GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Luz Alba Campos Forero, identificado con la cédula No. 28.689.617 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda Luz ubicada en la dirección Carrera 15 #5-50 Pueblo Nuevo en el municipio de Chaparral-Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria Selecciono lo que corresponde en surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Luz Alba Campos

Firma, Nombre:
CC: 28.689.617.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Blanca Flor Alvis, identificado con la cédula No. 65.828.633 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda Elizabeth. ubicada en la dirección Calle 14 # 16 E - 11 Jardin. en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: El Kit N°3. fue el seleccionado por la beneficiaria, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de Diciembre de 2025.

Blanca Flor Alvis

Firma, Nombre:

CC: 65828633.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Betty Rojas Diaz, identificado con la cédula No. 28.681.640 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda Inis ubicada en la dirección Carrera 2E #13-26 Obrero en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: el Kit N°2 pero estan interesados en cambiarlo por lo que corresponde al sorteado. el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de Diciembre de 2025.

Betty Rojas

Firma, Nombre:
CC: 28.681.640

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Martha Isabel Gil Laseca, identificado con la cédula No. 66.838.913 de Cali, en nombre de la unidad productiva Tienda Camila. ubicada en la dirección Calle 1 #8-81 Santa Luisa en el municipio de Chaparral-Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria selecciono el Kit N°2., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de Diciembre de 2025.

Martha Gil.

Firma, Nombre:

CC: 66.838.913.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Luz Dari Lozano Lopez, identificado con la cédula No. 65828740 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda Luzman Manuel ubicada en la dirección Calle 14 carrera 18 Barrio el Jardin en el municipio de Chaparral., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: El Kit N°2. fue la seleccionada por la beneficiaria., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de Diembre de 2025.

Luz Dari Lozano Lopez

Firma, Nombre:
CC: 65828740.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Blanca Aurora Barrera Rubio, identificado con la cédula No. 38.015.338 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda La Esquina La Aurora ubicada en la dirección Manzana 1 Casa 20 Eden en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria selecciono el Kit N° 3., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los ONCE (11) días del mes de Diciembre de 2025.

• Blanca Barrera.

Firma, Nombre:
CC: 38.015.338.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Angelica Maria Silva Lopez, identificado con la cédula No. 1.005.853.447. de Chaparral., en nombre de la unidad productiva Minimercado A y M. ubicada en la dirección Calle 8 # 13-38 las Brisas en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria selecciono el Kit N°3 pero estaria interesada en recibir lo que corresponde en surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los ONCE (11) días del mes de Diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 1.005.853.447.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Marcelda Triana Guzman, identificado con la cédula No. 65.766.070 de Ibague, en nombre de la unidad productiva Tienda La Monita ubicada en la dirección Calle 14 #11-62 Salomon Umaña en el municipio de Chaparral-Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: El Kit Nº1. fue el seleccionado por la beneficiaria, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de Diciembre de 2025.

Marcelda Triana Guzman

Firma, Nombre:

CC: 65.766.070.

GOBERNACION DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Marta Lucia Avendaño Bocanegra, identificado con la cédula No. 52366573 de Bogotá, en nombre de la unidad productiva Varada Miramar ubicada en la dirección Varada Risaralda sector Miramar en el municipio de Chaparral, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: kit 2 2 mesas plasticas 8 sillas plasticas 2 estanteras t
gondola 1 balanza etc. el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los 13 (13) días del mes de diciembre de 2025.

Marta L Avendaño B

Firma, Nombre: Marta Lucia Avendaño Bocanegra
CC: 52366573

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo María Eugenia Arteaga Carvajal, identificado con la cédula No. 63342301 de Bucaramanga, en nombre de la unidad productiva Tienda El Mono ubicada en la dirección Calle 9 carrera 4 Esquina en el municipio de Chaparral Tol, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: la beneficiaria selecciona el RUT N°1, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 63342301.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Carolina lasso, identificado con la cédula No. 52804094 de Bogota, en nombre de la unidad productiva Tienda carola ubicada en la dirección Calle 6 Bis N° 1B-12 Tuluni en el municipio de Chaparral - Tol, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: la beneficiaria escogio el Kit N° 3., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Carolina Lasso

Firma, Nombre:
CC: 52.804.094

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Rosalba Sanchez Yate, identificado con la cédula No. 66.702.698 de Prado Valle, en nombre de la unidad productiva Tienda Erika ubicada en la dirección Calle 6 Bis #2-33 Toloni en el municipio de Chaparral-Tol, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria Selecciono el Kit N°3, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre. de 2025.

Rosalba Sanchez

Firma, Nombre:
CC: 66.702.698

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Omahyra Canizalez Diaz, identificado con la cédula No. 28.688.388 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda NICOL ubicada en la dirección Manana n casa 2 El Eden en el municipio de Chaparra - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: la beneficiaria selecciono el Kit N°2, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre. de 2025.

Omahyra canizalez diaz

Firma, Nombre:

CC: 28 688388

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Sandra Monica Sanchez, identificado con la cédula No. 65.828.324. de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda el rincon de Sandy. ubicada en la dirección calle 13 #6-16 la primavera en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria escogio el Kit N°3., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Sandra Monica Sanchez

Firma, Nombre:

CC: 65 828 324

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Luz Nelly Alba Santander, identificado con la cédula No. 28.682.816 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda la Primavera. ubicada en la dirección Carrera 8E # 13-15 Primavera en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria selecciono el Kit N° 3., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Luz Nelly Alba Santander.

Firma, Nombre:
CC: 28.682.816

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Luz Stella Garrido Castaneda, identificado con la cédula No. 28.688.134 de Chaparral., en nombre de la unidad productiva Tienda los Angeles. ubicada en la dirección Calle 14 # 13e 90 Jardin en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: la beneficiaria selecciono el kit Nº2., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

x Luz stella Garrido

Firma, Nombre:
CC: 28 688 134.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Nicole Danixa Lozano Criollo, identificado con la cédula No. 1.005.853.889 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda Lily ubicada en la dirección Calle 9 # 2-43 Divino Niño en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: la beneficiaria selecciono el kit N°2, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Nicole Lozano

Firma, Nombre:

CC: 1.005.853.889

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Aldemar Mendez Sanchez, identificado con la cédula No. 5.884.079 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda donde Aldemar. ubicada en la dirección Calle 7 #5-15 la loma en el municipio de Chaparral-TOL, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: El beneficiario selecciono el Kit N°2., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 5.884.079

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Nubia Garcia, identificado con la cédula No. 65.809.288 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda Tolyman ubicada en la dirección Calle 6 # 10-12 Toloni en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria selecciono el Kit Nº 3., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 65 809 288.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Sonia Tique Tobar, identificado con la cédula No. 66.948.820 de Cali, en nombre de la unidad productiva Tienda el Porvenir ubicada en la dirección Manana 17 Casa 16 Jose Maria Melo en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria escogio el Kit N° 2., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

x Sonia Tique

Firma, Nombre:
CC: 66.948.820.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Sandra Cuellar Lagama, identificado con la cédula No. 28.687.363 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda Sheila ubicada en la dirección Carrera 7 # 8-68 la loma en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria selecciono el Kit N°3., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

x Sandra Cuellar L

Firma, Nombre:

CC: 28 687 363

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Luz Adriana Rojas Montes., identificado con la cédula No. 65.829.510 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda la canasta real de luz. ubicada en la dirección Carrera 7 #12-05 San Juan Bautista en el municipio de Chaparral-Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria selecciono el Kit N°3. _____, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Luz Adriana Rojas Montes.

Firma, Nombre:

CC: 65829510

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Maria Imilda Marin Orozco, identificado con la cédula No. 65.784.846 de Ibague, en nombre de la unidad productiva Auto spa la 11 ubicada en la dirección Calle 11 # 6-51 San Juan Bautista en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria selecciono el Kit N°2., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 65.784.846.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Marleny Morales Rodriguez, identificado con la cédula No. 36.273.443 de Ptalito., en nombre de la unidad productiva Tienda la Prosperidad. ubicada en la dirección carrera 18 # 14-39 Jardin en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: la beneficiaria selecciono el Kit N°3., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Marleny morales Rodrigez

Firma, Nombre:

CC: 36273.443

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Amparo leyton Ayala, identificado con la cédula No. 28.685.905 de Chaparral., en nombre de la unidad productiva Tienda Dany ubicada en la dirección Calle 2E # 6-32 Tokoni en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: la beneficiaria selecciono el kit N°3., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 28685905

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Monica Hermelinda Reinoso Tinjaca, identificado con la cédula No. 28.688-716 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda la Polisombra ubicada en la dirección Carrera 8E # 8-05 Carmena Rocha en el municipio de Chaparral - Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria selecciono el Kit Nº2. _____, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Monica Reinoso

Firma, Nombre:
CC: 28688716.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Leidy Virginia Parga Ramirez, identificado con la cédula No. 65.831.460 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva Tienda Leidy's ubicada en la dirección Calle 6 #9-04 Carmena Rocha en el municipio de Chaparral - Tol, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: La beneficiaria selecciono el kit Nº 1., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

LEIDY V PARGA RAMIREZ

Firma, Nombre:

CC: 65 831 460

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Alejandrina Jimenez Jimenez, identificado con la cédula No. 28.684.322 de Chaparral, en nombre de la unidad productiva tienda la esquina de los Jimenez. ubicada en la dirección Carrera 6 #3-06 Barrio la loma en el municipio de Chaparral-Tol, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: la beneficiaria selecciono el kit N°3. , el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 28684322.

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo YANILED CALDERON NAVARRO, identificado con la cédula No. 52347137 de Rioblanco, en nombre de la unidad productiva El SENDERO ubicada en la dirección VEREDA LA BRECHA en el municipio de Rioblanco., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT 1 EQUIPO POS TODO EN UNO IMPRESORA POS Y CAJON MONEDERO, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los (11) días del mes de [illegible] de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 52347137

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Juan Pablo Arce Carreto, identificado con la cédula No. 1018506433 de Bogotá DC, en nombre de la unidad productiva Tienda Villajuanes ubicada en la dirección lote N11- Urbanización Villajuanes en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT 1 Equipo POS Todo en uno, Impresora y Cajon monedero, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre: Juan Pablo Arce Carreto
CC: 1018506433

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo EMILED SANCHEZ SORIA, identificado con la cédula No. 1113350111 de RONDALO, en nombre de la unidad productiva TIENDA SANTI ubicada en la dirección BARRIO SAN JOSE PARTE ALTA FRENTE NUEVA PRETECSA en el municipio de RONDALO, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT 1 EQUIPO POS TODO EN UNO IMPRESO POS Y CAJA MENOR, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los 12 (12) días del mes de DICIEMBRE de 2025.

EMILED SANCHEZ SORIA

Firma, Nombre:
CC: 1113350111

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo NIDIA CRISTINA FERREIRA, identificado con la cédula No. 39752584 de BOGOTA. en nombre de la unidad productiva TIENDA LOS CAMBIOS ubicada en la dirección B/SAN JOSE calle 6# 8-01 en el municipio de RICAURTE., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: 3 MESES PUBLICOS 477477, BANCO PUBLICOS, TECHOS NEVERA CONGELADOR, ESTANTERIA, EXHIBIDOR BANCO PUBLICOS, BASCULA ELECTRONICA el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los CATORCE (14) días del mes de JUNIO de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 39.752.584

GOBERNACION DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo WILLIAM MENDEZ PALOMINO, identificado con la cédula No. 5888.247 de CHAPARRAL, en nombre de la unidad productiva SURTIMELEDO WILLMED ubicada en la dirección CALLE 6 # 7-29 en el municipio de PLANADAS, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT 1 EQUIPO POS TODO EN UNO IMPRESORA, POS Y CODIGO MONEDERO, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los ONCE (11) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 5888247.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo DIANA MILENA CORRILLO CASTILLO, identificado con la cédula No. 1111338875 de RIOBLANCO, en nombre de la unidad productiva FLOWER HERO ubicada en la dirección Calle 3 # 6-2 B/CENTRO en el municipio de RIOBLANCO, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT 3 (2) mesas (8) sillas. (1) mostrate tipo cordoba (1) mostrate tipo FLOWER. 8 canas TULLOS, Balanza electronica, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Diana Milena Corrillo

Firma, Nombre:

CC: 1.111.338.875

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo ANGIE LILIANA GESPEDES, identificado con la cédula No. 1006157391 de IBAGUE, en nombre de la unidad productiva MIASEO ubicada en la dirección CRA 3 # 3-24 CENTRO en el municipio de PURIFICACION, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: SUMERGIBLE PARA TODO EN UNO IMPRESORA EPSON y CAMARA MICROFONO, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los UNO (1) días del mes de DICIEMBRE de 2025.

Angie Liliana Gespedes

Firma, Nombre:
CC: 1006157391

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Dilma Diviana Bonilla Vargas, identificado con la cédula No. 65.810.694 de Robbanco Tol, en nombre de la unidad productiva Zarquita 10 ubicada en la dirección Carrera 3 #3-11 Piso Local en el municipio de Robbanco Tol, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIP 16un/1 Equipo Todo en uno, impresora Todo, Pupitre Nodera, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Dilma Diviana Bonilla Vargas

Firma, Nombre:
CC: 65.810.694 Robbanco Tol.

GOBERNACION DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo ENOC VEGA SANCHEZ, identificado con la cédula No. 14279575 de RIOBLANCO, en nombre de la unidad productiva PLAZA MERCADO PUESTO 1 ubicada en la dirección CRERA 5 # 3 45 PLAZA MERCADO en el municipio de RIOBLANCO, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT 1 EQUIPO POS TODO EN UNO IMPRESORA POS Y LECTOR MOVILES, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los diez (10) días del mes de diciembre de 2025.

Enoc Vega S.

Firma, Nombre: 14279575 Nico
CC:

GOBERNACION DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo AURORA ALAPE VARGAS, identificado con la cédula No. 65807390 de RICAURTE, en nombre de la unidad productiva TIENDA YEMI ubicada en la dirección CALLE 2 # 15 en el municipio de RICAURTE, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 3 (2 mesas plasticas (8) sillas plasticas un (1) estante tipo cava (1) estante tipo Flores, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Aurora Alape Vargas

Firma, Nombre:
CC: 65.807.390 RICAURTE

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo SALMA NEIRA MEDINA GONZALEZ, identificado con la cédula No. 28686058 de CHAPARRAL, en nombre de la unidad productiva SUEÑO DE COLORES ubicada en la dirección CARRERA 4 # 1-23 B/ BELLO ORIENTE en el municipio de RIOBLANCO, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT 1 EQUIPO POS TODO EN UNO, IMPRESORA POS Y CAJON MONEDERO, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los DOCE (12) días del mes de DICIEMBRE de 2025.

Salma Neira Medina

Firma, Nombre:
CC: 28 686058

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Susi Juliette Rodriguez Medina, identificado con la cédula No. 1110476568 de IBAGUE, en nombre de la unidad productiva VARIEDADES YULIED ubicada en la dirección Calle 2 # 34-69 B HERCOM 6, en el municipio de ROBLEDO, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT 1 COMPO POS TODO EN UNO, IMPRESORA POS Y CAJON MONEDERO, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Susi Juliette Rodriguez M.

Firma, Nombre:
CC: 1.110.476 568

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo María Nubia Guerrero Ocampo, identificado con la cédula No. 65809369 de Rioblanco, en nombre de la unidad productiva Tienda María C ubicada en la dirección Calle 7 #5-03 B/ Bello amanecer en el municipio de Rioblanco, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 1 Pos Todo en uno, Impresora Pos y cajon Monedero, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

María Nubia Guerrero Ocampo

Firma, Nombre:
CC: 65809369 de Rio tol.

GOBERNACION DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo ILDA GARCIA CRUZ, identificado con la cédula No. 65807403 de RIOBLANCO, en nombre de la unidad productiva MINTIENDA LOS NARANJOS ubicada en la dirección VEREDA LOS NARANJOS CASA 2 en el municipio de RIOBLANCO, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT Y EQUIPO POS todo en uno, IMPRESORA POS y CAJON MONEDERO, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los DIEZ (10) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 65807403

GOBERNACION DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Yuliana Montiel Ocampo, identificado con la cédula No. 1006158176 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Merca Express del Sur ubicada en la dirección V/ Puerto Saldaña Sector Pesado en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 1 Equipo pos Touch Gb una impresora pos y caja Monedero, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Trece (13) días del mes de Diciembre de 2025.

Yuliana Montiel Ocampo

Firma, Nombre:
CC: 1006158176

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Edinson Galicia, identificado con la cédula No. 14.280.129 de Rioblanco, en nombre de la unidad productiva Trenda Jeans Miss ubicada en la dirección Vereda Puerto Saldaña centro en el municipio de Rioblanco, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2 (2) mesas plasticas (8) Sillas plasticas (2) Estantería tipo Gondola y balanza electronica el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Edison Galicia

Firma, Nombre:
CC: 14280129

GOBERNACION DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo DEINED RUBIO VALENCIA, identificado con la cédula No. 65808836 de ROMERO, en nombre de la unidad productiva TIENDA DONDE LOS RUBIO ubicada en la dirección HERRA SENTRO ROMERO en el municipio de ROMERO, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: [illegible], el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los VEINTE (20) días del mes de diciembre de 2025.

DEINED RUBIO VALENCIA

Firma, Nombre:
CC: 65808836

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Sandra Milena Castaño Perez, identificado con la cédula No. 65.809.976 de Rioblanco, en nombre de la unidad productiva La amistad ubicada en la dirección Vereda las Guayabas en el municipio de Rioblanco, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 3, 2 mesas plasticas, 8 sillas plasticas, 1 instante tipo gondola, un int tipo fr
on 8 canastillos plasticos, una balanza electronica el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Sandra Milena Castaño Perez

Firma, Nombre:
CC: 65 809976

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo MARIA ORFILIA PINTO PAEZ, identificado con la cédula No. 65807241 de RICAURTE, en nombre de la unidad productiva TIENDA LA ESCOBERA ubicada en la dirección VEREDA - LA OCUCA en el municipio de RICAURTE, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: NIÑZ MESAS PLASTICAS (2) SILLAS (8) 2 ESTANTES BARRA ELECTRICA, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los DOCE (12) días del mes de DICIEMBRE de 2025.

MARIA ORFILIA PINTO PAEZ

Firma, Nombre:
CC: 65807241

GOBERNACION DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo ARACELY PRADO, identificado con la cédula No. 41655535 de BOGOTÁ, en nombre de la unidad productiva EL PORTAL ubicada en la dirección VEREDA LOS MANDARINOS en el municipio de RIOBLANCO, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT MESA PLEGABLE, BOLSAS ZESTERAS TIPO GANCHO UNA BOLSA ARTESANAL, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los DOCE (12) días del mes de DICIEMBRE de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 41655535

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Edgar Rivera Castaño, identificado con la cédula No. 14.275 718 de Rioblanco, en nombre de la unidad productiva Tienda El exquinoso ubicada en la dirección Cra 3A # 4-25 B/ Centro en el municipio de Rioblanco, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit # 1, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Veintiocho (28) días del mes de Marzo de 2025.

Edgar Rivera

Firma, Nombre:

CC: 14276718

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Luz Fary Guarnizo Lozano., identificado con la cédula No. 65809004 de Rioblanco (Tol) en nombre de la unidad productiva electrodomesticos FGL ubicada en la dirección Vereda Puerto Saldaña en el municipio de Rioblanco., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT 1. Equipo Post Todo en uno, Impresora post cajon monedera,. el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Veintiocho 28 días del mes de Marzo de 2025.

Luz Fary. Guarnizo L.

Firma, Nombre:
CC: 65809004.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Karen Banesa Ocampo Castañeda, identificado con la cédula No. 1.111.338.436. de Rioblanco, en nombre de la unidad productiva Variedades Yalan. ubicada en la dirección Puerto Saldaña en el municipio de Rioblanco Tol., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit N°1 equipo post todo en uno, impresora, Post cajon monedero, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Veintiocho (28) días del mes de Marzo de 2025.

Karen Banesa Ocampo Castañeda

Firma, Nombre:
CC: 1.111.338.436.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Yenifer Andrea Lopez Medina, identificado con la cédula No. 1111 339 410 de Rioblanco T., en nombre de la unidad productiva Tienda Yoselin ubicada en la dirección Vereda Puerto Saldaña centro Poblado en el municipio de Rioblanco, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit #2 (2 mesas plasticas 8 sillas 2 estanterias tipo Gondola 1 Balanza electronica, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Veintiocho (28) días del mes de Mayo de 2025.

Yenifer Andrea López Medina

Firma, Nombre:
CC: 1111 339 410

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Jose hernan Rodriguez, identificado con la cédula No. 80437494 de Bogota., en nombre de la unidad productiva Distr la Jhayle. ubicada en la dirección calle 3A # 3 25 en el municipio de Rioblanco., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 1 pos todo incluido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Veintiocho (28) días del mes de Marzo de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 80437494 BOGOTA

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Ecselso Ocampos Mendez, identificado con la cédula No. 14278443 de Rioblanco, en nombre de la unidad productiva la Despensa ubicada en la dirección Calle 3 1 77 en el municipio de Rioblanco, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 1 todo incluido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los (28) días del mes de Marzo de 2025.

Ecselvolicampos

Firma, Nombre:
CC: 14278443

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Hadya Rocio Sanchez, identificado con la cédula No. 52875311 de Bogota, en nombre de la unidad productiva Surti furbar la central ubicada en la dirección loc plaza de Mercado puesto 6 Rioblanco en el municipio de Rioblanco, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: kit 3 estant tipo Gondola, estan tipo furbar 2 mesas 8 sillas pesa electronica el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Veintiocho (28) días del mes de marzo de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 52875311

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Blanca Fanid Paez Abella, identificado con la cédula No. 28977477 de Venadillo, en nombre de la unidad productiva Tienda pollo porvenir ubicada en la dirección Mza 5 casa 56 B/ Primero en el municipio de Venadillo, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit # 3, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Veintiocho (28) días del mes de Marzo de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 28977747

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Ivz Mery Florez, identificado con la cédula No. 28976633 de Venadillo, en nombre de la unidad productiva Doña Mery ubicada en la dirección Manzana B casa 13 B/ la Esperanza en el municipio de Venadillo, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit # 1., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Veintiocho (28) días del mes de Agosto de 2025.

