMBRO JUNTA DIRECTIVA	YEISON FARID MENDEZ ORTIZ	C.C. No. 5.822.322
MIEMBRO JUNTA DIRECTIVA	LEYDI YURANY RINCON RODRIGUEZ	C.C. No. 65.631.908

Por Acta No. 5 del 17 de febrero de 2016 de la Asamblea De Asociados, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 03 de marzo de 2016 con el No. 21665 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

PRINCIPALES

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
MIEMBRO JUNTA DIRECTIVA	JOHN JAMES PERDOMO RODRIGUEZ	C.C. No. 93.411.792

Por Acta No. 1 del 20 de enero de 2011 de la Asamblea Constitutiva, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 26 de enero de 2011 con el No. 15836 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

PRINCIPALES

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
MIEMBRO JUNTA DIRECTIVA	YEISON FARID MENDEZ ORTIZ	C.C. No. 5.822.322
MIEMBRO JUNTA DIRECTIVA	LEYDI YURANY RINCON RODRIGUEZ	C.C. No. 65.631.908

REFORMAS DE ESTATUTOS

Los estatutos de la sociedad han sido reformados así:

DOCUMENTO	INSCRIPCIÓN
*) Acta No. 5 del 17 de febrero de 2016 de la Asamblea De Asociados	21664 del 03 de marzo de 2016 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los Actos Administrativos de registro quedan en firme, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE, los sábados **NO** son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los Actos Administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún

recurso.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS – CIIU

Actividad principal Código CIIU: S9499
Actividad secundaria Código CIIU: No reportó
Otras actividades Código CIIU: No reportó

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, AGENCIAS Y SUCURSALES, QUE LA PERSONA JURÍDICA TIENE MATRICULADOS EN OTRAS CÁMARAS DE COMERCIO DEL PAÍS, PODRÁ CONSULTARLA EN WWW.RUES.ORG.CO.

INFORMA – TAMAÑO DE EMPRESA

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es MICRO EMPRESA.

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria : $0,00
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo – CIIU : S9499.

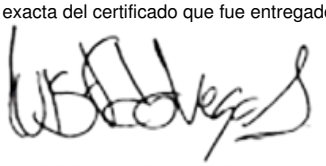
Este certificado refleja la situación jurídica registral de la entidad, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC), de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.



LUIS FERNANDO VEGA SAENZ
Secretario Jurídico

***** FINAL DEL CERTIFICADO *****

CÉDULA DE CIUDADANÍA

REPÚBLICA DE COLOMBIA

NUIP 28.540.152



Apellidos
VILLA OLAYA

Nombres
LUISA ALEXANDRA

Nacionalidad	Estatura	Sexo
COL	1.70	F

Fecha de nacimiento
04 JUN 1983

G.S.
A+

Lugar de nacimiento
IBAGUE (TOLIMA)

Fecha y lugar de expedición
04 OCT 2001, IBAGUE

Firma

Fecha de expiración
01 OCT 2031

00

000992688



REGISTRADOR NACIONAL
Alexander Vega Rocha

ICCOL000992688629001<<<<<<<<<<<
8306041F3110016COL28540152<<<5
VILLA<OLAYA<<LUISA<ALEXANDRA<<

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 141192371024

(415)7707212489984(8020) 000014119237102 4

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
9 0 0 4 0 9 6 6 0	3	Impuestos y Aduanas de Ibagué 9	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	
Persona jurídica 1			

Lugar de expedición	28. País	29. Departamento	30. Ciudad/Municipio

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres

35. Razón social
CORPORACION COLOMBIANA PARA EL DESARROLLO SOCIAL

36. Nombre comercial	37. Sigla
	CORPOSOCIAL

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Tolima 7 3	Ibagué 0 0 1

41. Dirección principal
CL 97 21 SUR 73 MONTES GRAN RESERVA AP 504 COND EL POBLADO

42. Correo electrónico corposocialtolima@gmail.com

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3 1 6 3 0 6 2 1 1 7	

CLASIFICACIÓN

Actividad económica				Ocupación	
Actividad principal		**Actividad secundaria**		**Otras actividades**			
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1	2	51. Código	52. Número establecimientos
8 5 5 3	2 0 2 3 0 2 0 1	8 5 5 1	2 0 2 3 0 2 0 1	8 5 5 9				

Responsabilidades, Calidades y Atributos

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
53. Código	5	7	1	4	4	2	4	8	5	2	5	5														

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar
07- Retención en la fuente a título de rent
14- Informante de exogena
42- Obligado a llevar contabilidad
48 - Impuesto sobre las ventas - IVA
52 - Facturador electrónico
55 - Informante de Beneficiarios Finales

Usuarios aduaneros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
54. Código										
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Exportadores					
55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3
		57. Modo			
		58. CPC			

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.

Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.

Firma autorizada:

984. Nombre VILLA OLAYA LUISA ALEXANDRA

985. Cargo Representante legal Certificado

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141192371024

(415)7707212489984(8020) **000014119237102 4**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
9 0 0 4 0 9 6 6 0	3	Impuestos y Aduanas de Ibagué	9	

Características y formas de las organizaciones

62. Naturaleza	2	63. Formas asociativas		64. Entidades o institutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados	
65. Fondos		66. Cooperativas		67. Sociedades y organismos extranjeros	
68. Sin personería jurídica		69. Otras organizaciones no clasificadas	8	70. Beneficio	2

Constitución, Registro y Última Reforma

Documento	1. Constitución	2. Reforma
71. Clase	0 1	0 4
72. Número	1	5
73. Fecha	2 0 1 1 0 1 2 0	2 0 1 6 0 2 1 7
74. Número de notaría		
75. Entidad de registro	0 3	0 3
76. Fecha de registro	2 0 1 1 0 1 2 6	2 0 1 6 0 3 0 3
77. No. Matrícula mercantil	S 0 5 0 4 3 5 4	S 0 5 0 4 3 5 4
78. Departamento	7 3	7 3
79. Ciudad/Municipio	1 6	1 6
Vigencia		
80. Desde	2 0 1 1 0 1 2 0	2 0 1 1 0 1 2 0
81. Hasta	2 0 9 9 1 2 3 1	2 0 9 9 1 2 3 1

Composición del Capital

82. Nacional	1 0 0 %
83. Nacional público	0 . 0 %
84. Nacional privado	1 0 0 . 0 %
85. Extranjero	0 %
86. Extranjero público	0 . 0 %
87. Extranjero privado	0 . 0 %

Entidad de vigilancia y control

88. Entidad de vigilancia y control: Gobernación 9

Estado y Beneficio

Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV
1	8 0	2 0 1 6 0 1 0 1		-
2		Año Mes Día		-
3		Año Mes Día		-
4		Año Mes Día		-
5		Año Mes Día		-

Vinculación económica

93. Vinculación económica	94. Nombre del grupo económico y/o empresarial	95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Matriz o Controlante	96. DV.

97. Nombre o razón social de la matriz o controlante

170. Número de identificación tributaria otorgado en el exterior	171. País	172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con EP	

173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Representación

001

Página 3 de 5 **Hoja 3**

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario 141192371024

(415)7707212489984(8020) **000014119237102 4**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
9 0 0 4 0 9 6 6 0	3	Impuestos y Aduanas de Ibagué	9

Representación

1

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación
REPRS LEGAL PRIN 1 8	2 0 1 7 0 9 0 8

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional
Cédula de Ciudadaní 1 3	2 8 5 4 0 1 5 2		

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres
VILLA	OLAYA	LUISA	ALEXANDRA

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

2

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

3

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

4

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

5

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141192371024

(415)7707212489984(8020) **000014119237102 4**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
9 0 0 4 0 9 6 6 0	3	Impuestos y Aduanas de Ibagué	9	

Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

	111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres	119. Razón social	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
1	Cédula de Ciudada 1 3	5 8 2 2 3 2 2		COLOMBIA 1 6 9	MENDEZ	ORTIZ	YEISON	FARID				2 0 1 1 0 1 2 0	
2	Cédula de Ciudada 1 3	9 3 4 1 1 7 9 2		COLOMBIA 1 6 9	PERDOMO	RODRIGUEZ	JOHN	JAMES				2 0 1 6 0 2 1 7	
3	Cédula de Ciudada 1 3	6 5 6 3 1 9 0 8		COLOMBIA 1 6 9	RINCON	RODRIGUEZ	LEIDY	YURANY				2 0 1 1 0 1 2 0	
4													
5													