Ivz Mery Florez

Firma, Nombre:
CC: 28976633.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Andrea Fernanda Basto Martinez, identificado con la cédula No. 65'783.863 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda la mona ubicada en la dirección Cra 9# 8-53 B/ Pueblo Nuevo en el municipio de Venadillo, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Veinte (20) días del mes de Marzo de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 65'783 863 Ibagué

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Alcira Aranzales Quintero, identificado con la cédula No. 28.975.900 de Venadillo, en nombre de la unidad productiva La Placita ubicada en la dirección Cra 2 # 3-05 en el municipio de Venadillo., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit # 2, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los treinta (30) días del mes de treinta de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 28.975.900 de Venadillo.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Sandra Milena Pirazo, identificado con la cédula No. 28980021 de Venadillo, en nombre de la unidad productiva Tienda la pirazo ubicada en la dirección Calle 6 3-15 en el municipio de Venadillo, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los treinta (30) días del mes de Marzo de 2025.

Sandra Milena Pirazo

Firma, Nombre:
CC: 28980021

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Yenny Delgado, identificado con la cédula No. 6023010 de Venadillo, en nombre de la unidad productiva tiendecitrinFO ubicada en la dirección casa 6 MAOZ en el municipio de Venadillo, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit #2, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Treinta (30) días del mes de Marzo de 2025.

Yenny Delgado

Firma, Nombre:
CC: 6023010

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Ana Silvia Garcia, identificado con la cédula No. 65733074 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Variedades Angel C ubicada en la dirección Calle 26 #2-83 Claret en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido para el negocio por 2 millones de pesos, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Ana Silvia Garcia

Firma, Nombre:
CC: 65733074

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Amanda Lucia Chavez, identificado con la cédula No. 28537886 de Ibague, en nombre de la unidad productiva Variedades Deyny and Mariana ubicada en la dirección Cra 4a bis #37-57 B/ Boyaca en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 1 = Equipo POS todo en uno, Impresora POS y Cajon monedero el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Amanda Lucia Chavez

Firma, Nombre:
CC: 28537886 Ib.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Pablo Enrique Sarmiento, identificado con la cédula No. 5'158.636 de Fonseca Guajira, en nombre de la unidad productiva Miscelanea Chely ubicada en la dirección Calle 68a # 28-57 los Ciruelos. en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido para el negocio por 2 millones de pesos, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre: Pablo Enrique Sarmiento
CC: 5158636 Fonseca Guajira

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Gladis Vargas, identificado con la cédula No. 1010059179 de Santa Isabel, en nombre de la unidad productiva Tienda Laura ubicada en la dirección Mz F C52 B/ Ibague 2000 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido para el negocio por 2 millones de pesos, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Gladis Vargas

Firma, Nombre:
CC: 1.010059179

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo José fernando Zapata torrente, identificado con la cédula No. 14240987 de Ibague, en nombre de la unidad productiva tienda fercho ubicada en la dirección Mz 51 Cs 8 Jardin Santander en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido para el negocio por 2 millones de pesos, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Jose Fernando Zapata Torrente

Firma, Nombre:
CC: 14.240.987

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Nelly Suarez Jaimes, identificado con la cédula No. 63458961 de Barrancabermeja, en nombre de la unidad productiva minimercado Yerbabuena Ubicada en la dirección MZ F casa 16 El Bunde 4 etapa en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido para el negocio por 2 millones de pesos, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Nelly Suarez Jaimes.

Firma, Nombre:
CC: 63.458961.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Nury Johanna Aponte Hernandez, identificado con la cédula No. 28556090 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva tienda Nury ubicada en la dirección Mz 7 Cs 46 Jardín Santander en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 1 = Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajon monedero, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Nury Aponte H

Firma, Nombre: Nury Johanna Aponte H
CC: 28556090 Ibagué

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Sandra Elena Ochoa, identificado con la cédula No. 28538295 de Ibague, en nombre de la unidad productiva tienda la Esquina ubicada en la dirección Mz 50 Cs 1 Jardin Santander en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2 = 2 mesas plasticas - 8 sillas plasticas 2 Estante Gondola, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Sandra Elena Ochoa

Firma, Nombre:
CC: 28538295

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Rocio Brigit Angel Martinez, identificado con la cédula No. 38210089 de Ibague, en nombre de la unidad productiva tienda Rocio ubicada en la dirección Kl 27 Vida Carolina Via Espinal en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 3 = dos (2) mesas plasticas de 72x72 - 8 sillas plasticas + Estanteria Gondola -, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre: Rocio Brigit Angel Martinez
CC: 38210089

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Ninfa caicedo Mendez, identificado con la cédula No. 65767837 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Variedades Kike ubicada en la dirección Mz E Casa 3 Milagro de Dios en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 3 = 2 mesas plasticas - 8 sillas plasticas - 1 Estantería Gondola - 1 Estante Forever el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Ninfa Caicedo M Ninfa Caicedo

Firma, Nombre:
CC: 65.767837

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Luz Mery perdomo Basto, identificado con la cédula No. 65768844 de Ibague, en nombre de la unidad productiva Miscelanea la favorita ubicada en la dirección MZ 22 CS 45 1 Etp Ciudadela Compenalco en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2 = 2 mesas plasticas – 8 sillas plasticas 2 Estante Gondola, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Luz Mery Perdomo Basto

Firma, Nombre:
CC: 65768844

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Mauricio Carvajal Suarez, identificado con la cédula No. 93406585 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Surtifruber don pepe ubicada en la dirección calle 150 #45 Sur 57 Cs12 San Martin en el municipio de _____, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2 = 2 mesas plasticas - 8 sillas plasticas 2 estante 6 canastas el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Mauricio Carvajal Suarez

Firma, Nombre:
CC: 93406585

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Aida Cielo Campos Rayo, identificado con la cédula No. 65758921 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva tienda los guzman ubicada en la dirección Super Montana Jo 1726 Cs19 Lungos 2 en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2 = 2 mesas plasticas - 8 sillas plasticas 2 Estantes Gondola el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Aida Cielo Campos Rayo

Firma, Nombre:

CC: 65758921

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Alba Nelly Caicedo de Velasquez, identificado con la cédula No. 38200377 de planadas, en nombre de la unidad productiva tienda luciana ubicada en la dirección Mz G casa 07 villa prado en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 3 = 2 mesas plasticas - 8 sillas plasticas - 1 Estanteria Gondola el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Alba Nelly Caicedo

Firma, Nombre:

CC: 38200377

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Luz Marina Chisata Sanchez, identificado con la cédula No. 52054660 de Bogota, en nombre de la unidad productiva Variedades Mis princesas ubicada en la dirección Super Montana 6 Mz 5 C518 las americas en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2= 2 mesas plasticas - 8 Sillas plasticas 2 Estantes Gondola, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Luz Marina Chisata

Firma, Nombre:
CC: 52054660

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Darcy García Vega, identificado con la cédula No. 65726489 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda Mandrel ubicada en la dirección Super Manzana 9 M26 Casa 8 las Américas en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido para su negocio por 2 millones de pesos, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Darcy García Vega 65726489 Ib

Firma, Nombre:
CC: 65726489 Ib.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Robinson Castillo Barantes, identificado con la cédula No. 11346541 de _____, en nombre de la unidad productiva tienda puerto leticia ubicada en la dirección KL 4 via al nevado - entrada Ramos y Astilleros en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido para el negocio por 2 millones de pesos, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre: Robirson Castillo Barantes

CC: 11346.541 de Zipaquira.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Rene Gaita tapiero, identificado con la cédula No. 93020252 de Ibague, en nombre de la unidad productiva Donde Rene ubicada en la dirección Vereda Ramos Astilleros en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT 1 = Equipo POS todo en uno - Impresora POS y cajon monedero, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Rene Gaita tapiero

Firma, Nombre:
CC: 93020252

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo María Lucel Gaita Tapiero, identificado con la cédula No. 28867761 de Ortega, en nombre de la unidad productiva tienda Luga ubicada en la dirección Vereda Ramos y Astillero 3 - Finca villa Lucy en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido para el negocio por 2 millones de pesos, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Lucely Gaita

Firma, Nombre:

CC: 28867761

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo María Camila Galindo Moreno, identificado con la cédula No. 1110567295 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda ISA ubicada en la dirección Cra 3 Sur #21-71 Arado en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido para el negocio por 2 millones de pesos, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

MA Camila G.

Firma, Nombre: María Camila Galindo
CC: 1110567295.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Silvia Yorely Rojas Barrero, identificado con la cédula No. 1.110.538.843 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva multiservicios SYS E ubicada en la dirección Portales del norte mz 6 casa 12 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2: 2 mesas plásticas + 8 sillas + 2 estanterías tipo rondola + Balanza electrónica., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre: Silvia Yorely Rojas Barrero
CC: 1.110538.843.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

CPT Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Mirna Stella Echavarria de Aldana., identificado con la cédula No. 28636805 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda mirna del tolima. ubicada en la dirección Parcande MZ P casa 19 PISO 1 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 3 = 2 mesas Plasticas + 8 sillas + Estanteria tipo Góndola + Estanteria Frutera + 8 canastillas + Balanza electronica., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Mirna Stella Echavarria de Aldana

Firma, Nombre: x

CC: x 28636805

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Sandra Patricia Velasquez, identificado con la cédula No. 65827428. de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda Pati ubicada en la dirección Asentamiento Alamos en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 3: Dos (2) mesas plásticas de 72x72 con tapón de Centro + 8 sillas plásticas + 1 organizador + Trapero Canastilla y Escoba. el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Sandra Patricia Velasquez.

Firma, Nombre: .
CC: 65827428.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Blanca Inés Valencia Perdomo, identificado con la cédula No. 40764998 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda la esperanza. ubicada en la dirección Bca Olamos Mz 1 Casa 6 en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 4 : Surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Blanca Ines Valencia

Firma, Nombre:

CC: 40764998

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Nubia Perez, identificado con la cédula No. 28 565 562 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda la Ilusión de Nubia. ubicada en la dirección Brg el Pais Mz 1 casa 56 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 3: 2 mesas Plásticas + 8 sillas Plásticas + 1 estantería tipo Góndola + Frazer con 8 canastillas + Balanza digital, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Nubia Perez Jaramillo

Firma, Nombre:

CC: 28565562

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Martha Edit Galindo Varon, identificado con la cédula No. 65753547 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva tienda Bio lady de M E casa 44 ubicada en la dirección Ibagué, en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2: 2 mesas plásticas + 8 sillas + 2 estanterías tipo Gondola + Balanza electrónica., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

MARTHA Edit Galindo Varon.

Firma, Nombre:

CC: 65.753.547 de Ibagué f.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Consuelo Velasquez Parra, identificado con la cédula No. 38 254 015 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda chelo ubicada en la dirección Territorio de Paz Modelia MZ C casa 22 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 3: 2 mesas + 8 sillas + 1 estantería tipo Góndola + estantería Fruver + 8 canastillas + Balanza electrónica. el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre: Consuelo Velasquez Parra
CC: 38254015 Ibague

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Mayerly Rodriguez Ocampo, identificado con la cédula No. 1.105.870.512 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Mercy Forever. ubicada en la dirección Praderas del norte mz C casa 8. en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 3: 2 mesas Plasticas + 8 sillas + 1 estanteria tipo Gondola + Frevier con 8 canastillas 1 Balanza electronica., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

x Mayerly Rodriguez Ocampo

Firma, Nombre:

CC: x 1105870512

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Jose Adalber Briñez Oviedo, identificado con la cédula No. 93.369.089 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Mini mercado Briñez ubicada en la dirección Bra Tierra Firme MZ C casa 16 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2: 2 mesas plásticas + 8 sillas + 2 estantes tipo Gondola + 1 Balanza electronica., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de diciembre de 2025.

x Jose Adalber Briñez

Firma, Nombre: x Jose Adalber Briñez

CC: x 93369089

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Jennifer Alexandra Trujillo Martinez, identificado con la cédula No. 1110.557.619 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Jurti Samuel ubicada en la dirección Cra 20 # 95-69 Brr Gaviota. Av Principal Ambulc en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 4: Surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

x Jennifer Trujillo

Firma, Nombre: x Jennifer Alexandra Trujillo Martinez

CC: x 1110557619

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Edna Yurany Gomez Cuellar, identificado con la cédula No. 1.030 281 334 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Comedades Inca ubicada en la dirección Bra La Garita Calle 12 # 1-06 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 3: 2 mesas Plásticas + 8 sillas + 1 estantería tipo Góndola + Fruver con 8 Canastillas + 1 Balanza electrónica, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

x Edna Yurany Gomez Cuellar

Firma, Nombre: x

CC: x 10.30 281334

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Mariana Fallas Villanueva, identificado con la cédula No. 1.110.448 855 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva maxi market Sol y luna. ubicada en la dirección Carcaveral etapa 3 mz 12 casa 1 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2: 2 mesas plásticas + 8 sillas + 2 estanterías tipo góndola + Balanza electrónica, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

mariana fallas V.

Firma, Nombre:
CC: 1104488855

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Luisa Fernanda Cuellar moreses, identificado con la cédula No. 1110.490.961 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Rende mallu ubicada en la dirección Cl 131 #17-90 casa 21 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit A: Surtido., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre: LUISA FERNANDA CUELLAR
CC: 1.110490961

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Marisol Tapiero Vaquero, identificado con la cédula No. 1.007.535.288 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda Illimar ubicada en la dirección Bra 10 Garrota Cra 2 # 10-03 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit A. Surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

x Marisol tapiero

Firma, Nombre: x Marisol tapiero
CC: x 1007535288

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo María Angelica Marin Gomez, identificado con la cédula No. 38221941 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Doña Angelica ubicada en la dirección Bra Jardin Cll 76 #48-40 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2: 2 mesas plásticas + 8 sillas plásticas + 2 estantes tipo Góndola + 1 Balanza electrónica, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre: x María Angelica Marin Gomez

CC: x 38221941

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Luz Melida Cano Ruiz., identificado con la cédula No. 29 816 956 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Salsamentaria m&m ubicada en la dirección Ba tolaco m7 8 casa 12 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit: 1 Equipo Pos todo en 1, impresora Pos y cajon monedero, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

* Luz Melida Cano Ruiz

Firma, Nombre: *

CC: * 29816956

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Esneda Cortazar Vargas, identificado con la cédula No. 38.261.481 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Panadería Baar Pan ubicada en la dirección Andes 2 MzC casa 11 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 4: Surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

x Esneda Cortazar V.

Firma, Nombre: x Esneda Cortazar Vargas

CC: x 38261481 Ib

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Ana Joaquina Tapiero, identificado con la cédula No. 28 862 515 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda Ana ubicada en la dirección Tierra Grata Mz C casa 6 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 4: Surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Ana Joaquina Tapiero

Firma, Nombre:

CC: 28862515

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Yenny Andrea Ruiz Lombana, identificado con la cédula No. 38 141 982 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Jugo Verde el Paseo ubicada en la dirección Urbanización El Limón mz # casa 7 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2: 2 mesas plásticas + 8 sillas plásticas + 2 estanterías tipo bandeja + Balanza electrónica., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Yenny A. Ruiz

Firma, Nombre:
CC: 38 141 982

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Olga Lucia Leiton Moreno, identificado con la cédula No. 1.110.168 377 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda Olga. ubicada en la dirección mz J casa 1 Altos de Caracoli en el municipio de Ibague., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 2 : 2 mesas plásticas + 8 sillas plasticas + 2 estanterias tipo góndola + Balanza electronica, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Y

Firma, Nombre: Olga Lucia Leiton Moreno
CC: 1.110468377

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Yalexi Johanna Leal Molina, identificado con la cédula No. 1110497061 de Ibague, en nombre de la unidad productiva El Imperio del Pollo JYL ubicada en la dirección Mz B casa 5 Ibague 2000 en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los dieciocho (18) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 1110497061.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo José Alfonso Meneses Romero, identificado con la cédula No. 93447303 de Montenitalw, en nombre de la unidad productiva tiendita esperanza ubicada en la dirección Cra 1a C11 28-03 esquina frente al puente del Men el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido.

, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de diciembre de 2025.

José Meneses

Firma, Nombre:
CC:93447303

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

CPT Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Patricia santos García, identificado con la cédula No. 39144701 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva la peladita ubicada en la dirección Calle 24 A No 1-15 sur feria en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: surtido., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Patricia santos García

Firma, Nombre:
CC: 39.144.701

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Claudia Lucia Torres López, identificado con la cédula No. 51992826 de Bogotá., en nombre de la unidad productiva Peluquería del Valle ubicada en la dirección Calle 25 # 1A-58 Sur, barrio los fenian. en el municipio de Ibagué., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit # 2, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 51992826 Bta.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Carlos Hiberto Roa R., identificado con la cédula No. 93370297 de Ibague., en nombre de la unidad productiva Prodiro. ubicada en la dirección MZB - casa 18 prado sur en el municipio de Ibague., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 93370297

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo ERNESTO ROLANDA HURTADO, identificado con la cédula No. 96357434 de ALBANIA CAQUETA en nombre de la unidad productiva TIENDA YISELA ubicada en la dirección AV 1 # 27-04 B INDEPENDIENTE en el municipio de IBAGUE, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: KIT N2, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 96357434

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Jose Querubin Saavedra Avila, identificado con la cédula No. 14222116 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda mi Ranchito ubicada en la dirección Cra 6ta # 18-09 Sur B/ yaldaima en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 14222116 Ibague.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo María Marelly Morales Velez, identificado con la cédula No. 28904630 de Roncesvalles, en nombre de la unidad productiva Bella Vista ubicada en la dirección Mz U Casa # 6 Urbanizacion Divino niño en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit N° 3, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Marelly Morales

Firma, Nombre:
CC: 28.904630

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Dolfer Escobar, identificado con la cédula No. 38235514 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Las Dos marías ubicada en la dirección B/ Santísimo Casa 2 Manzana 2 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Dolfer Escobar

Firma, Nombre:
CC: 38235514

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Danna Camila Acosta Moreno, identificado con la cédula No. 1.110.582.321 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Frios Mamita Mamita ubicada en la dirección MANZANA A CASA 10 URB - EL REPOSO en el municipio de Ibagué., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: #3.
_____, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los Once (11) días del mes de diciembre de 2025.

Danna Acosta.

Firma, Nombre:
CC: 1.110.582.321.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Leandro Lozano Machado., identificado con la cédula No. 93410471 de Ibague., en nombre de la unidad productiva Aleyo. ubicada en la dirección Av. Amb Nº 58-41. en el municipio de Ibague., me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 93410471 IB.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Laura Ximena Rondon Velasquez Rondon, identificado con la cédula No. 1140564302 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Valery y Thiago ubicada en la dirección multifamiliar el Teja de Bogueran en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Sustrato.

, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Laura Ximena Rondon Velasquez

Firma, Nombre:

CC: 1140564302

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Paola Andrea Laverde, identificado con la cédula No. 1110511264 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva La Tienda de la Esquina ubicada en la dirección Barrio la vega casa 16 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Paola Laverde

Firma, Nombre:
CC: 1.110.511.264

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Francisney Rubio Caleño, identificado con la cédula No. 55'178.801 de Neiva, Huila, en nombre de la unidad productiva El Buen Sabor Caleño ubicada en la dirección Mz E casa #5 Barrio Ecoparaiso en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit #3, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Francisney Rubio C.

Firma, Nombre:
CC: 55'178.801.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Blanca Isabel Valderrama R., identificado con la cédula No. 38258401 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Dotisalud ubicada en la dirección Carrera 5 N 2464 en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido., el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los doce (12) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre: 38258401

CC:

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Luisa Fernanda Medina Duarte, identificado con la cédula No. 1.110.521.768 de Ibagué, en nombre de la unidad productiva Tienda Martin's ubicada en la dirección Avenida Ambala 32 # 142. en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit # 1.
, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Firma, Nombre:
CC: 1.110 521 768.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Johana Pada Manrique Sosa, identificado con la cédula No. 65769301 de Ibague, en nombre de la unidad productiva Pada Mirlon ubicada en la dirección Calle 17 # 1051 B/ Anon en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Surtido, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Johana Pada Manrique Sosa

Firma, Nombre:
CC: 65769301

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Juan Alberto Paredes Lizarazo, identificado con la cédula No. 1105613977 de Cajamarca, en nombre de la unidad productiva Mini Market Mixto JAM ubicada en la dirección Calle 15 Sur # 9-04 en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: kit #2. , el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Juan Paredes

Firma, Nombre:
CC: 1105613977

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Libia Ines Cardona, identificado con la cédula No. 38.264738 de Ibague, en nombre de la unidad productiva El mirador ubicada en la dirección cr 19 N 18 69. en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit N°3, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Libia Ines Cardona

Firma, Nombre:

CC: 38264738.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No.
4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Wilmar Barbano Bambague, identificado con la cédula No. 12181361 de San Agustin (H), en nombre de la unidad productiva Tienda 1a/14 ubicada en la dirección Carrera 9 # 17-96 Barrio Pueblo nuevo en el municipio de Ibague, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Kit 1, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Wilmar Barbano B cc 12181361

Firma, Nombre:
CC: 12181361

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Centro de Productividad del Tolima

Convenio No. 4061 de 2025

ACTA DE COMPROMISO

En el marco del convenio 4061 de 2025 suscrito con la Gobernación del Tolima que tiene por objeto: "El fortalecimiento de los actores de la economía popular y los micronegocios departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", que es ejecutado por el Centro de Productividad del Tolima, en mi calidad de beneficiario del proyecto, yo Yaira Rubiela Pasos León, identificado con la cédula No. 28954558 de Santa Isabel, en nombre de la unidad productiva Heladeria la 20 ubicada en la dirección Calle 20 N° 5-49 el carmen en el municipio de Ibagué, me comprometo a:

Asistir de manera virtual al programa de fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas, que consta de cinco (5) módulos con las siguientes temáticas:

- Medidas sanitarias.
- Educación financiera.
- Servicio al cliente.
- Vitrinismo
- Importancia de la implementación de herramientas tecnológica.

Entiendo y acepto que, en caso de no cumplir con los compromisos adquiridos, no se me hará efectiva la entrega del apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, destinado al crecimiento y expansión de las operaciones de la unidad productiva.

Como apoyo contemplado bajo la figura de capital semilla en especie, selecciono: Sorteo, el cual estará destinado exclusivamente al crecimiento, fortalecimiento y expansión de las operaciones comerciales de mi unidad productiva.

Se firma a los trece (13) días del mes de diciembre de 2025.