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Revisor Fiscal y Contador

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario 141192371024

(415)7707212489984(8020) **000014119237102 4**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
9 0 0 4 0 9 6 6 0	3	Impuestos y Aduanas de Ibagué	9	

Revisor Fiscal y Contador

Revisor fiscal principal

124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Número de tarjeta profesional

128. Primer apellido	129. Segundo apellido	130. Primer nombre	131. Otros nombres

132. Número de Identificación Tributaria (NIT)	133. DV	134. Sociedad o firma designada

135. Fecha de nombramiento

Revisor fiscal suplente

136. Tipo de documento	137. Número de identificación	138. DV	139. Número de tarjeta profesional

140. Primer apellido	141. Segundo apellido	142. Primer nombre	143. Otros nombres

144. Número de Identificación Tributaria (NIT)	145. DV	146. Sociedad o firma designada

147. Fecha de nombramiento

Contador

148. Tipo de documento	149. Número de identificación	150. DV	151. Número de tarjeta profesional
Cédula de Ciudadanía 1 3	1 4 3 9 5 7 8 3	4	1 1 4 2 3 3

152. Primer apellido	153. Segundo apellido	154. Primer nombre	155. Otros nombres
LERMA	GALINDO	JAYSON	DUBAN

156. Número de Identificación Tributaria (NIT)	157. DV	158. Sociedad o firma designada

159. Fecha de nombramiento
2 0 2 0 0 2 0 3

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

CERTIFICACIÓN DE APORTES AL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL Y PARAFISCALES
ARTÍCULO 50 DE LA LEY 789 DE 2002

LUISA ALEXANDRA VILLA OLAYA, identificada como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de representante legal de la CORPORACIÓN COLOMBIANA PARA EL DESARROLLO SOCIAL – CORPOSOCIAL identificada con el Nit 900409660-3, certifico que de acuerdo con las obligaciones legales establecida en la materia y con la modalidad de contratación del personal que ejecuta nuestras actividades, esta entidad se encuentra al día con el sistema general de seguridad social integral (salud, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje, (Articulo 65 Ley 1819 de 2016)) durante los últimos seis (6) meses.

Lo anterior, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002.

En constancia de lo anterior, firmo este documento a los 06 días del mes de abril de 2026.

CORPOSOCIAL

LUISA ALEXANDRA VILLA OLAYA
CC. 28.540.152 de Ibagué
Representante Legal
Corporación Colombiana para el desarrollo social
CORPOSOCIAL
Nit: 900409660-3

ANEXOS INFORME GENERAL

Anexo 10. INFORME FORMACIONES MICRONEGOCIOS

INFORME DE FORMACIONES EN EL MARCO DEL PROYECTO FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE LOS ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y LOS MICRONEGOCIOS DEPARTAMENTO DEL TOLIMA, CON EL PROPÓSITO DE MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD

MICRONEGOCIOS

Ibagué, marzo de 2026

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.

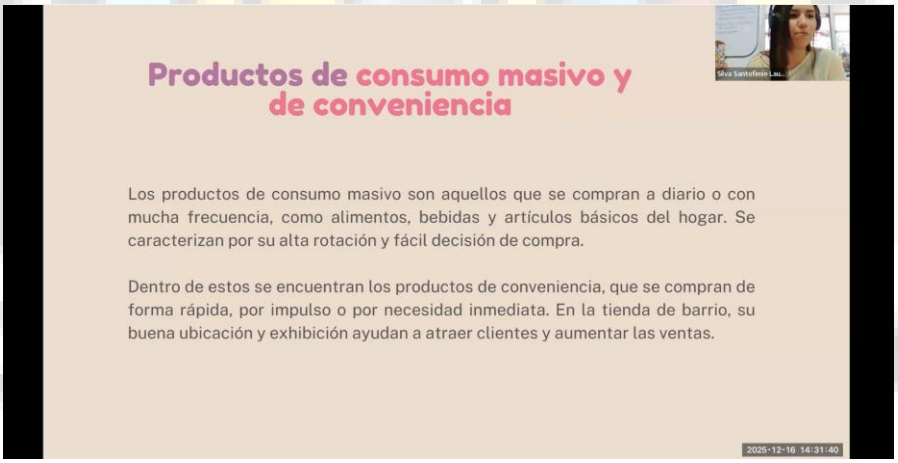
1. **MODELO DE NEGOCIO Y COMERCIALIZACIÓN (VITRINISMO)**

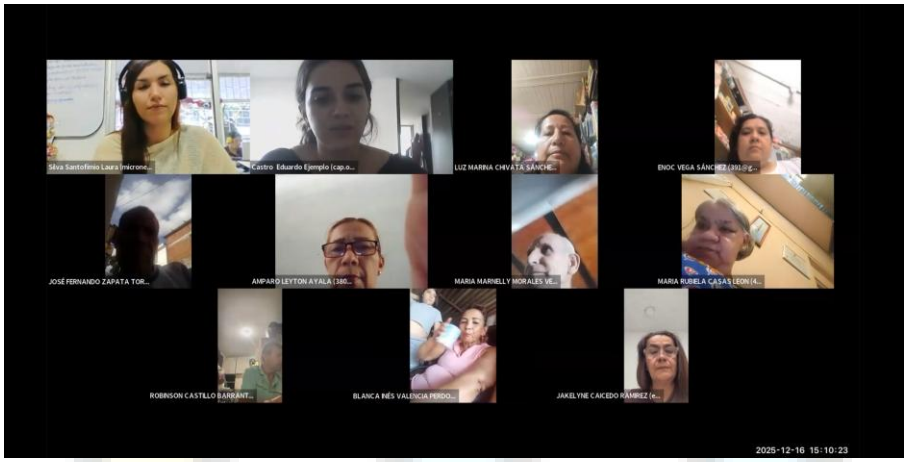
Durante el desarrollo de esta sesión se abordó, en primer lugar, la importancia de la tienda de barrio como un espacio que trasciende la venta de productos, al constituirse también en un punto de encuentro comunitario, una fuente de ingresos familiares y un canal cercano de abastecimiento para la población.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