Yaira Rubiela Pasos León

Firma, Nombre:
CC: 28954558

ANEXOS

Análisis de las Necesidades Micronegocios

Anexo 2. CARACTERIZACIÓN MICRONEGOCIOS

Información general			Caracterización Sociodemográfica y del responsable del micronegocio							Caracterización	Condiciones Operativas y Organización del Negocio:					Medidas Sanitarias y Manipulación de Alime		
Nombres Completos	Apellidos	Municipio	EDAD	Género	¿Cuántas personas tienen dependencia económica de la unidad productiva?	¿A qué grupo poblacional pertenece?	Usted es una persona con	¿En el hogar que posición ocupa?	Nivel educativo	Estrato de la Unidad Productiva (Tienda)	¿Esta Unidad Productiva es la principal fuente de ingresos del hogar?	¿Usted presta servicio de domicilios?	¿Cuál es el promedio total de ventas en un mes?	¿ Además de usted, Cuántos trabajadores tiene actualmente en su Unidad Productiva (Tienda)?	Productos que ofrece	¿Cuenta con Plan de Saneamiento Básico?	¿Qué protocolos sanitarios implementa actualmente en su tienda para garantizar la seguridad de los clientes y productos?	¿Ha recibido capacitaciones o asesorías relacionadas con normas sanitarias en los últimos años?
Maria orfilia	Pinto paez	Rioblanco	64	Femenino	2	Victima del conflicto armado	Discapacidad	Ama de casa	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Viveres, Aseo, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Luz Alba	Campos Forero	Chaparral	55	Femenino	4	Victima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Viveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Blanca Inés	Valencia Perdomo	Ibagué	60	Femenino	4	Victima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Ninguno de los anteriores	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	2	Lácteos, Viveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Ningún protocolo específico implementado.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Rosalba	Sanchez yate	Chaparral	62	Femenino	3	Victima del conflicto armado	Cuidador (a) de alguien con discapacidad	Jefe de hogar	Ninguno de los anteriores	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Viveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Consuelo	Velasquez parra	Ibagué	70	Femenino	3 personas	Victima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Viveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Maricelda	Triana guzman	Chaparral	51	Femenino	3	Victima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Otro	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Viveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Omahyra	Canizalez diaz	Chaparral	52	Femenino	4	Miembro de algún grupo étnico	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	Sí	Entre $2.000.000 a $4.000.000	0	Lácteos, Viveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Luz marina	Restrepo florez	Honda	76	Femenino	3	Victima del conflicto armado	Discapacidad	Ama de casa	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Viveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Paola Andrea	Laverde López	Ibagué	35	Femenino	2	Victima del conflicto armado	Cuidador (a) de alguien con discapacidad	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Viveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Alba Nelly	Caicedo de Velasquez	Ibagué	68	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Viveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Dolfenia	Escobar	Ibagué	72	Femenino	1	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Libia Ines	Cardona Montoya	Ibagué	70	Femenino	Tres	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Viveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
MARIA LUCEL	GAITA TAPIERO	Ibagué	61	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Viveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
miryam	carabaly usgame	Honda	71	Femenino	5	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Otro	Ninguno de los anteriores	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Viveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	No he recibido y no considero que sea necesario.
María Isabel	Sánchez Sandoval	Honda	69	Femenino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	0	Lácteos, Viveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.

ARACELLY	PRECIADO	Rioblanco	74	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Víveres, Aseo, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Amparo	Gil Saavedra	Chaparral	68	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Marleny	Morales Rodriguez	Chaparral	66	Femenino	1	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Ninguno de los anteriores	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido y no considero que sea necesario.
Maria Eugenia	Arteaga Carvajal	Chaparral	58	Femenino	3	Victima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Blanca flor	Alvis	Chaparral	54	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Luz Nelly	Alba Santander	Chaparral	64	Femenino	3	Miembro de algún grupo étnico	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
MIRNA STELLA	ECHAVARRIA DE ALDANA	Ibagué	71	Femenino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Cecilia	Romero Rojas	Honda	55	Femenino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Luz stella	Garrido castañeda	Chaparral	53	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
MARTHA EDIT	GALINDO VARON	Ibagué	54	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
NELLY	Suarez Jaimes	Ibagué	55	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Más de $6.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
MARIA LILIA	DIAZ BELLO	Chaparral	77	Femenino	1	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	0	Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
MARTHA ISABEL	GIL LAISECA	Chaparral	55	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	Sí	Entre $4.000.000 a $6.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
SALMA NEIFI	MEDINA GONZALEZ	Rioblanco	59	Femenino	1	Victima del conflicto armado, Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Amparo	Leyton ayala	Chaparral	58	Femenino	2	Victima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Cónyuge	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido y no considero que sea necesario.
Blanca Dora	Montealegre de Ramirez	Ibagué	74	Femenino	2	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Cónyuge	Ninguno de los anteriores	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Francisney	Rubio caleño	Ibagué	57	Femenino	5	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	4	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.

Luz marina	Chivata Sánchez	Ibagué	54	Femenino	6	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Otro	Primaria	Estrato 2	No	Sí	Entre $2.000.000 a $4.000.000	2	Víveres, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
LUZ DARI	LOZANO LOPEZ	Chaparral	56	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Mónica Hermelinda	Reinoso Tinjaca	Chaparral	54	Femenino	2	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Técnico	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Nubia	Perez	Ibagué	63	Femenino	2	Ninguno	Cuidador (a) de alguien con discapacidad	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Diana Milena	Carrillo castillo	Rioblanco	32	Femenino	4	Víctima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Productos cárnicos	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos., Control de plagas y roedores	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Yaniled Calderón Navarro	Calderón Navarro	Rioblanco	49	Femenino	4	Víctima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 1	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	1	Víveres, Aseo, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Sandra patricia	Velasquez	Ibagué	50	Femenino	4	Víctima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Angie Liliana	Céspedes Ascencio	Rioblanco	29	Femenino	3	Víctima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	Sí	Entre $2.000.000 a $4.000.000	1	Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Enoc	Vega Sánchez	Rioblanco	51	Masculino	9	Víctima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	Sí	Entre $2.000.000 a $4.000.000	2	Víveres	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
YULIANA	MONTIEL OCAMPO	Rioblanco	28	Femenino	5	Víctima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Hijo (a)	Técnico	Estrato 1	Sí	Sí	Más de $6.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
José Qerubin	Saavedra Avila	Ibagué	70	Femenino	6	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	2	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Luisa Fernanda	Cuellar meneses	Ibagué	36	Femenino	5	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Marta Lucia	Avendaño Bocanegra	Chaparral	49	Femenino	4	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	No	No	Menos de $2.000.000	1	Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Sandra Milena	Angarita	Honda	44	Femenino	4	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos., Control de plagas y roedores	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Luz Adriana	Rojas Montes	Chaparral	47	Femenino	4	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
SANDRA MÓNICA	SÁNCHEZ	Chaparral	50	Femenino	4	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
ILDA	GARCIA CAÑAS	Rioblanco	56	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Víveres, Aseo	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Leidy virginia	Parga Ramirez	Chaparral	43	Femenino	2	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	Sí	Entre $2.000.000 a $4.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
LEIDY LORENA	CHARRY BOLAÑOS	Chaparral	38	Femenino	5	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	2	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.

Blanca Aurora	Barrera Rubio	Chaparral	41	Femenino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido y no considero que sea necesario.
Jemmy carolain	Gil suarez	Honda	37	Femenino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
MARIA ANGELICA	MARIN GOMEZ	Ibagué	75	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Olga Lucia	Leiton Moreno	Ibagué	39	Femenino	4	Victima del conflicto armado, Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 1	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Jennifer alexandra	Trujillo Martínez	Ibagué	31	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Técnico	Estrato 1	No	No	Menos de $2.000.000	1	Aseo, Productos de paquete	No	Ningún protocolo específico implementado.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Yenny Andrea	Ruiz Lombana	Ibagué	45	Femenino	2	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Ninfa	Caicedo Méndez	Ibagué	50	Femenino	4	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Cónyuge	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Alejandrina	Jimenez Jiménez	Chaparral	61	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Maria Rubiela	Casas Leon	Ibagué	66	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Cuidador (a) de alguien con discapacidad	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 3	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Maria marnelly	Morales velez	Ibagué	58	Femenino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Entre $4.000.000 a $6.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Ayda Cielo	Campos Rayo	Ibagué	53	Femenino	4	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Darcy	Garcia Vega	Ibagué	61	Femenino	5	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Luz melida	Cano ruiz	Ibagué	56	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Ningún protocolo específico implementado.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Yoana Paola	Manrique Sosa	Ibagué	51	Femenino	2	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Entre $4.000.000 a $6.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Estella	Rojas	Honda	59	Femenino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	No he recibido y no considero que sea necesario.
Luz Mery	Perdomo Basto	Ibagué	51	Femenino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Esneda	Cortazar Vargas	Ibagué	62	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 3	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
ANGELICA MARIA	SILVA LOPEZ	Chaparral	32	Femenino	2	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Técnico	Estrato 1	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Fanny	Alvarez Mendez	Honda	52	Femenino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.

Emiled	Sánchez soria	Rioblanco	38	Femenino	1	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	9	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
DANNA CAMILA	ACOSTA MORENO	Ibagué	29	Femenino	4	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
MARIA INIRIDA	MARIN OROZCO	Chaparral	47	Femenino	4	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Profesional	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
María Eugenia	Ruiz Melo	Honda	62	Femenino	2	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Aseo, Productos cárnicos, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Luz marina	Jimenez de ramirez	Honda	67	Femenino	4	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 2	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Claudia Rocio	Torres López	Ibagué	56	Femenino	Dos	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Cónyuge	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Más de $6.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
sandra	cuellar lezama	Chaparral	54	Femenino	6	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Nidia Cristina	Ferreira	Rioblanco	58	Femenino	1	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Alba Yaneth	Martínez Soto	Honda	59	Femenino	4	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Carolina	Lasso	Chaparral	45	Femenino	4	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Cuidador (a) de alguien con discapacidad	Jefe de hogar	Técnico	Estrato 1	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	2	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
ANA JOAQUINA	TAPIERO	Ibagué	77	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Cuidador (a) de alguien con discapacidad	Ama de casa	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Ningún protocolo específico implementado.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Johana Astrid	Rubio Baracaldo	Honda	51	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
SONIA	TIQUE TOBAR	Chaparral	52	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Otro	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Nubia	García	Chaparral	56	Femenino	4	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Pablo Enrique	Sarmiento	Ibagué	78	Masculino	4	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
José adalber	Briñez oviedo	Ibagué	59	Masculino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	2	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Aldemar	Mendez Sánchez	Chaparral	65	Masculino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido y no considero que sea necesario.
Susi Juliette	Rodriguez Medina	Rioblanco	37	Femenino	3	Victima del conflicto armado, Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Profesional	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.

DEINED	RUBIO VALENCIA	Rioblanco	47	Femenino	4	Víctima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Otro	Técnico	Estrato 1	No	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Robinson	Castillo Barrantes	Ibagué	56	Masculino	4	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	Sí	Entre $2.000.000 a $4.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Edilson	Galicia	Rioblanco	48	Masculino	3	Víctima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Víveres, Aseo, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
José Fernando	Zapata torrente	Ibagué	64	Masculino	2	Ninguno	Discapacidad	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Víveres, Aseo, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Laura Ximena	Rondón Velasquez	Ibagué	26	Femenino	Teres personas	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Nicole Danixa	Lozano Criollo	Chaparral	22	Femenino	2	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Técnico	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Aurora	Alape Vargas	Rioblanco	57	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 3	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Víveres, Aseo	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Myriam	Urueña rivera	Honda	61	Femenino	4	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 3	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Sandra Elena	Ochoa	Ibagué	45	Femenino	4	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Silvia Yorely	Rojas Barrero	Ibagué	32	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Tecnológo	Estrato 2	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Gladis	Vargas	Ibagué	36	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
María camila	Galindo moreno	Ibagué	30	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Tecnológo	Estrato 2	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Rocio Brigit	Angel Martínez	Ibagué	41	Femenino	3	Ninguno	Cuidador (a) de alguien con discapacidad	Cónyuge	Técnico	Estrato 2	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
SANDRA MILENA	SERRANO CARAVANY	Honda	44	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Ana Silvia	García	Ibagué	50	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
María Naudis	Guerrero Ocampo	Rioblanco	45	Femenino	5	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Profesional	Estrato 1	Sí	No	Más de $6.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
DEIRA VIVIANA	BONILLA VARGAS	Rioblanco	41	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Cónyuge	Profesional	Estrato 2	No	Sí	Entre $4.000.000 a $6.000.000	1	Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Marisol	Tapiero vaquiro	Ibagué	37	Masculino	6	Miembro de algún grupo étnico	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Tecnológo	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	3	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Lucelly	Malambo Ortiz	Honda	48	Femenino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.

Nury Johana	Aponte Hernández	Ibagué	44	Femenino	6	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Luisa Fernanda	Medina Duarte	Ibagué	34	Femenino	6	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Técnico	Estrato 2	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Sandra Milena	Castaño	Rioblanco	47	Femenino	4	Víctima del conflicto armado, Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Cuidador (a) de alguien con discapacidad	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Víveres, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
yeini patricia	Santos Garcia	Ibagué	45	Femenino	7 personas	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Angelica Maria	Amado vasquez	Honda	43	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Mayerly	Rodríguez Ocampo	Ibagué	39	Femenino	4 personas	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Cuidador (a) de alguien con discapacidad	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Carlos Alberto	Roa Rodríguez	Ibagué	59	Masculino	1	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Productos de paquete	Sí	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Gabino	Atuesta Bustos	Honda	57	Masculino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	Sí	Entre $2.000.000 a $4.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Wilmar	Burbano Bambague	Ibagué	44	Masculino	3 personas	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
JOSE ALFONSO	MENESES ROMERO	Ibagué	59	Masculino	3	Reincorporado - Reinsertado	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	1	Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Alejandro	Lozano machado	Ibagué	47	Masculino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
ERNESTO POLANIA HURTADO	POLANIA HURTADO	Ibagué	54	Masculino	4	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Más de $6.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Rene	Gaita tapiero	Ibagué	48	Masculino	Familiar	Víctima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Hijo (a)	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
William	Mendez Palomino	Rioblanco	58	Masculino	4	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Cónyuge	Técnico	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
MAURICIO	CARVAJAL	Ibagué	48	Masculino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	Sí	Entre $4.000.000 a $6.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Juan Alberto	Paredes Lizarazo	Ibagué	34	Masculino	5	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Más de $6.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Amanda Lucia	Chavez	Ibagué	45	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 3	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Ingrid tatiana	Palomino Veloza	Honda	42	Femenino	4	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Técnico	Estrato 3	Sí	No	Entre $4.000.000 a $6.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
MARIANA	FALLAS VILLANUEVA	Ibagué	40	Femenino	5	Víctima del conflicto armado, Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 3	Sí	No	Más de $6.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.

Julieth Natalia	Alfonso Muñoz	Honda	19	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Hijo (a)	Técnico	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Paulo Cesar	Beltran Diaz	Honda	56	Masculino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 3	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Franciney	Barrero Hernández	Honda	54	Masculino	Tres	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Profesional	Estrato 3	Sí	Sí	Entre $2.000.000 a $4.000.000	2	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Ricardo	Soto	Honda	48	Masculino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
miguel angel	mateus gomez	Honda	33	Masculino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Oscar	Valencia Hernandez	Honda	46	Masculino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 2	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
José Eduardo	Olaya Beltrán	Honda	41	Masculino	4	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	No	Control mínimo, como limpieza semanal, sin uso de productos específicos.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Juan Pablo	Arce Carrero	Rioblanco	27	Masculino	1	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Postgrado	Estrato 1	No	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
jorge ferney	castañeda castañeda	Honda	39	Masculino	1	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Profesional	Estrato 3	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Solo he recibido información de proveedores o conocidos.
Yalexi johanna	Leal molina	Ibagué	36	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Otro	Profesional	Estrato 2	Sí	Sí	Entre $2.000.000 a $4.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
JOSE HERNAN	RODRIGUEZ GUZMAN	Rioblanco	55	Masculino	5	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Profesional	ESTRATO 3	Sí	Sí	Entre $2.000.000 a $4.000.000	0	Lácteos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
LUZ FARY	GUARNIZO LOZANO	Rioblanco	51	Femenino	5	Víctima del conflicto armado	Cuidador (a) de alguien con discapacidad	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
KAREN BANESA	OCAMPO CASTAÑEDA	Rioblanco	33	Femenino	3	Víctima del conflicto armado	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	2	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Edgar	Rivera Cartaño	Rioblanco	66	Masculino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	ESTRATO 0	Sí	Sí	Más de $6.000.000	2	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Eusevio	vanegas mendez	Rioblanco	52	Masculino	6	Ninguno	Cuidador (a) de alguien con discapacidad	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 2	Sí	Sí	Entre $4.000.000 a $6.000.000	2	Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	No he recibido y no considero que sea necesario.
ALEXANDRA	PERDOMO GONZALEZ	Chaparral	49	Femenino	1	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes., Control de plagas y roedores	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
HADY ROCIO	SANCHEZ MENDOZA	Rioblanco	44	Femenino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Cónyuge	Secundaria	ESTRATO 0	Sí	Sí	Entre $2.000.000 a $4.000.000	1	Lácteos, Víveres, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
Sandra Milena	Piragua Urueña	Venadillo	48	Femenino	3	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.

LUZ MERY	FLOREZ	Venadillo	64	Femenino	4	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Alcira	Aranzales Quintero	Venadillo	67	Femenino	2	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
YENNIFER ANDREA	Lopez Medina	Rioblanco	31	Femenino	2	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Ama de casa	Secundaria	Estrato 1	Sí	No	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	No	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
Blanca Fenid	Ruiz Abello	Venadillo	55	Femenino	2	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Cuidador (a) de alguien con discapacidad	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 2	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	0	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	No he recibido capacitaciones, pero estaría interesado/a.
ANDREA FERNANDA	BASTO MARTINEZ	Venadillo	47	Femenino	2	Mujer y/o Madre cabeza de Hogar	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Secundaria	Estrato 1	Sí	Sí	Menos de $2.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Alimentos preparados, Productos de paquete	Sí	Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.
HENRY	DELGADO	Venadillo	64	Masculino	3	Ninguno	Ninguno de los anteriores	Jefe de hogar	Primaria	Estrato 2	Sí	No	Entre $2.000.000 a $4.000.000	1	Lácteos, Víveres, Aseo, Productos cárnicos, Bebidas alcoholicas y no alcoholicas, Productos de paquete		Limpieza y desinfección diaria de superficies y espacios comunes.	Sí, he asistido a capacitaciones de entidades locales o de salud.

ntos:	Gestión Financiera y Educación Financiera:			Servicio al Cliente y Estrategias de Fidelización:				Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)			Uso e Implementación de Herramientas Tecnológicas:			
¿Cómo maneja la conservación de alimentos altamente perecederos en su tienda?	¿Lleva un registro formal de ingresos y gastos de su tienda?	¿Conoce y utiliza herramientas como presupuestos, libros contables o aplicaciones móviles para la gestión financiera?	¿Ha accedido a alguna capacitación o curso relacionado con educación financiera para mejorar la gestión de su negocio?	¿Cómo identifica las necesidades y preferencias de sus clientes habituales?	¿Ha implementado alguna estrategia para fidelizar a los clientes, como descuentos, promociones o programas de recompensas?	¿Qué medios utiliza para comunicarse con sus clientes, como redes sociales, WhatsApp o carteles en la tienda?	¿Qué tan importante considera la atención personalizada en el éxito de su negocio?	¿Cómo organiza los productos en su tienda para facilitar la compra por parte de los clientes?	¿Realiza cambios periódicos en la disposición de productos para destacar ofertas o novedades?	¿Considera que la apariencia de su tienda influye en las ventas?	¿Tiene actualmente internet en su negocio?	¿Utiliza algún software o aplicación para llevar el control de inventarios, ventas o clientes?	¿Qué tan familiarizado está con tecnologías como códigos QR, pagos electrónicos o plataformas de pedidos?	¿Qué desafíos ha enfrentado al intentar implementar tecnología en su tienda?
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Haciendo preguntas directas o encuestas.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
No tengo un control claro sobre este aspecto.	No llevo ningún tipo de registro.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	No	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo ningún tipo de registro.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	No lo considero tan importante para las ventas.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No considero necesarias las capacitaciones en este tema.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Costo elevado de implementación o acceso a equipos tecnológicos.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo ningún tipo de registro.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	No lo considero tan importante para las ventas.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Haciendo preguntas directas o encuestas.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	No	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Haciendo preguntas directas o encuestas.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.

Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No considero necesarias las capacitaciones en este tema.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo ningún tipo de registro.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Haciendo preguntas directas o encuestas.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo ningún tipo de registro.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No considero necesarias las capacitaciones en este tema.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Haciendo preguntas directas o encuestas.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Nunca realizo cambios en la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Sí, utilizo herramientas formales como libros contables o aplicaciones.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	Uso herramientas básicas como Excel o calculadoras digitales.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No considero necesarias las capacitaciones en este tema.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	No considero que sea un factor clave para mi negocio.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.

No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	Uso herramientas básicas como Excel o calculadoras digitales.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Costo elevado de implementación o acceso a equipos tecnológicos.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	Sí, utilizo herramientas formales como libros contables o aplicaciones.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Costo elevado de implementación o acceso a equipos tecnológicos.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Costo elevado de implementación o acceso a equipos tecnológicos.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
No tengo un control claro sobre este aspecto.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Algo importante, pero creo que otros factores como el precio pesan más.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Haciendo preguntas directas o encuestas.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.

Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No considero necesario comunicarme más allá de las visitas a la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	No llevo ningún tipo de registro.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Algo importante, pero creo que otros factores como el precio pesan más.	No tengo una organización especifica en la tienda.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	No influye en las ventas según mi experiencia.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Observando los productos que más	Algunas veces implemento promociones	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas,	Rara vez cambio la disposición de los	Es importante, pero no dedico mucho	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Costo elevado de implementación o acceso a equipos tecnológicos.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Costo elevado de implementación o acceso a equipos tecnológicos.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Nunca realizo cambios en la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No considero necesario comunicarme más allá de las visitas a la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No considero necesarias las capacitaciones en este tema.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Algo importante, pero creo que otros factores como el precio pesan más.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	Sí, utilizo software especializado o aplicaciones móviles.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo ningún tipo de registro.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No considero necesario comunicarme más allá de las visitas a la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.

Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Nunca realizo cambios en la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	No considero que sea un factor clave para mi negocio.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	No	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Haciendo preguntas directas o encuestas.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Nunca realizo cambios en la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas ni las considero necesarias.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No considero necesario comunicarme más allá de las visitas a la tienda.	Algo importante, pero creo que otros factores como el precio pesan más.	No tengo una organización específica en la tienda.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	No	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Haciendo preguntas directas o encuestas.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No considero necesarias las capacitaciones en este tema.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Sí, utilizo herramientas formales como libros contables o aplicaciones.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No considero necesarias las capacitaciones en este tema.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Sí, utilizo herramientas formales como libros contables o aplicaciones.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	Uso herramientas básicas como Excel o calculadoras digitales.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.

Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Nunca realizo cambios en la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
No tengo un control claro sobre este aspecto.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Sí, utilizo herramientas formales como libros contables o aplicaciones.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	Uso herramientas básicas como Excel o calculadoras digitales.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Costo elevado de implementación o acceso a equipos tecnológicos.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
No manejo alimentos altamente perecederos en mi tienda.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No considero necesarias las capacitaciones en este tema.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	Uso herramientas básicas como Excel o calculadoras digitales.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Sí, utilizo herramientas formales como libros contables o aplicaciones.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	Sí, utilizo software especializado o aplicaciones móviles.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Algo importante, pero creo que otros factores como el precio pesan más.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	No	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.

Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Costo elevado de implementación o acceso a equipos tecnológicos.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Algo importante, pero creo que otros factores como el precio pesan más.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Algo importante, pero creo que otros factores como el precio pesan más.	No tengo una organización específica en la tienda.	Nunca realizo cambios en la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	No	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Costo elevado de implementación o acceso a equipos tecnológicos.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Algo importante, pero creo que otros factores como el precio pesan más.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	No lo considero tan importante para las ventas.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Algo importante, pero creo que otros factores como el precio pesan más.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	Sí, utilizo software especializado o aplicaciones móviles.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Lo hago solo en temporadas especiales como promociones.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.

Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	Uso herramientas básicas como Excel o calculadoras digitales.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Costo elevado de implementación o acceso a equipos tecnológicos.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	Sí, utilizo software especializado o aplicaciones móviles.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Sí, utilizo herramientas formales como libros contables o aplicaciones.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Haciendo preguntas directas o encuestas.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	He recibido información informal o asesorías puntuales.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Algo importante, pero creo que otros factores como el precio pesan más.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	Sí, utilizo software especializado o aplicaciones móviles.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Importante, pero no siempre puedo dedicar mucho tiempo a esto.	Destaco productos en oferta o con alta rotación en lugares visibles.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	Sí, utilizo regularmente estas herramientas.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	Uso herramientas básicas como Excel o calculadoras digitales.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	Sí, utilizo software especializado o aplicaciones móviles.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo ningún tipo de registro.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo ningún tipo de registro.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	No he intentado implementar tecnología en mi tienda.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo ningún tipo de registro.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Costo elevado de implementación o acceso a equipos tecnológicos.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	No lo considero tan importante para las ventas.	No	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	No estoy familiarizado ni considero estas tecnologías útiles.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Algunas veces implemento promociones o descuentos.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	Sí	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.		No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Uso equipos básicos, pero no sigo un protocolo formal.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No considero necesarias las capacitaciones en este tema.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Uso regularmente redes sociales y WhatsApp.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Coloco los productos según llegan del inventario.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Es importante, pero no dedico mucho tiempo a ello.	Sí	No uso herramientas ni las considero necesarias.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	SÍ	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.

Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Por los comentarios que me hacen durante las compras.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	NO	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Haciendo preguntas directas o encuestas.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	SÍ	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las utilizo ni considero necesarias para mi tienda.	No considero necesarias las capacitaciones en este tema.	Observando los productos que más compran.	No considero necesario aplicar estrategias de fidelización.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Rara vez cambio la disposición de los productos.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.		No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	Llevo un registro básico en cuadernos o notas.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	Principalmente carteles o anuncios en la tienda.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	NO	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Conozco el tema, pero aún no las he implementado.	Falta de conocimientos para usar las herramientas.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	Conozco algunas, pero las uso ocasionalmente.	Sí, he tomado capacitaciones presenciales o virtuales.	Haciendo preguntas directas o encuestas.	Sí, tengo estrategias específicas y las implemento regularmente.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	SÍ	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Muy familiarizado, ya uso algunas de estas tecnologías.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.
Utilizo equipos como neveras o congeladores y sigo las normas básicas.	No llevo un registro formal, pero tengo un control mental.	No las conozco, pero estoy interesado/a en aprender.	No he recibido capacitaciones, pero estoy interesado/a.	Observando los productos que más compran.	No tengo estrategias, pero estoy interesado/a en desarrollarlas.	No utilizo medios formales, solo comunicación verbal.	Muy importante, siempre trato de conocer a cada cliente.	Por categorías como alimentos, limpieza, bebidas, etc.	Sí, realizo cambios al menos una vez al mes.	Sí, creo que una buena organización y limpieza atraen más clientes.	SÍ	No uso herramientas, pero estoy interesado/a en implementarlas.	Tengo poco conocimiento, pero estoy interesado/a en aprender.	Resistencia de los clientes a adoptar nuevas formas de pago o interacción.

	Necesidades, Obstáculos y Proyecciones de Fortalecimiento:			
¿Qué herramientas digitales utiliza en la operatividad diaria de su unidad productiva (tienda)?	**¿Cuáles son los obstáculos que limitan el crecimiento de su Unidad Productiva (Tienda)?**	**¿Cuáles de estas metas están alineadas con la visión de su unidad productiva (tienda)?**	**¿Ha recibido capacitación en el uso de herramientas digitales o está interesado/a en hacerlo?**	**ENTREGABLES**
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda)	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aprender nuevas habilidades empresariales	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Facebook / Market Place	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Alta presencia de competidores en la zona, Bajos márgenes de ganancia por producto	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	SURTIDO
WhatsApp Bussines	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad productiva (tienda)	Aumentar las venta y/o clientes	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	SURTIDO
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	SURTIDO
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica

Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Alta presencia de competidores en la zona, Alto precio de venta al público	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda)	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	SURTIDO
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Bajos márgenes de ganancia por producto	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para contratar más trabajadores, Falta de conocimiento y herramientas para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades empresariales	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Bajos márgenes de ganancia por producto	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda)	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad productiva (tienda), Alta presencia de competidores en la zona	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Bajos márgenes de ganancia por producto	Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad	Cambiar la actividad económica principal, Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades empresariales	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad productiva (tienda), Bajos márgenes de ganancia	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica

WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad productiva (tienda)	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Facebook / Market Place, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda)	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad productiva (tienda)	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Contratar personal, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
WhatsApp Bussines	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Alta presencia de competidores en la zona	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Digitalizar mi negocio	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
WhatsApp Bussines	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
WhatsApp Bussines	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para contratar más trabajadores	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Contratar	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Bajos márgenes de ganancia por producto	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Contratar	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Contratar personal, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Cambiar la actividad económica principal, Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Contratar personal, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Alta presencia de competidores en la zona	Contratar personal	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda),	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Aprender nuevas habilidades empresariales	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica

Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Alto precio de venta al público, Bajos márgenes de	Cambiar la actividad económica principal, Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Bajos márgenes de ganancia por producto	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Cambiar la actividad económica principal, Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Alta presencia de competidores en la zona	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Alta presencia de competidores en la zona, Bajos márgenes de ganancia por producto	Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para contratar más trabajadores, Bajos márgenes de ganancia por producto	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Contratar	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Bajos márgenes de ganancia por producto, Pocos clientes	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
WhatsApp Bussines	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Contratar personal, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica

WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de recursos económicos para contratar	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Bajos márgenes de ganancia por producto, Pocos clientes	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Aumentar las venta y/o clientes	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Alta presencia de competidores en la zona	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Facebook / Market Place, Nequi, Daviplata o enlace de pago, Otro	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para contratar más trabajadores, Falta de conocimiento y herramientas para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Contratar personal, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Aumentar las venta y/o clientes	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad productiva (tienda)	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de recursos económicos para contratar	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de recursos económicos para contratar	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero

Nequi y WhatsApp	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Cambiar la actividad económica principal	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Aumentar las venta y/o clientes	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Otro,	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Cambiar la actividad económica principal, Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	SURTIDO
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Alta presencia de competidores en la zona	Aprender nuevas habilidades empresariales	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Alta presencia de competidores en la zona, Alto precio de venta al público	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda)	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Alta	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Facebook / Market Place, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines,	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad productiva	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Contratar personal, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Digitalizar mi negocio	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
WhatsApp Bussines, Facebook / Market Place, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda),	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	SURTIDO

Ninguna digital	Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad productiva (tienda)	Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad productiva (tienda)	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Bajos márgenes de ganancia por producto	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aprender nuevas habilidades empresariales	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	SURTIDO
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Bajos márgenes de ganancia por producto	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Cambiar la actividad económica principal, Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	SURTIDO
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Alta presencia de competidores en la zona	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago, Otro	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de conocimiento y herramientas para gestionar mejor la unidad	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	SURTIDO
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Bajos márgenes de ganancia por producto	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Bajos márgenes de ganancia por producto	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de recursos económicos para contratar	Cambiar la actividad económica principal, Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica

Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Bajos márgenes de ganancia por producto	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Facebook / Market Place, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de recursos económicos para contratar	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades empresariales	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
WhatsApp Bussines, Facebook / Market Place, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Bajos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Facebook / Market Place, Nequi, Daviplata o enlace de pago, Otro, istamgram	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago, Otro, Bancolombia	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Bajos márgenes de ganancia por	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda),	No, pero estoy interesado/a en aprender.	SURTIDO
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Alta presencia de competidores en la zona, Bajos márgenes de ganancia por producto, Pocos clientes	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi negocio	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
WhatsApp Bussines	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Pocos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Digitalizar mi	Sí, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Aprender nuevas habilidades empresariales	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Contratar personal, Digitalizar mi negocio	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Aumentar las venta y/o clientes, Contratar personal, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de conocimiento y herramientas para	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Contratar personal, Digitalizar mi negocio	No he recibido ni considero necesario capacitarme en este tema.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Pocos clientes	Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de recursos económicos para contratar más trabajadores, Falta de	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Contratar personal, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Surtido

Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Falta de recursos económicos para contratar	Cambiar la actividad económica principal, Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda)	Prefiero métodos tradicionales en la gestión de mi tienda.	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes, Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda)	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica
WhatsApp Bussines, Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura, Bajos márgenes de ganancia por producto	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Digitalizar mi negocio, Aprender nuevas habilidades empresariales	Si, he recibido capacitaciones en temas digitales.	Kit 3: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Una (1) Estantería tipo góndola + Una (1) Estantería tipo Fruver + Ocho (8) Canastillas plásticas + Una (1) Balanza electrónica
Nequi, Daviplata o enlace de pago	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Aprender nuevas habilidades empresariales	No, pero estoy interesado/a en aprender.	surtido
Ninguna de las anteriores	Falta de recursos económicos para mobiliario, herramientas o equipos, Falta de recursos económicos para mejoras de infraestructura	Crear nuevas fuentes de ingreso relacionadas a la unidad productiva (tienda), Comprar elementos para potenciar la unidad productiva (tienda), Aumentar las venta y/o clientes	No, pero estoy interesado/a en aprender.	Kit 2: Dos (2) Mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro + Ocho (8) sillas plásticas + Dos (2) Estanterías tipo góndola + Una (1) Balanza electrónica

ANEXOS INFORME GENERAL

Anexo 10. 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.

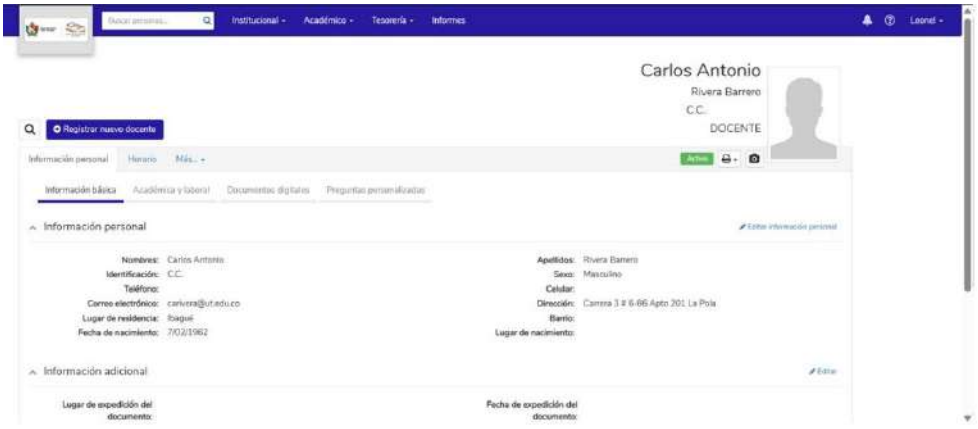
En este sentido, la adquisición de la plataforma Q10 representó un elemento estratégico para la implementación del componente de formación, al proporcionar una solución tecnológica que garantizó la accesibilidad, organización y seguimiento del proceso, en coherencia con los objetivos del proyecto y las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

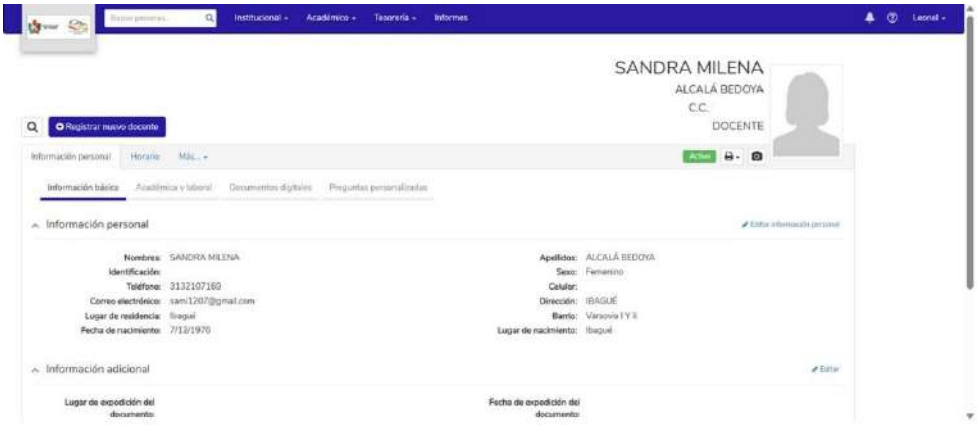
2. Configuración e implementación de la plataforma Q10

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



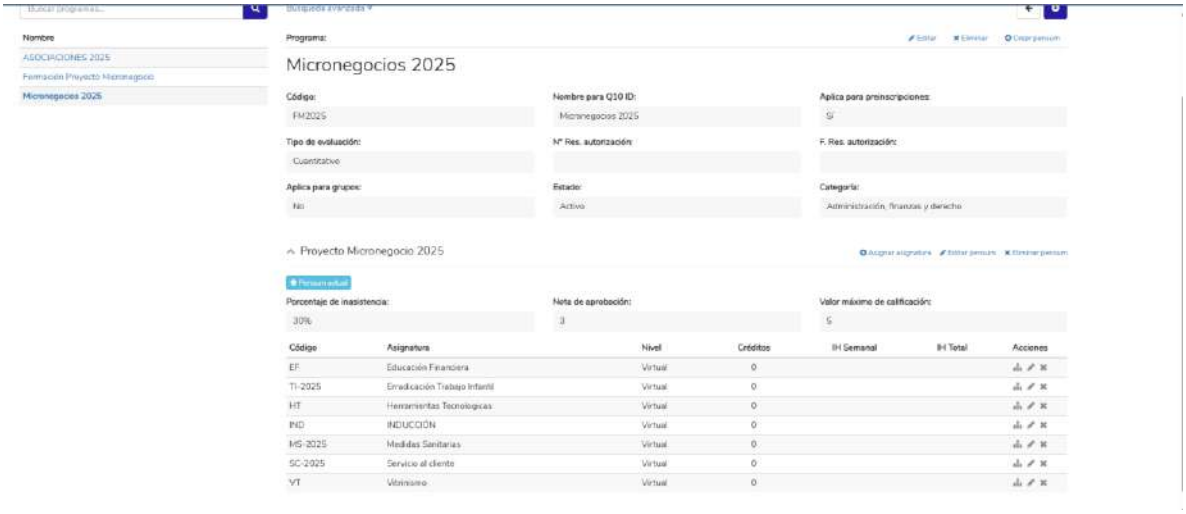


Fuente: Plataforma Q10 – Usuario CPT

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”,



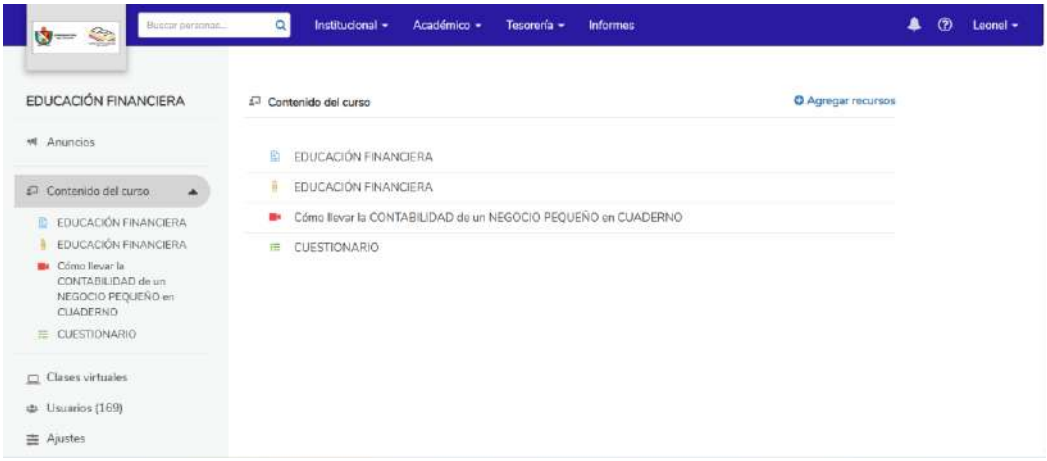
Fuente: Plataforma Q10 – Usuario CPT

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.

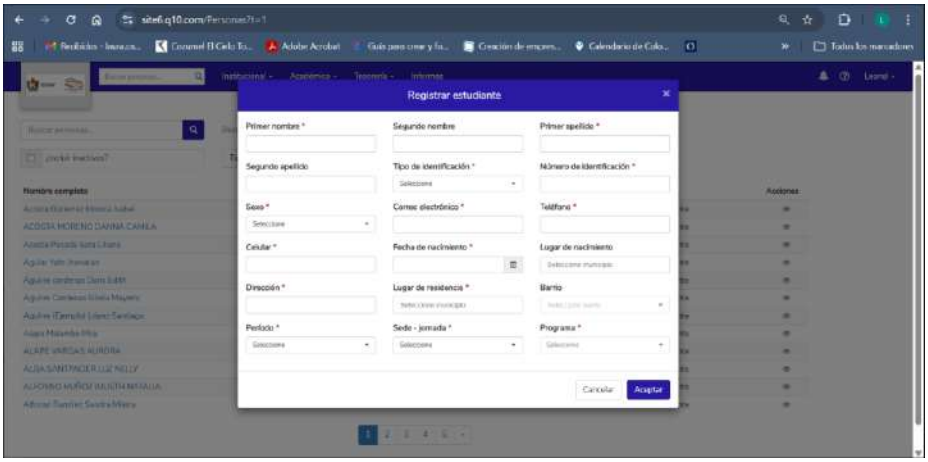
4. Vinculación de participantes a la plataforma

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

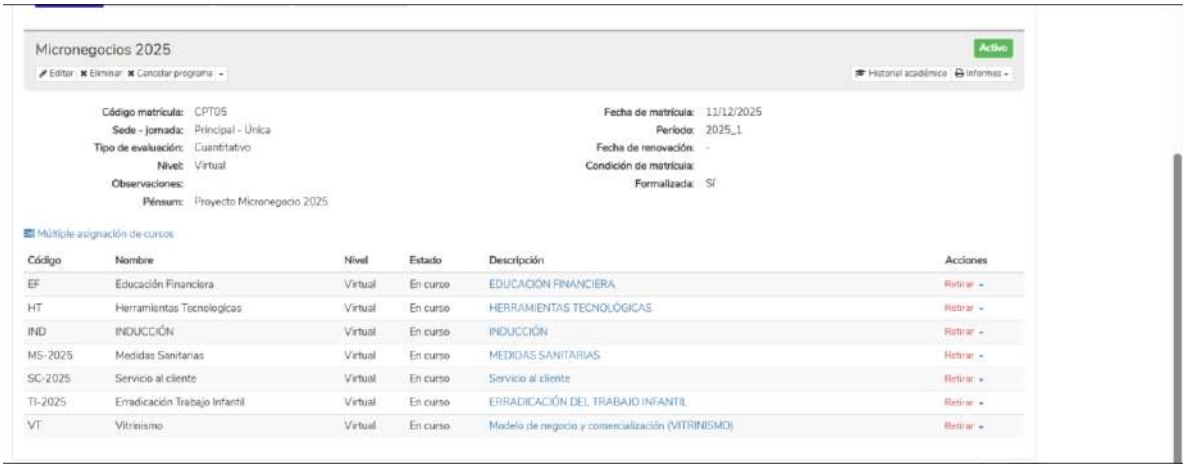


Fuente: Plataforma Q10 Usuario CPT

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.

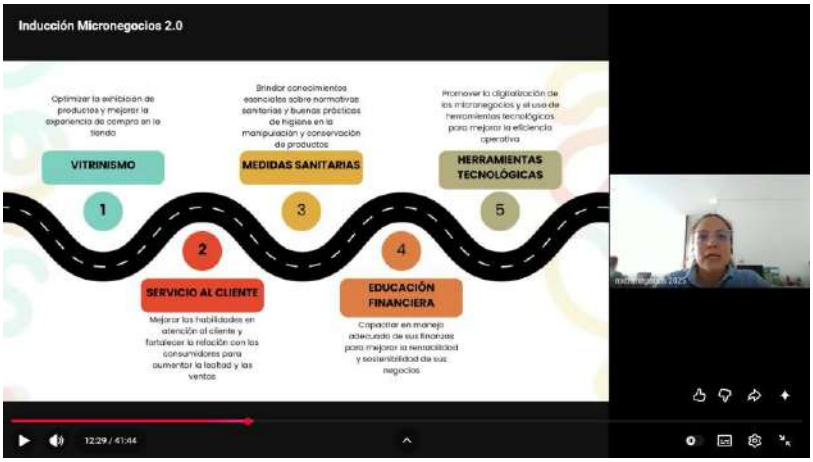
5. Creación y Divulgación De Manuales Didácticos

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



Fuente: Archivo Digital del Centro de Productividad del Tolima

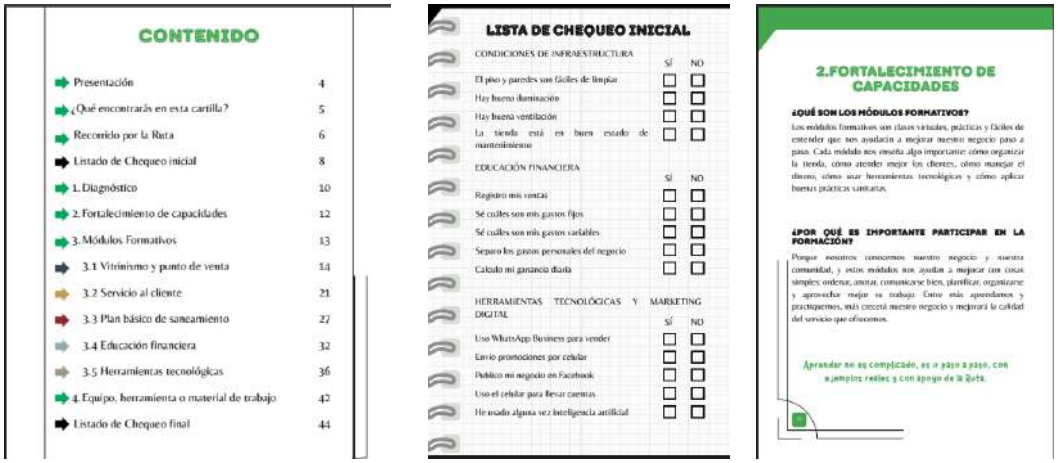
Adicionalmente, se realizó la adaptación de la cartilla de formación para micronegocios, ajustando su contenido para su entrega en formato digital durante las visitas de entrega de capital semilla. Este material fue concebido como un recurso complementario al proceso formativo, en la medida en que reunió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



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

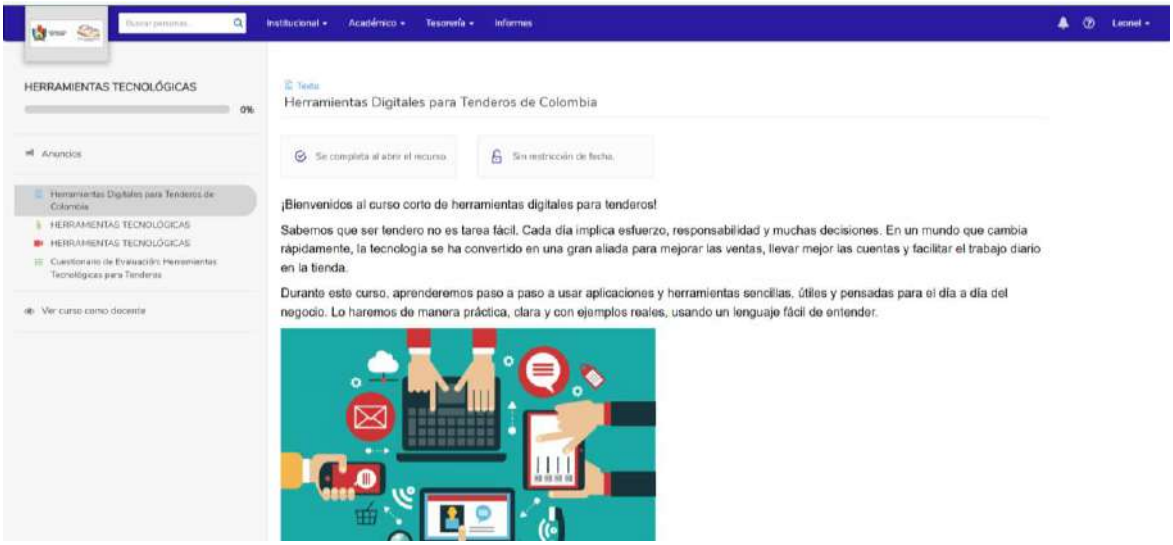
Finalmente, los certificados fueron entregados de manera presencial durante las visitas de entrega de capital semilla, lo cual permitió integrar el cierre del proceso formativo con el fortalecimiento productivo de las asociaciones, generando un espacio de reconocimiento directo a los participantes por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



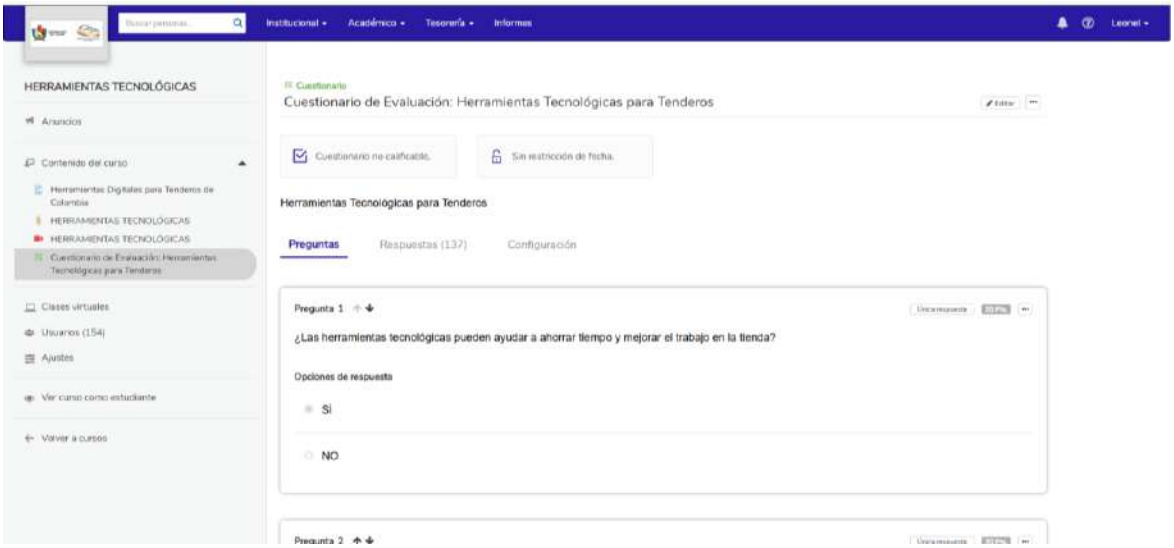
Presentación



Video

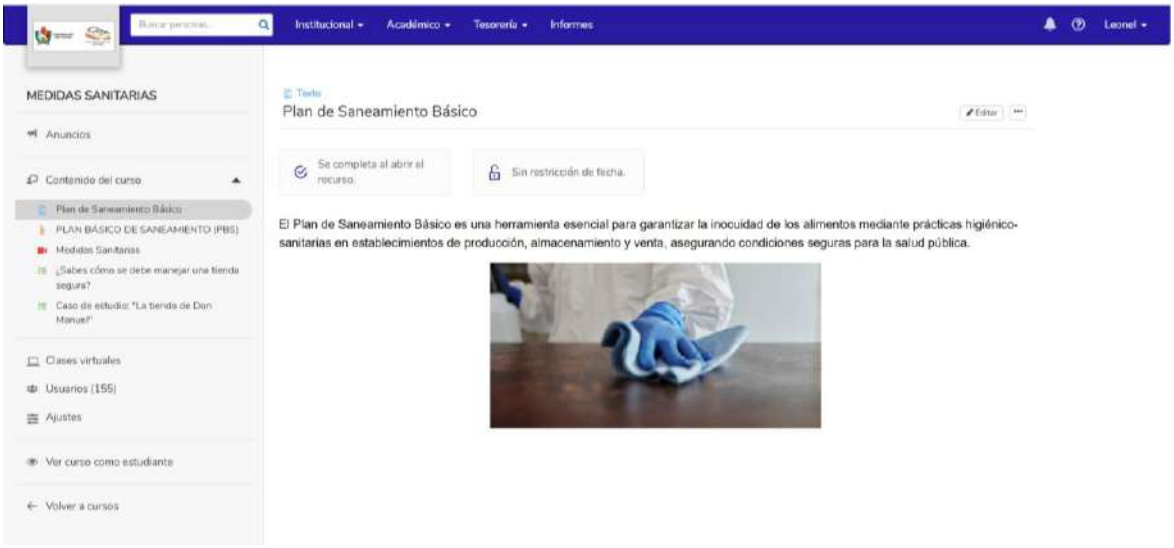


Cuestionario



CONTENIDO CURSO MEDIDAS SANITARIAS

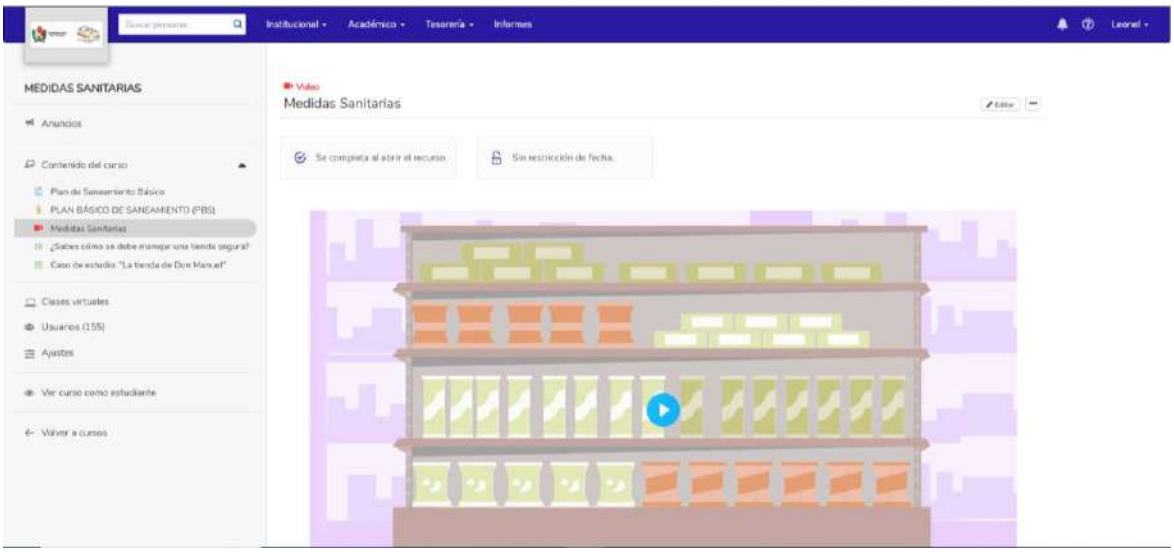
Inicio



Presentación



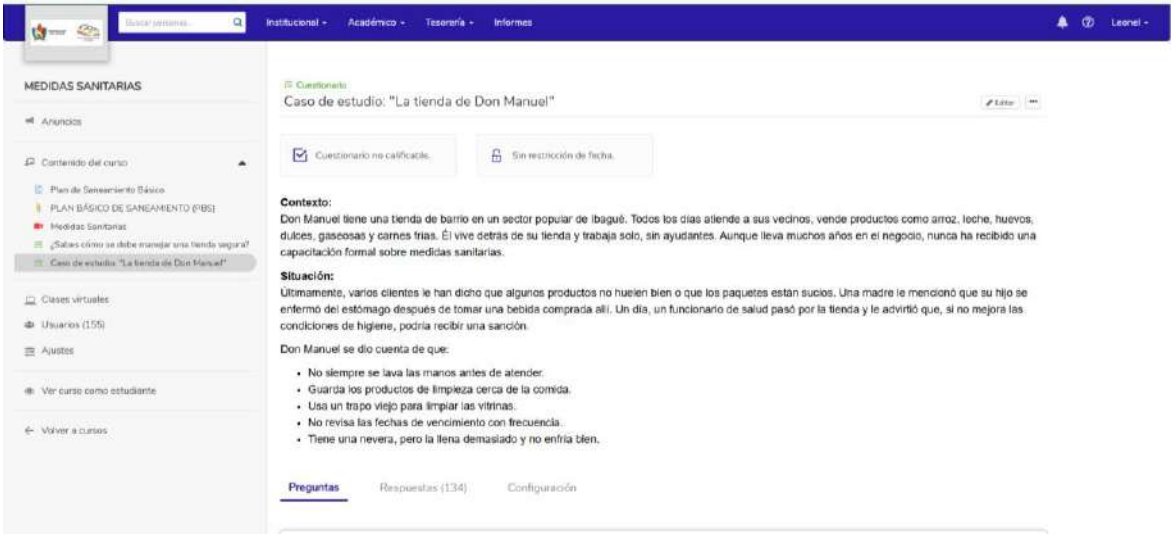
Video



Cuestionario



Caso de estudio

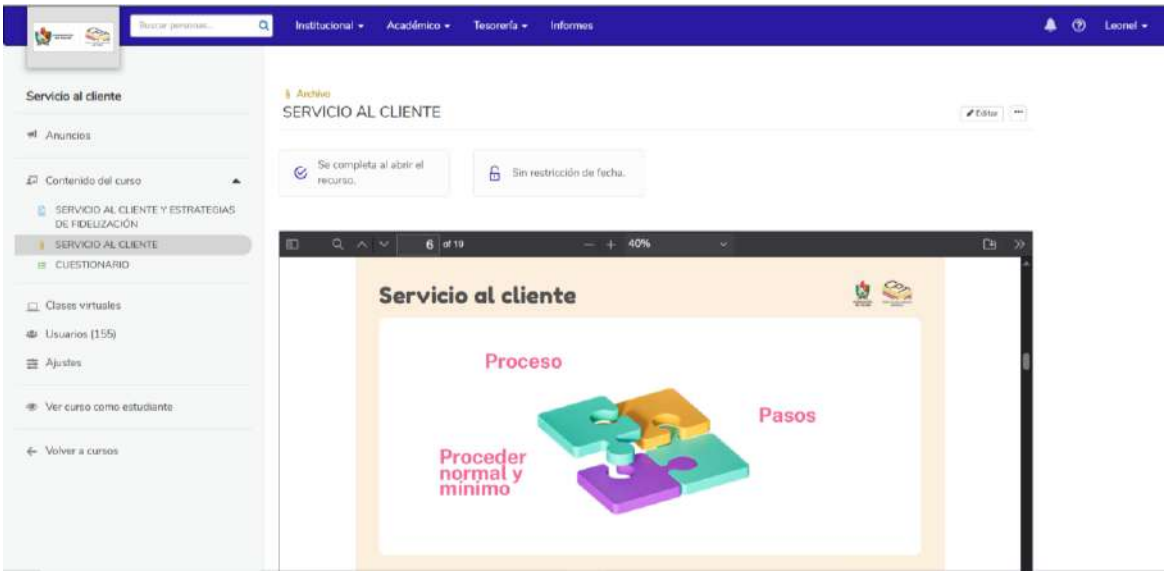


CURSO SERVICIO AL CLIENTE

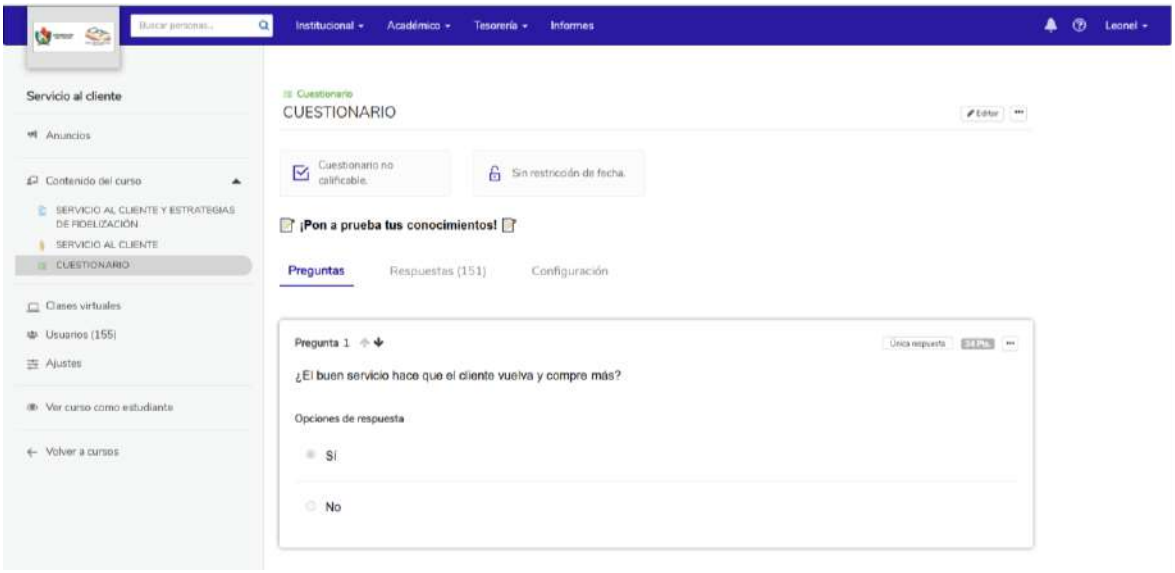
Inicio



Presentación



Cuestionario

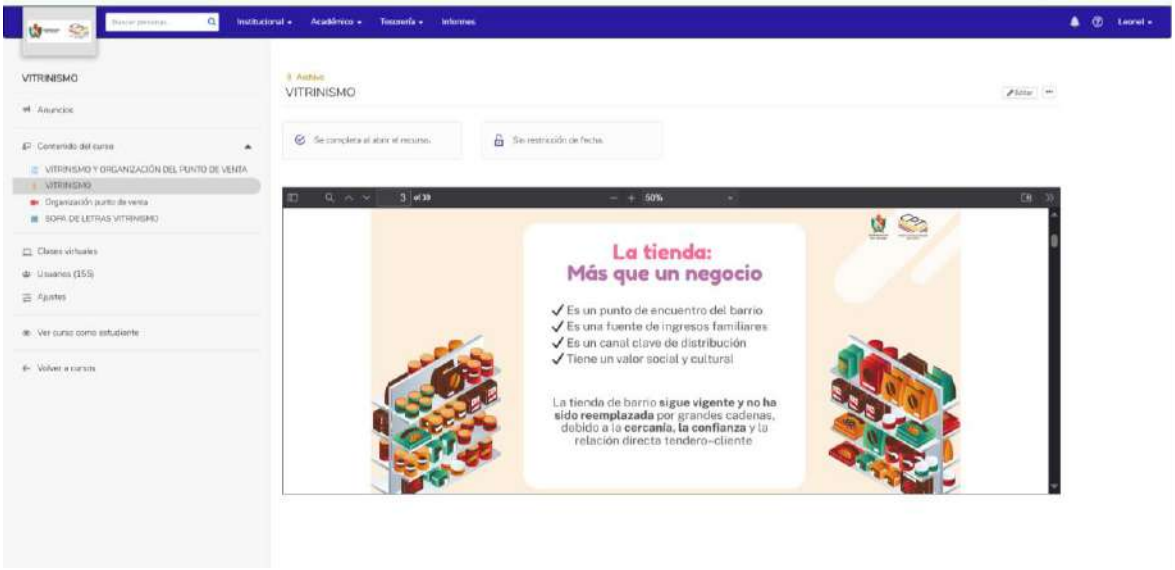


CONTENIDO CURSO VITRINISMO

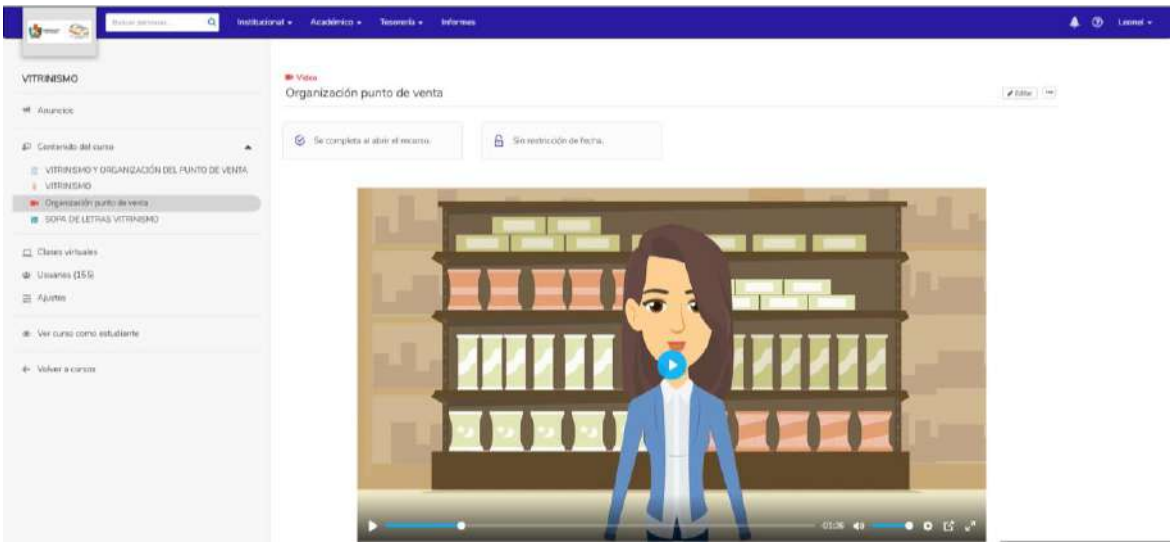
INICIO



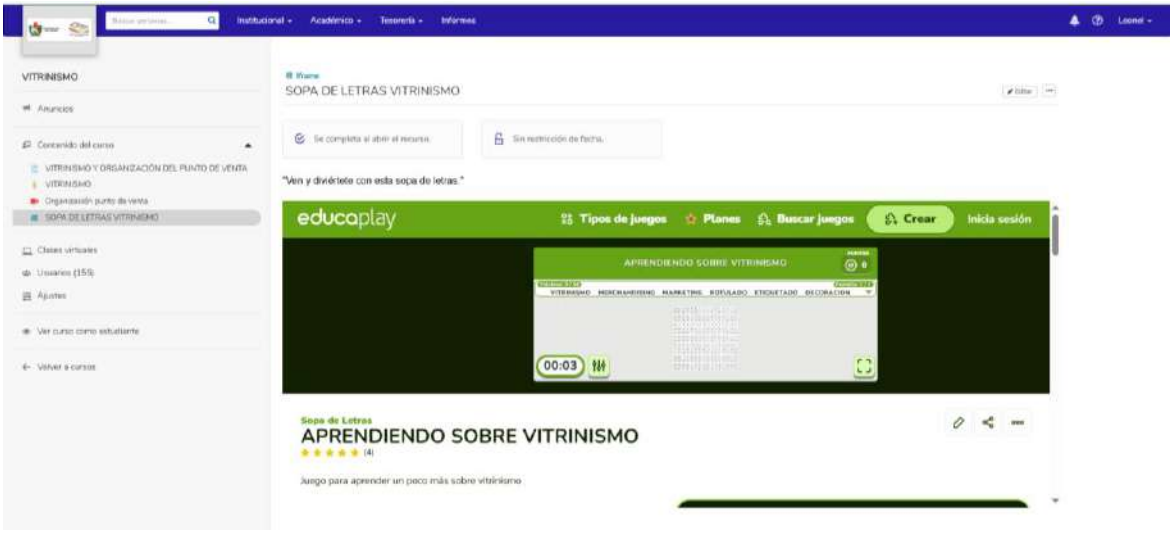
PRESENTACIÓN



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.