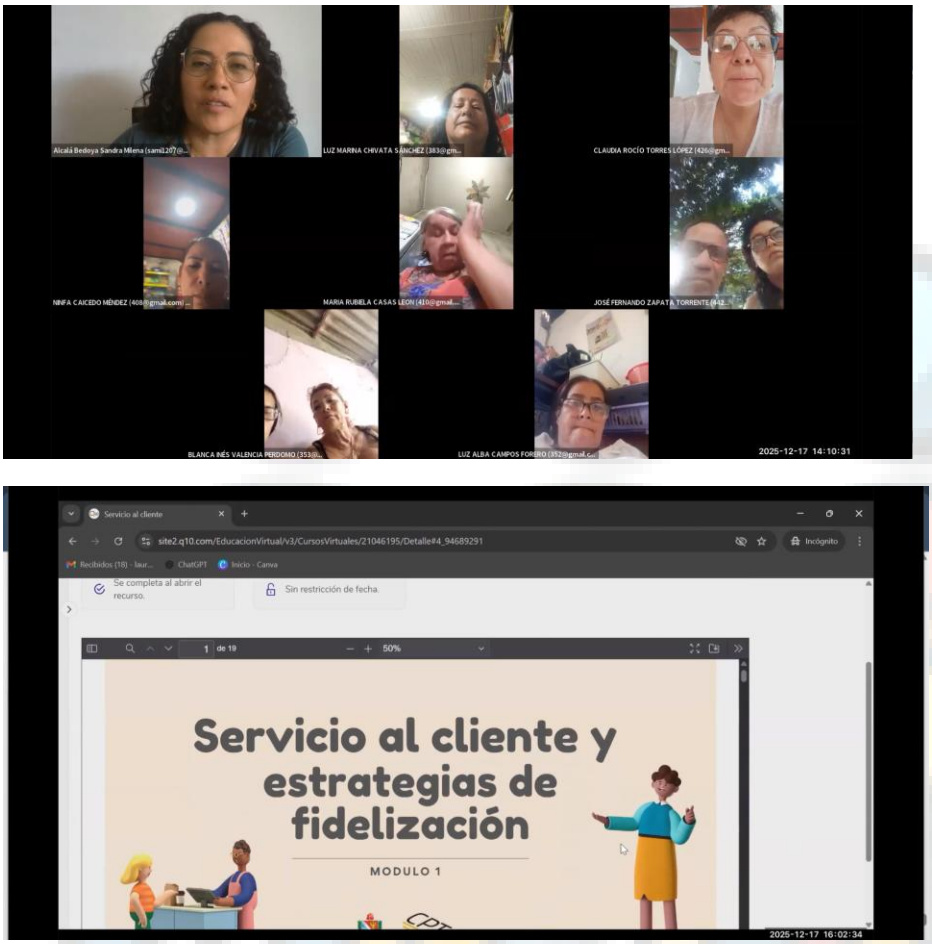
2. **Módulo 2. Servicio al Cliente**

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**

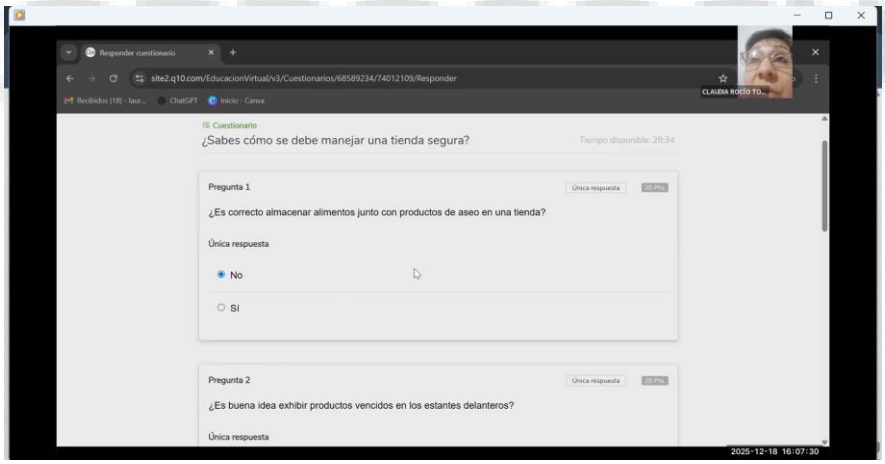
Durante el desarrollo de esta sesión se abordaron los principales lineamientos relacionados con las medidas sanitarias y el Plan Básico de Saneamiento como herramienta fundamental para garantizar condiciones adecuadas en los micronegocios tipo tienda. En un primer momento, se explicó el propósito del 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