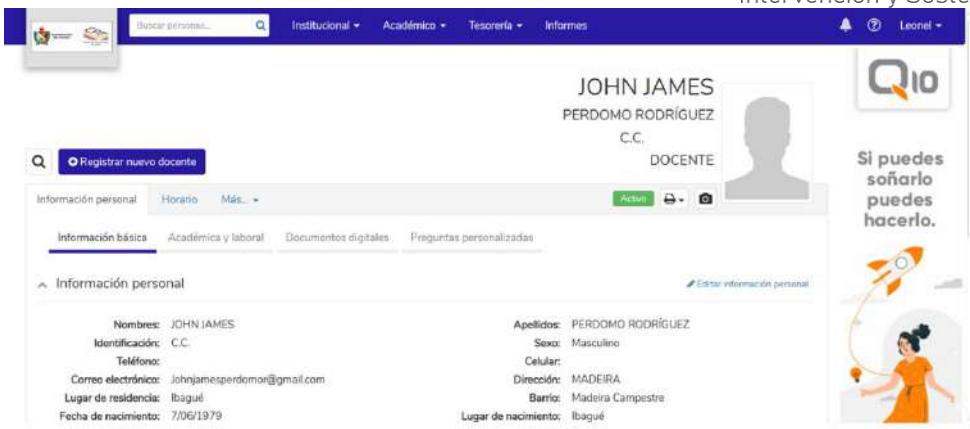
Asimismo, el plan de Educación Superior ofreció funcionalidades que aportaron mayor estructura y formalidad al desarrollo de la formación, como la organización por módulos, la asignación de actividades evaluativas, el control de accesos y la generación de certificados. En este sentido, la adquisición 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”,



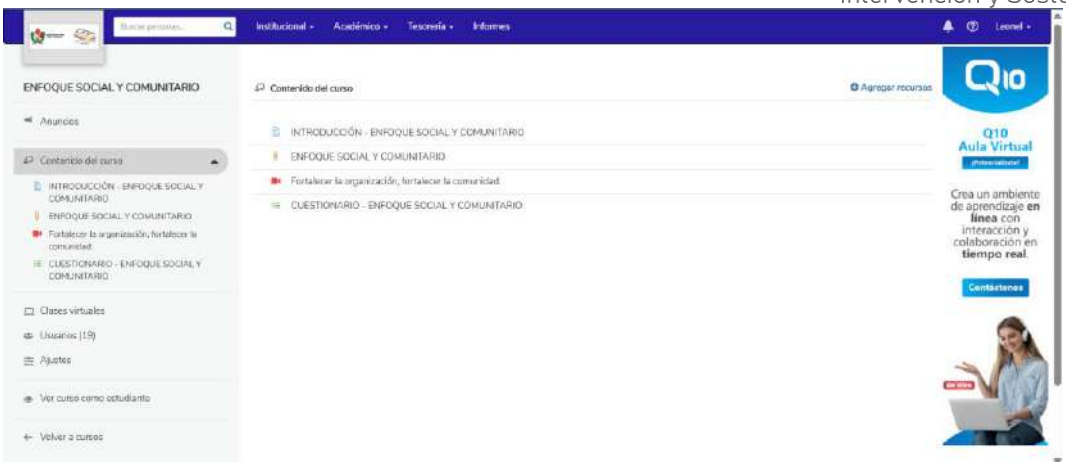
Fuente: Plataforma Q10 – Usuario CPT

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.

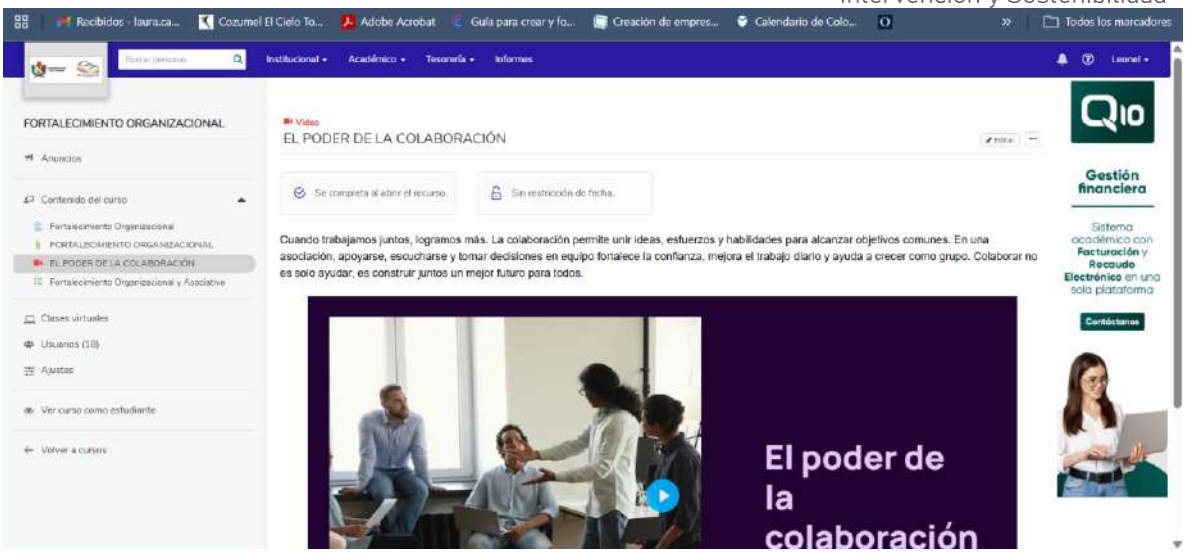
Ilustración 4: Contenido del curso de Enfoque social y comunitario



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

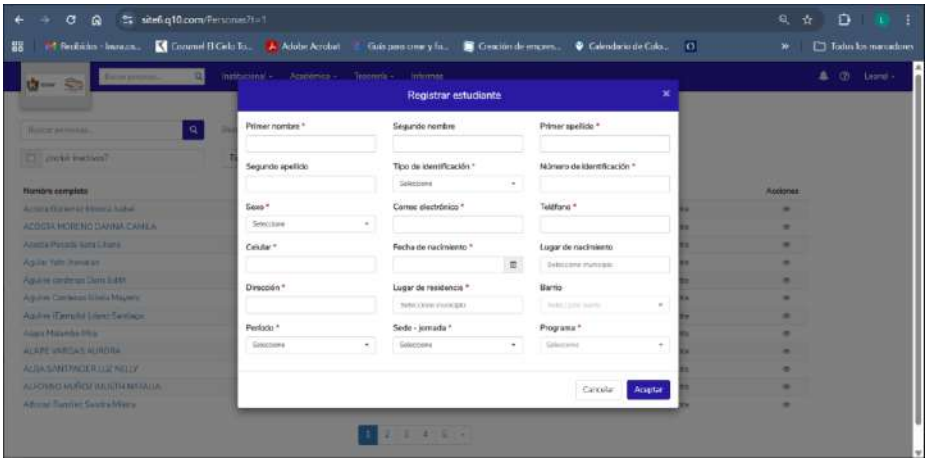
Una vez se completó la configuración del programa en la plataforma Q10, se dio paso al proceso de vinculación de los participantes, con el fin de asegurar su acceso oportuno al entorno virtual y facilitar su incorporación al proceso de formación. Esta etapa fue clave para dejar habilitadas las condiciones 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



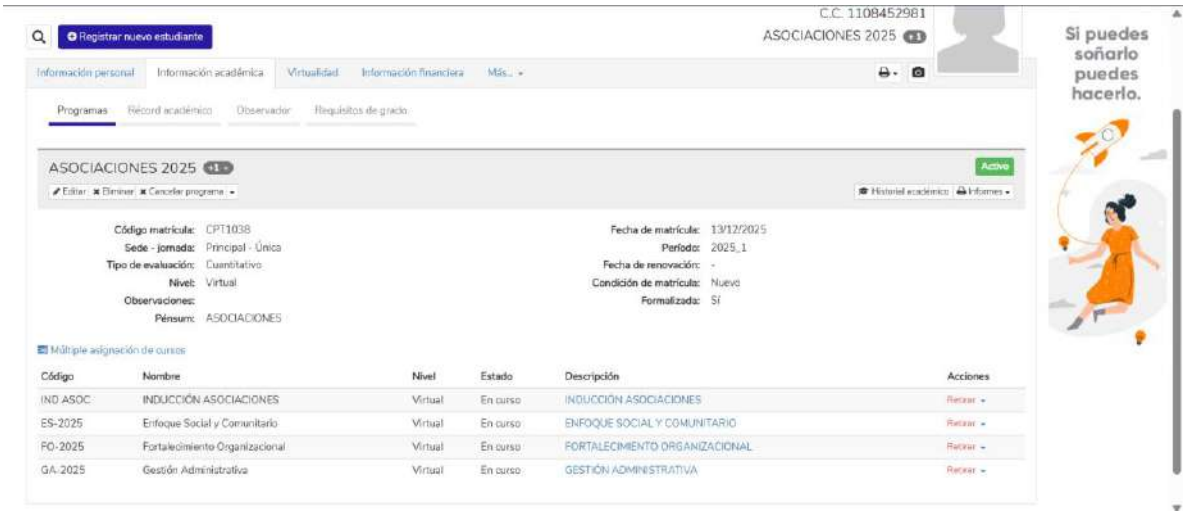
Fuente: Plataforma Q10 Usuario CPT

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:

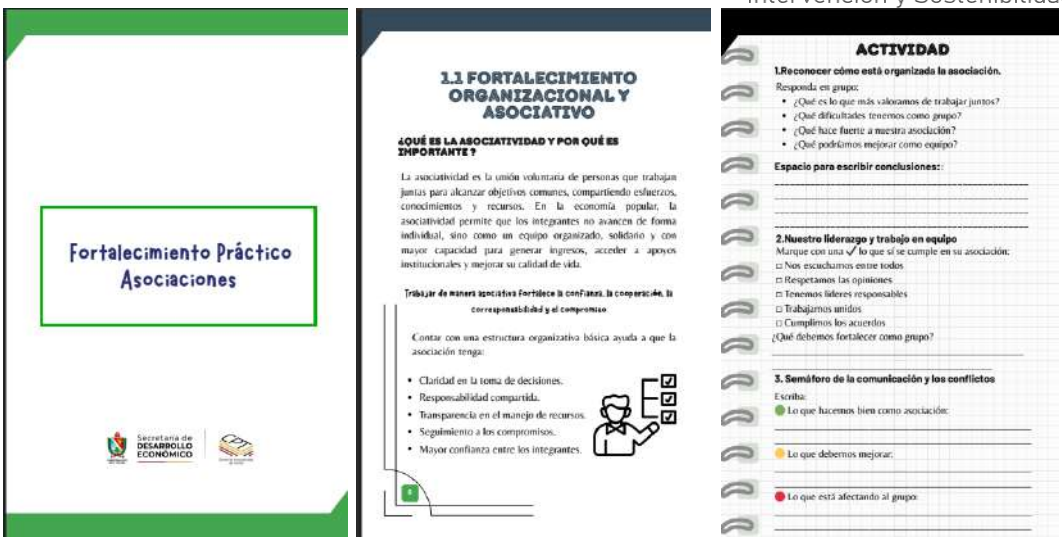


Fuente: Archivo Digital del Centro de Productividad del Tolima

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 VARON
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.

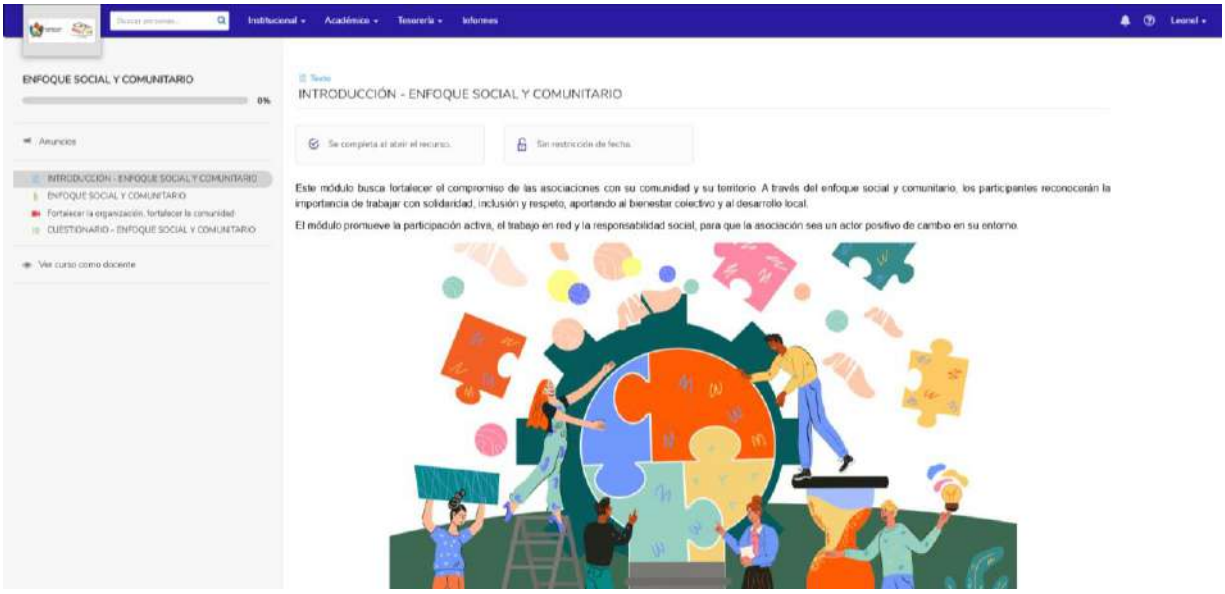
Anexo del

Informe de implementación de la estrategia formativa _asociaciones

Anexo 1. Contenidos de los cursos del programa de Asociaciones

CONTENIDO CURSO ENFOQUE SOCIAL Y COMUNITARIO

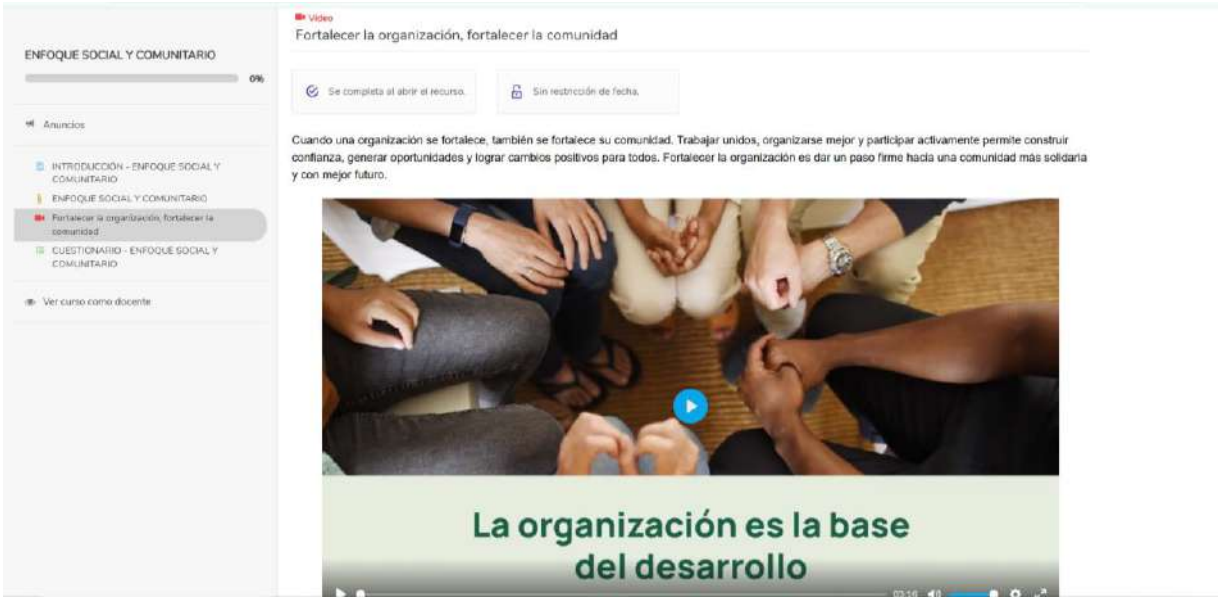
Inicio



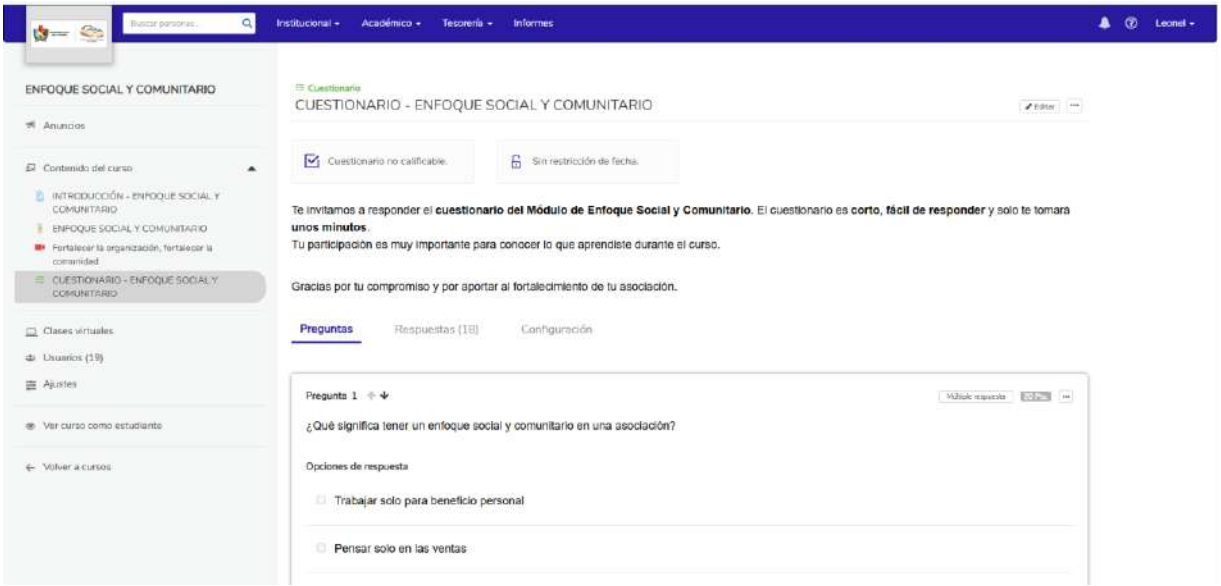
Presentación



Video Enfoque social y comunitario

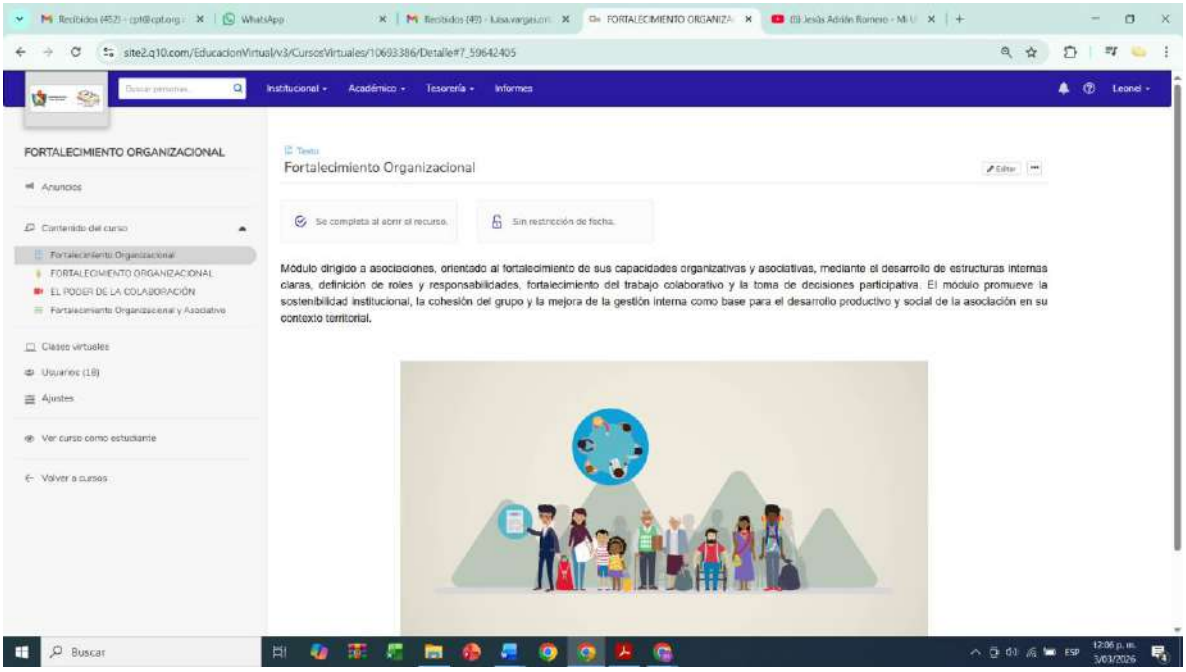


Cuestionario

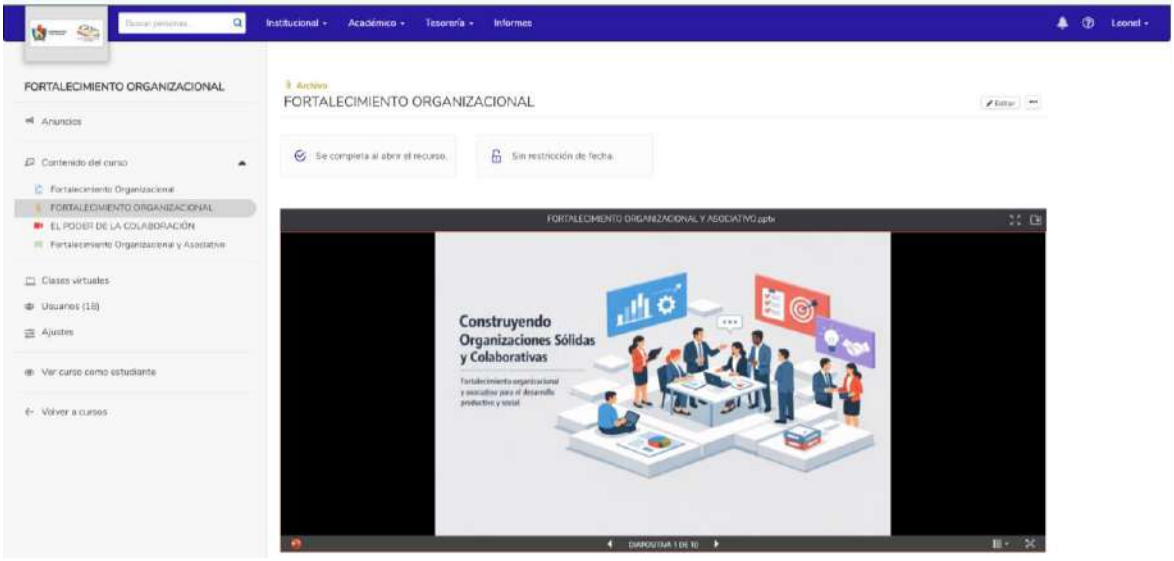


CONTENIDO CURSO FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

Inicio



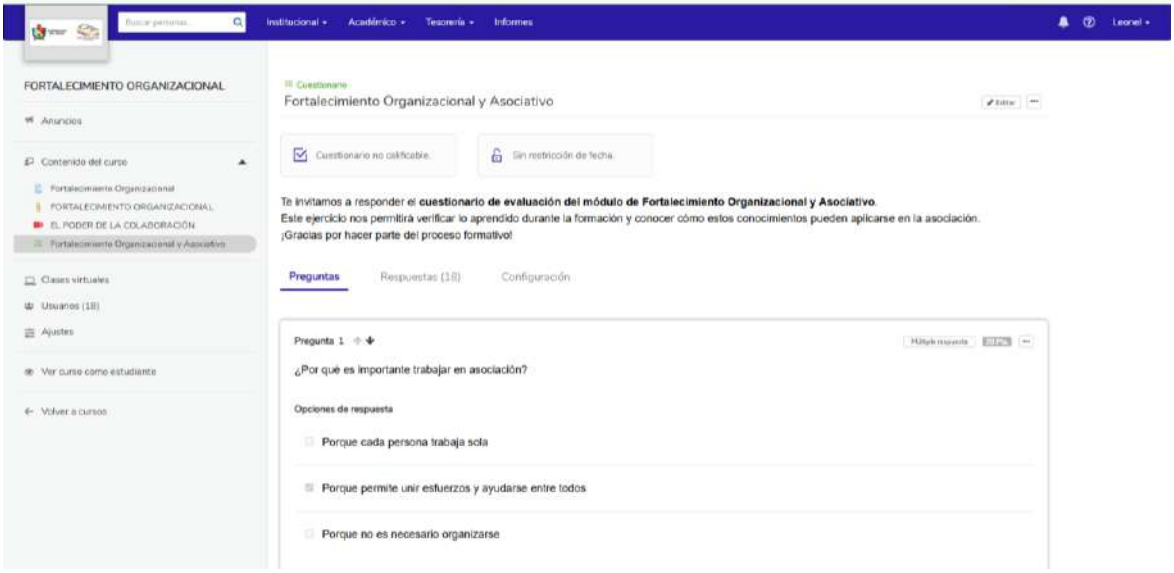
Presentación



Video

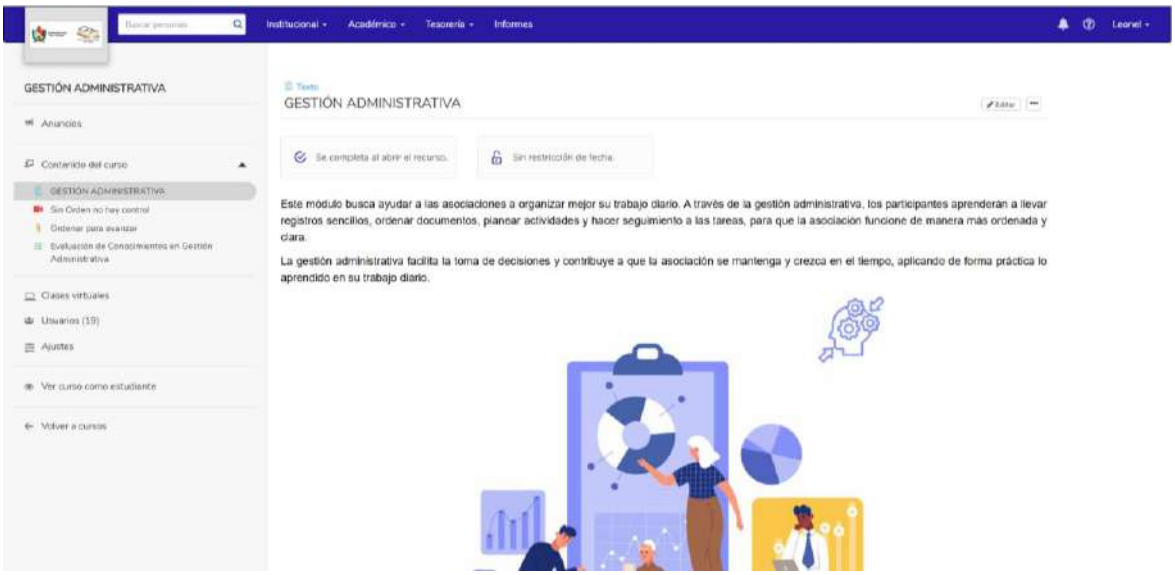


Cuestionario

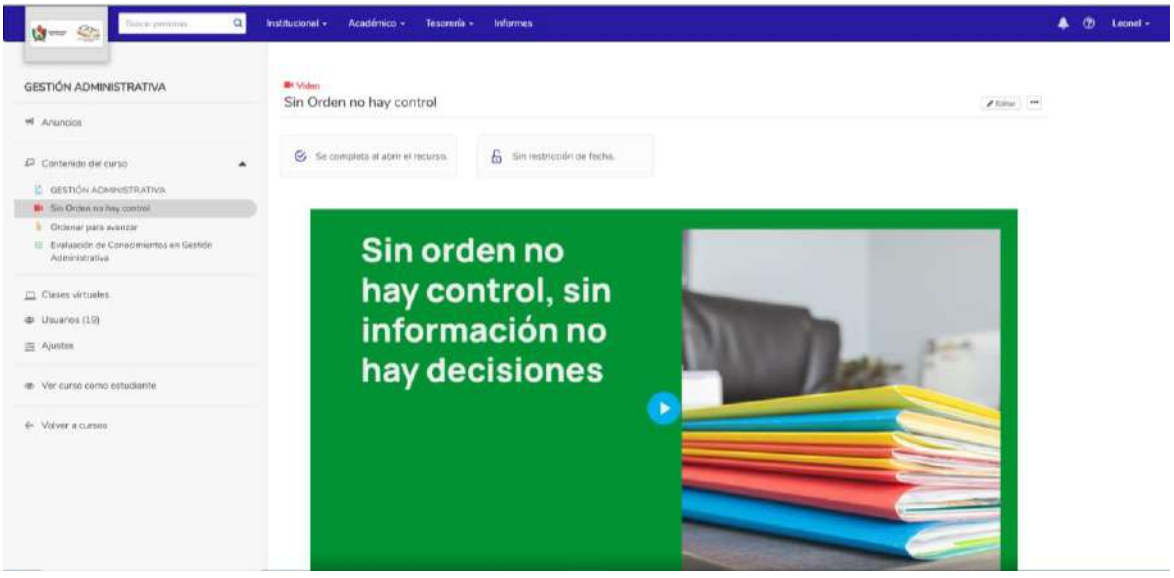


CONTENIDO CURSO GESTIÓN ADMINISTRATIVA

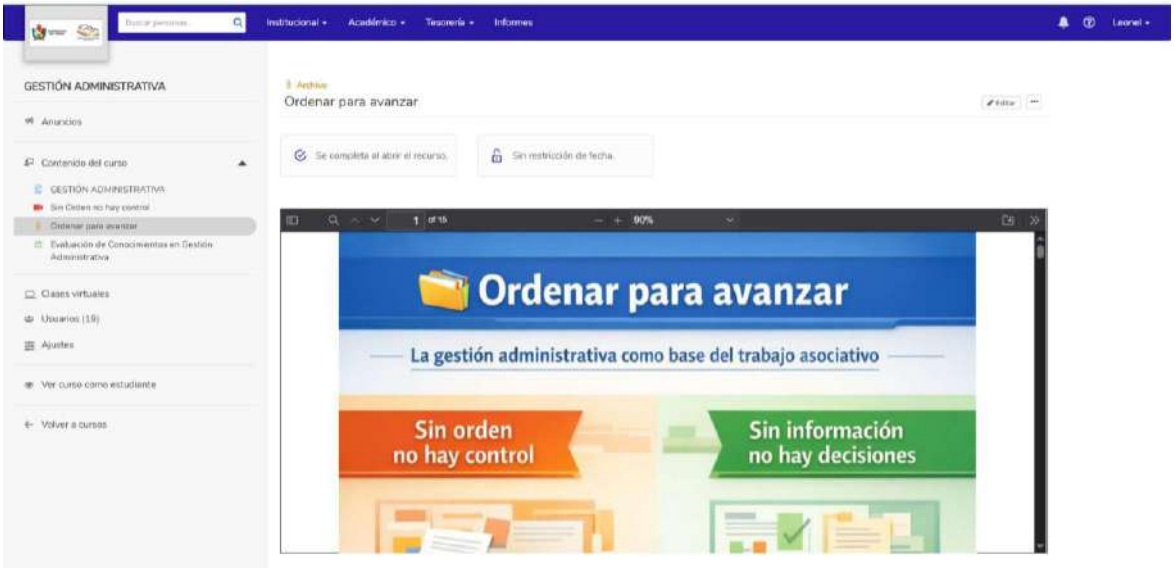
Inicio



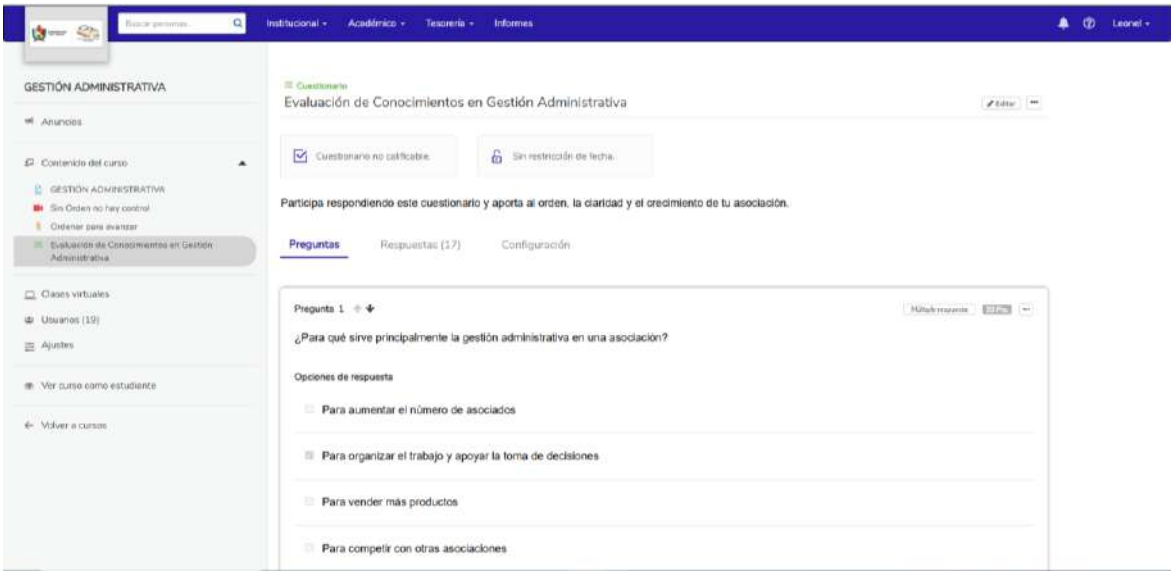
Video



Presentación



Cuestionario



ANEXOS INFORME GENERAL

Anexo 11. 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)**

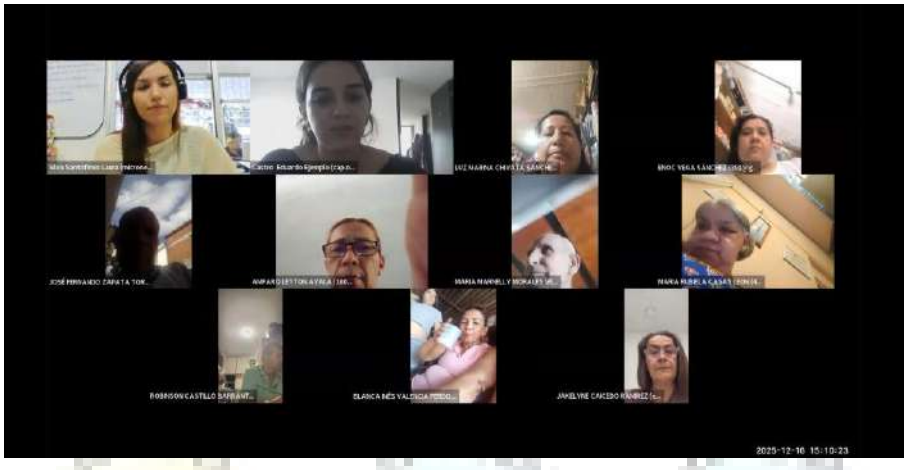
Durante el desarrollo de esta sesión se abordó, en primer lugar, la importancia de la tienda de barrio como un espacio que trasciende la venta de productos, al constituirse también en un punto de encuentro comunitario, una fuente de ingresos familiares y un canal cercano de abastecimiento para la población.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

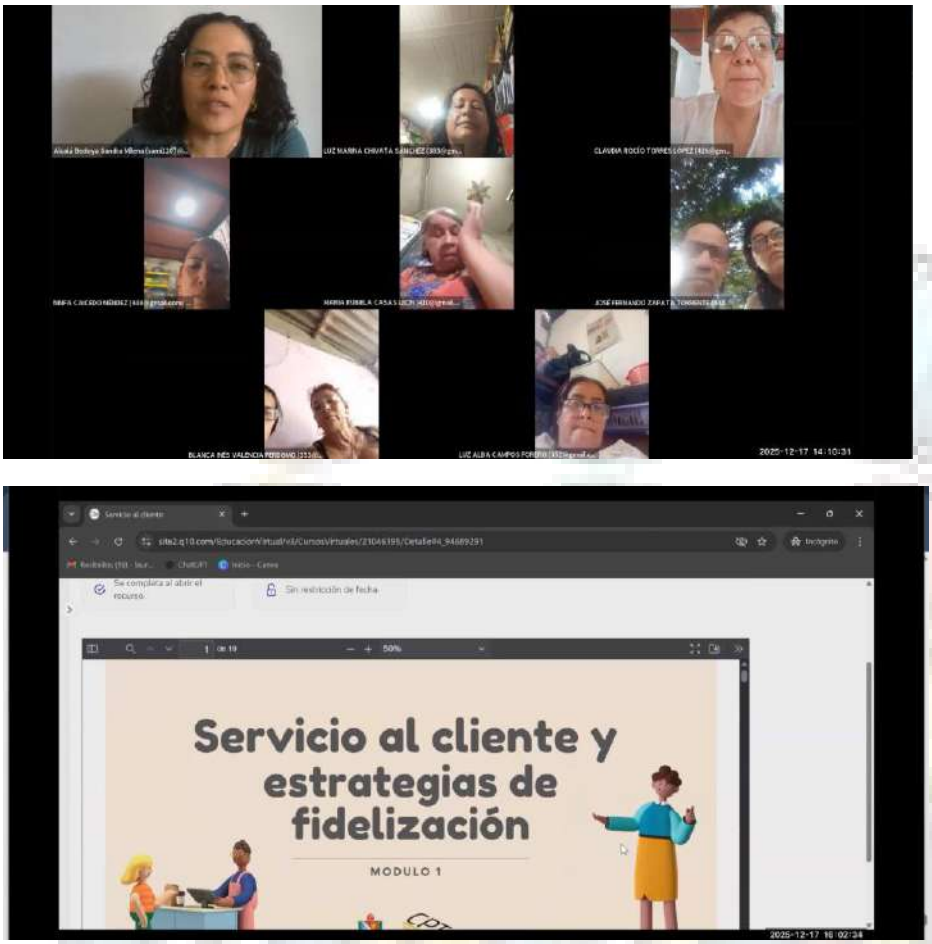
2. **Módulo 2. Servicio al Cliente**

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**

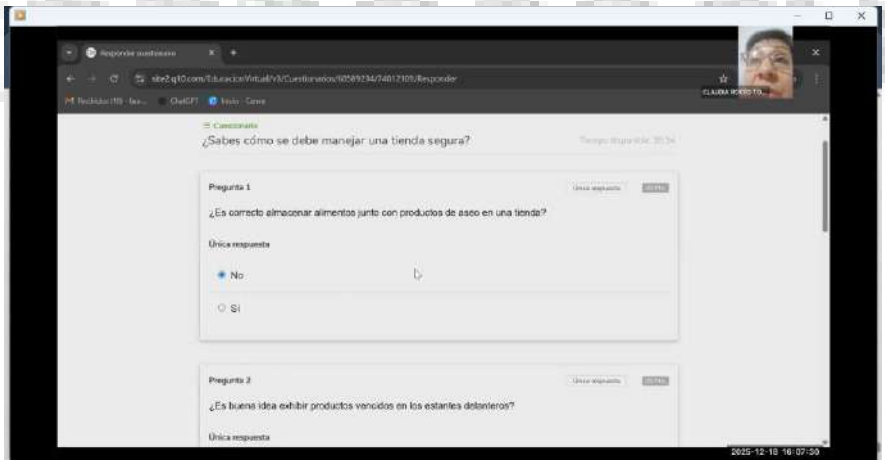
Durante el desarrollo de esta sesión se abordaron los principales lineamientos relacionados con las medidas sanitarias y el Plan Básico de Saneamiento como herramienta fundamental para garantizar condiciones adecuadas en los micronegocios tipo tienda. En un primer momento, se explicó el propósito del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





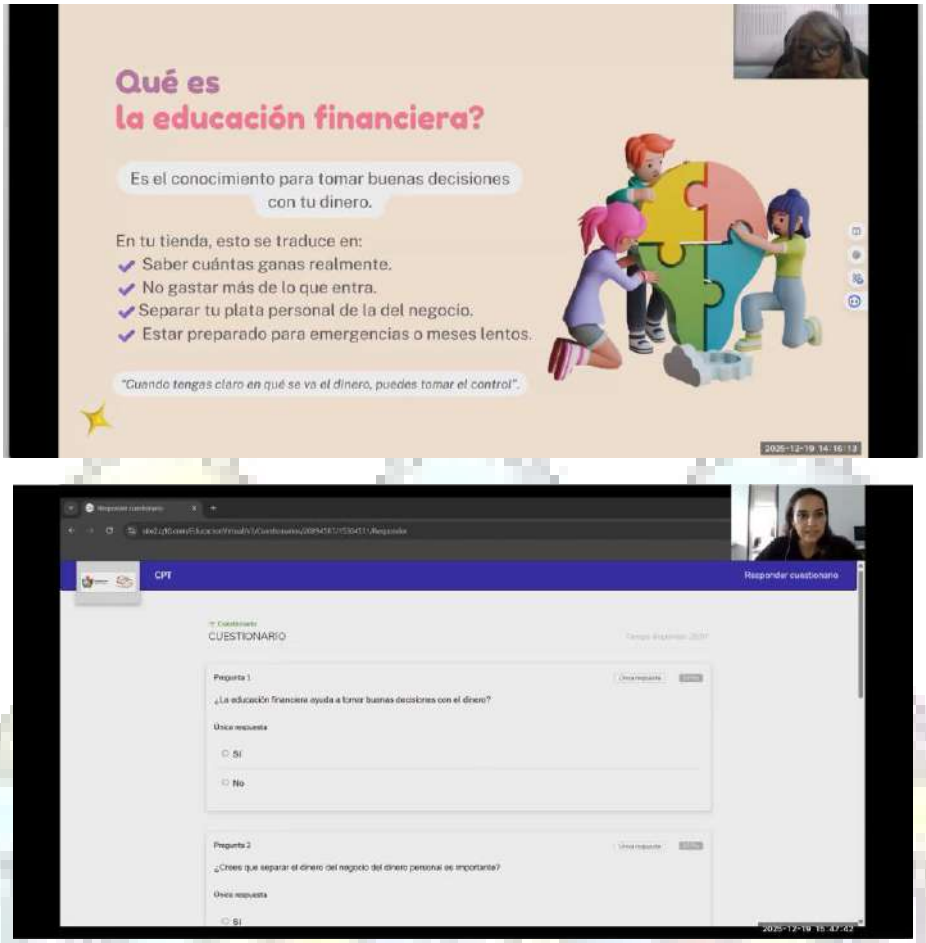
Fuente: Archivo Digital del CPT

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

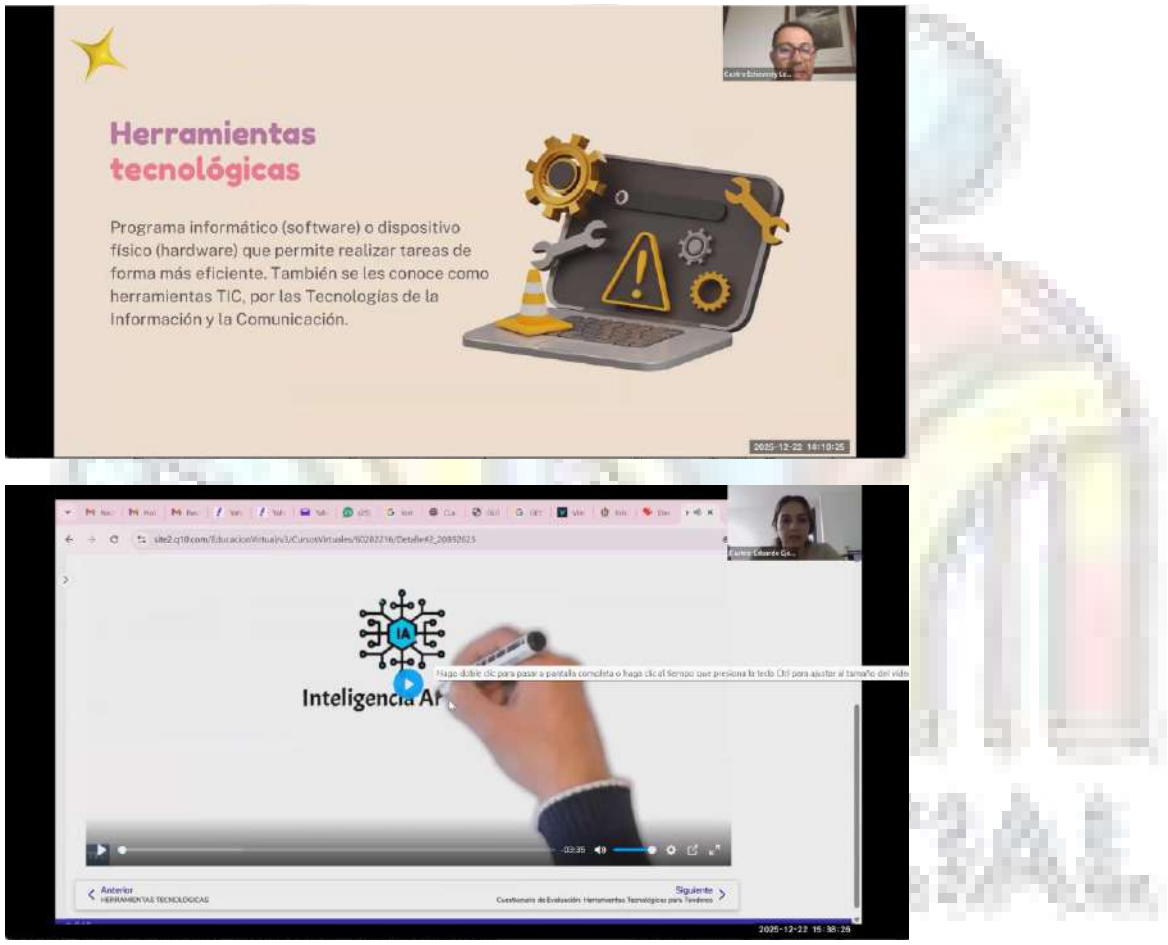
5. **Módulo 5. Herramientas tecnológicas**