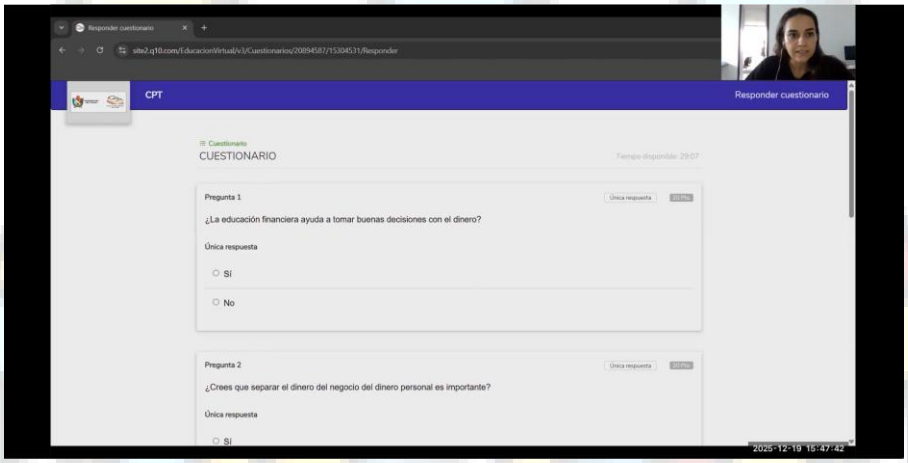
4. **Módulo 4. Educación Financiera**

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

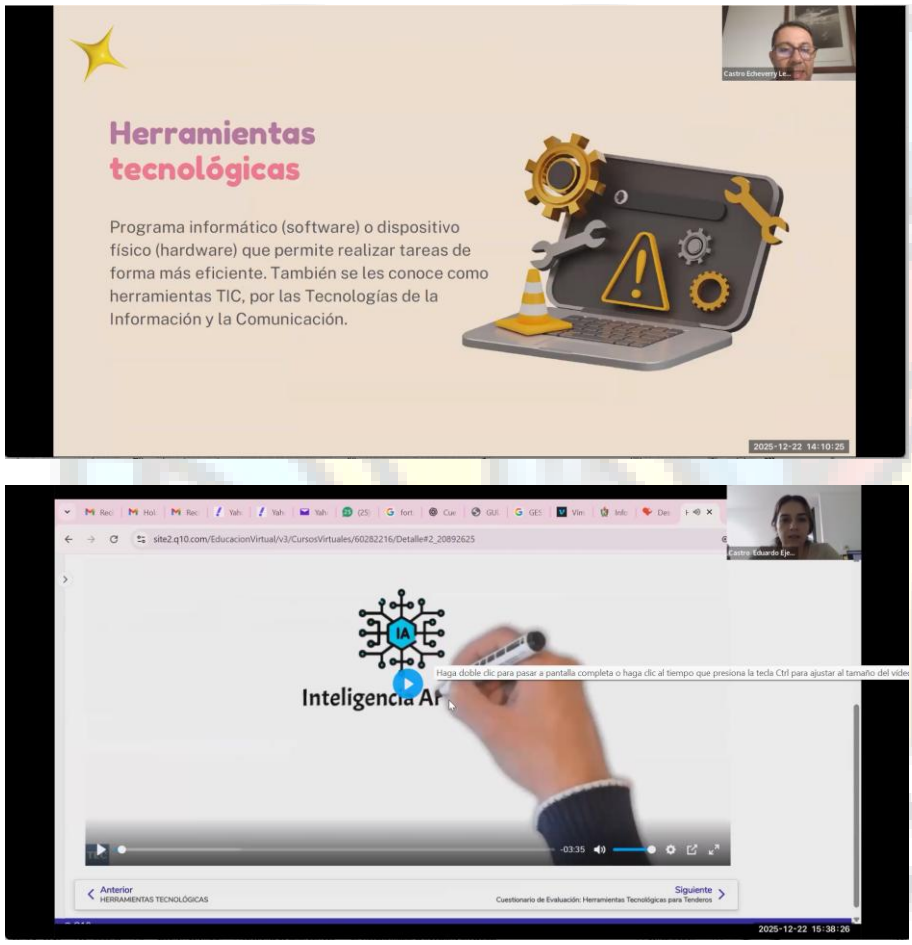
5. **Módulo 5. Herramientas tecnológicas**

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**

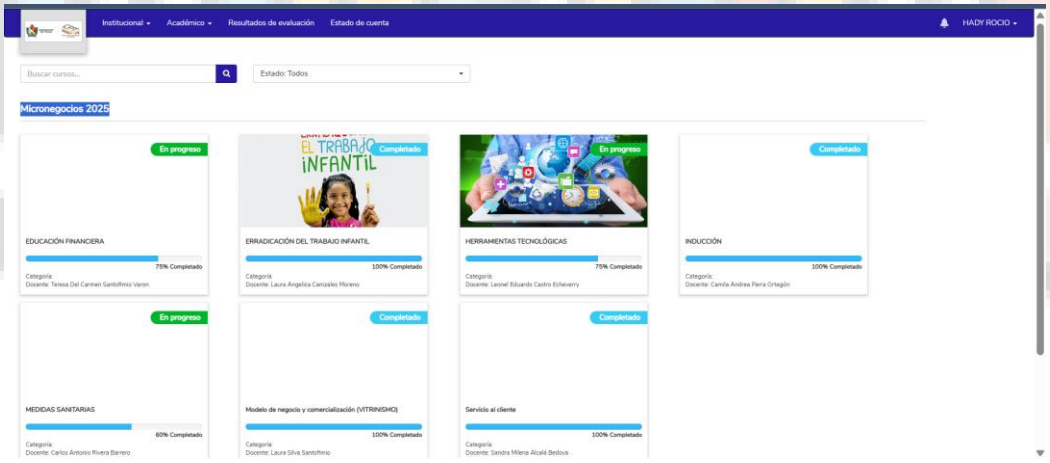
El cierre del proceso formativo se llevó a cabo a partir de la verificación detallada de los criterios establecidos para la finalización del curso, con el propósito de garantizar que los participantes hubieran cumplido de manera efectiva con las condiciones definidas dentro de la ruta de formación. Para 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.

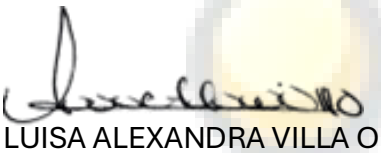
9. Conclusiones finales

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