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**

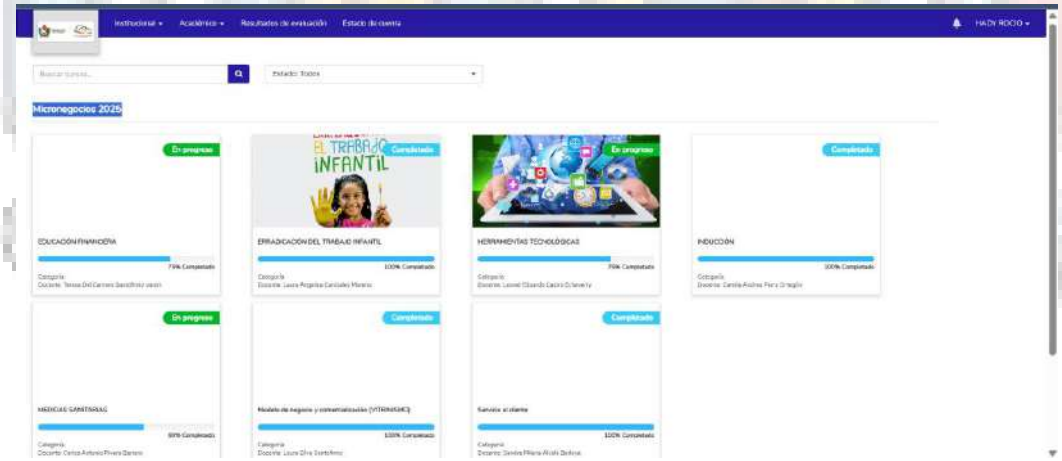
El cierre del proceso formativo se llevó a cabo a partir de la verificación detallada de los criterios establecidos para la finalización del curso, con el propósito de garantizar que los participantes hubieran cumplido de manera efectiva con las condiciones definidas dentro de la ruta de formación. Para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

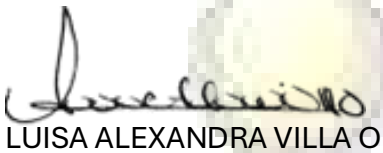
9. Conclusiones finales

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

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	MARIA LILIA DIAZ BELLO	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	MARIA LILIA DIAZ BELLO	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	MARIA LILIA DIAZ BELLO	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	MARIA LILIA DIAZ BELLO	Chaparral	100	100	100	100	100	100
28	MARTHA ISABEL GIL LAISECA	Chaparral	100	100	100	100	100	100
29	SALMA NEIFI MEDINA GONZALEZ	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
30	AMPARO LEYTON AYALA	Chaparral	100	100	100	100	100	100
31	BLANCA DORA MONTEALEGRE DE RAMIREZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
32	FRANCISNEY RUBIO CALEÑO	Ibagué	100	0	100	100	100	80
33	LUZ MARINA CHIVATA SÁNCHEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
34	LUZ DARI LOZANO LOPEZ	Chaparral	100	100	100	100	0	80
35	MÓNICA HERMELINDA REINOSO TINJACA	Chaparral	100	100	100	100	100	100
36	NUBIA PEREZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
37	DIANA MILENA CARRILLO CASTILLO	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
38	YANILED CALDERÓN NAVARRO	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
39	SANDRA PATRICIA VELASQUEZ	Ibagué	100	100	100	100	100	100
40	ANGIE LILIANA CÉSPEDES ASCENCIO	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
41	ENOC VEGA SÁNCHEZ	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
42	YULIANA MONTIEL OCAMPO	Rioblanco	100	100	100	100	100	100
43	JOSÉ QERUBIN SAAVEDRA AVILA	Ibagué	100	100	100	100	100	100
44	LUISA FERNANDA CUELLAR MENESES	Ibagué	100	100	100	100	100	100

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

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

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

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

PROGRESOS DÍA 30 DE MARZO DE 2026

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

PROGRESOS DÍA 01 DE ABRIL DE 2026

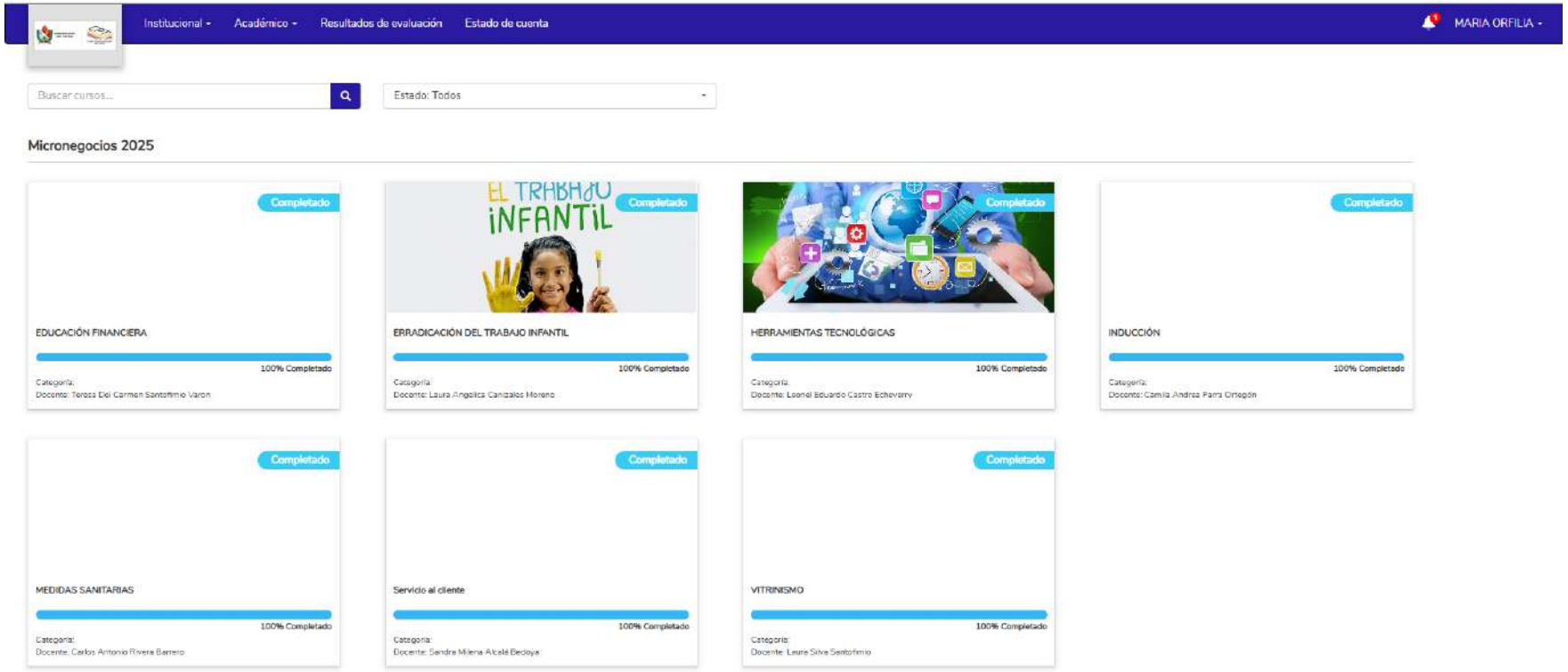
No.	Nombre Completo Mayuscula	PROGRESO VITRINISMO	PROGRESO SERVICIO AL CLIENTE	PROGRESO MEDIDAS SANITARIAS	PROGRESO ED. FINANCIERA	PROGRESO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS	PROGRESO
137	JOSE HERNAN RODRIGUEZ GUZMAN	100	100	25	0	0	45
138	LUZ FARY GUARNIZO LOZANO	50	100	0	0	0	30
139	KAREN BANESA OCAMPO CASTAÑEDA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

ANEXOS

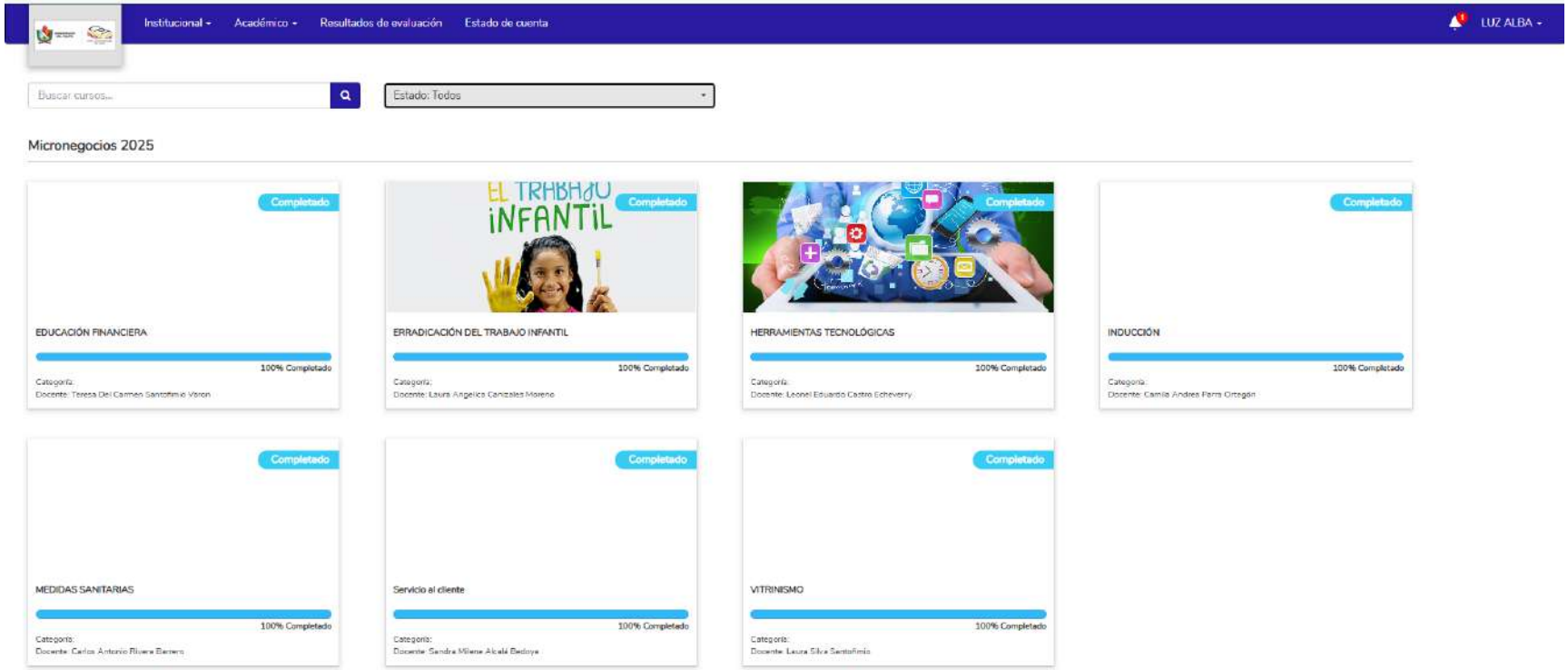
INFORME FORMACIONES MICRONEGOCIOS

Anexo 7. Evidencia de Formaciones

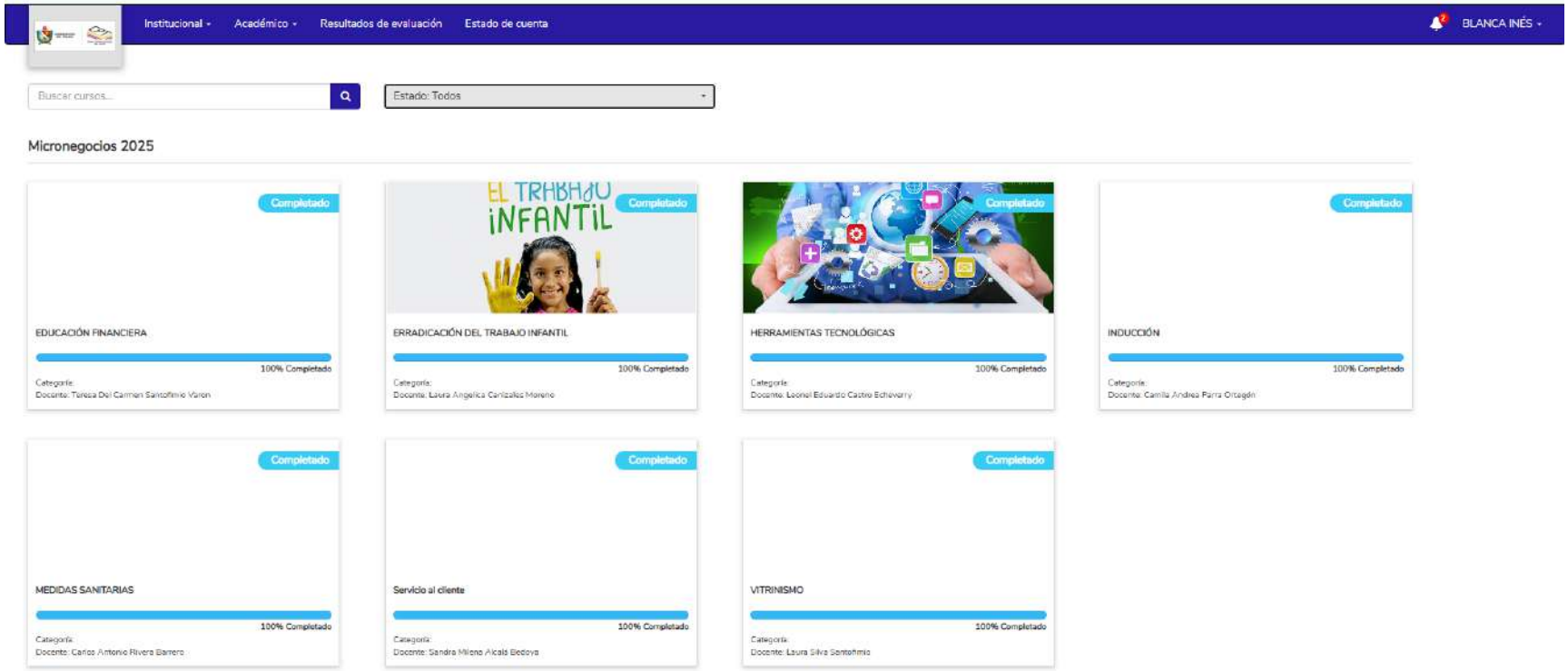
Progreso: 100%



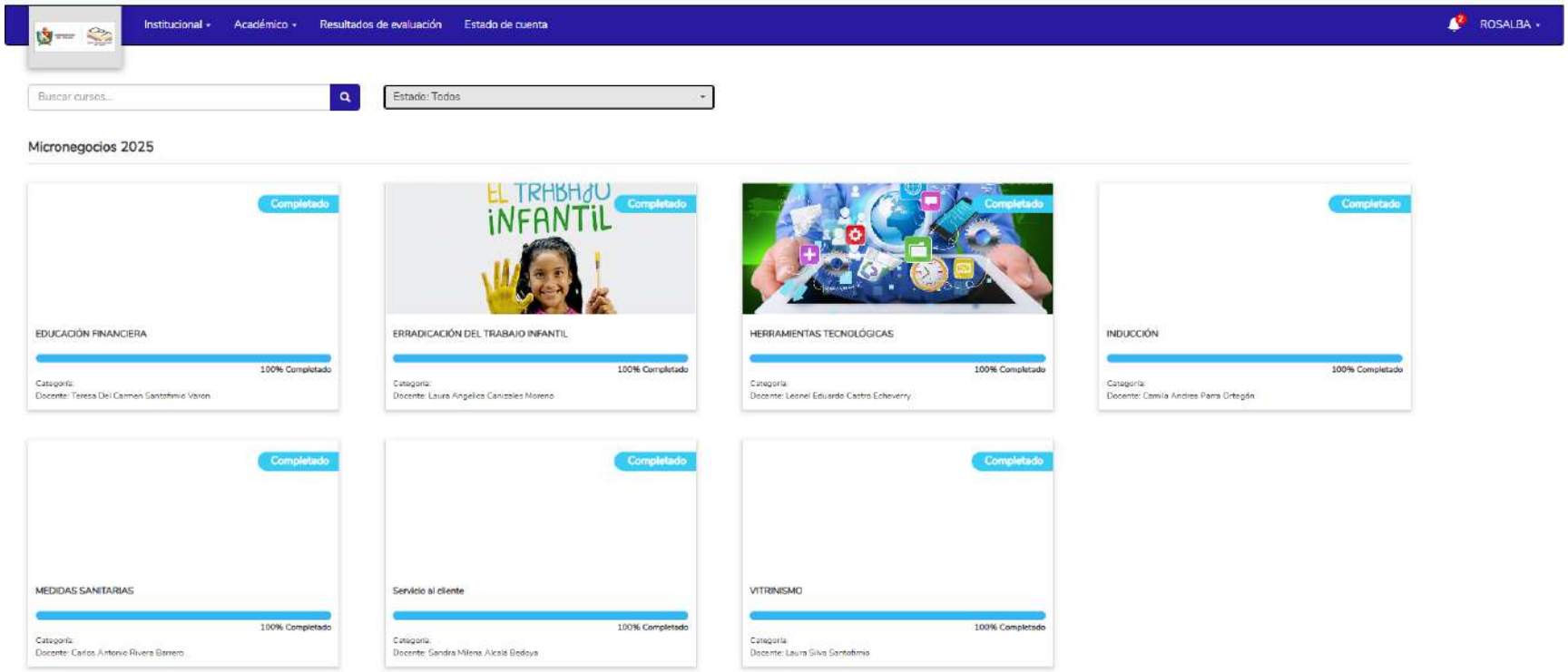
Progreso: 100%



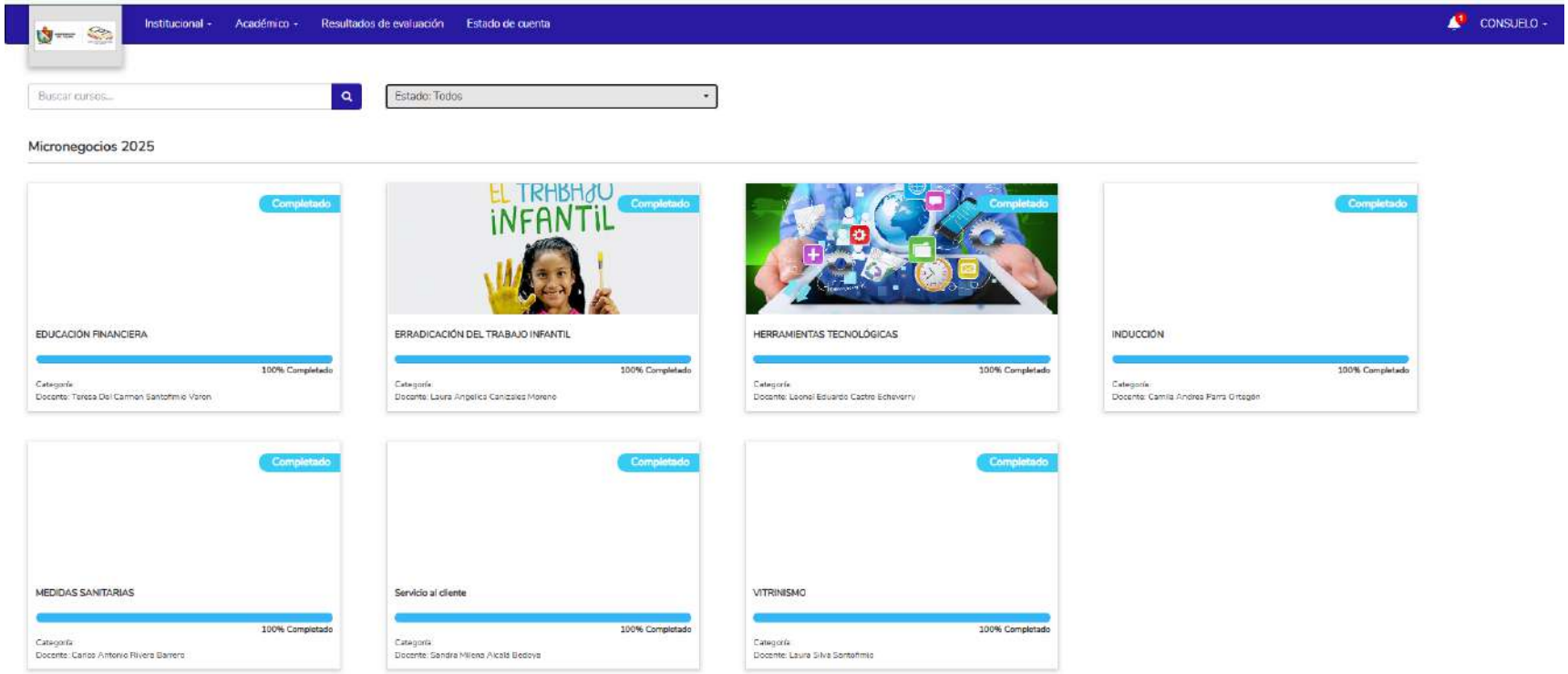
Progreso: 100%



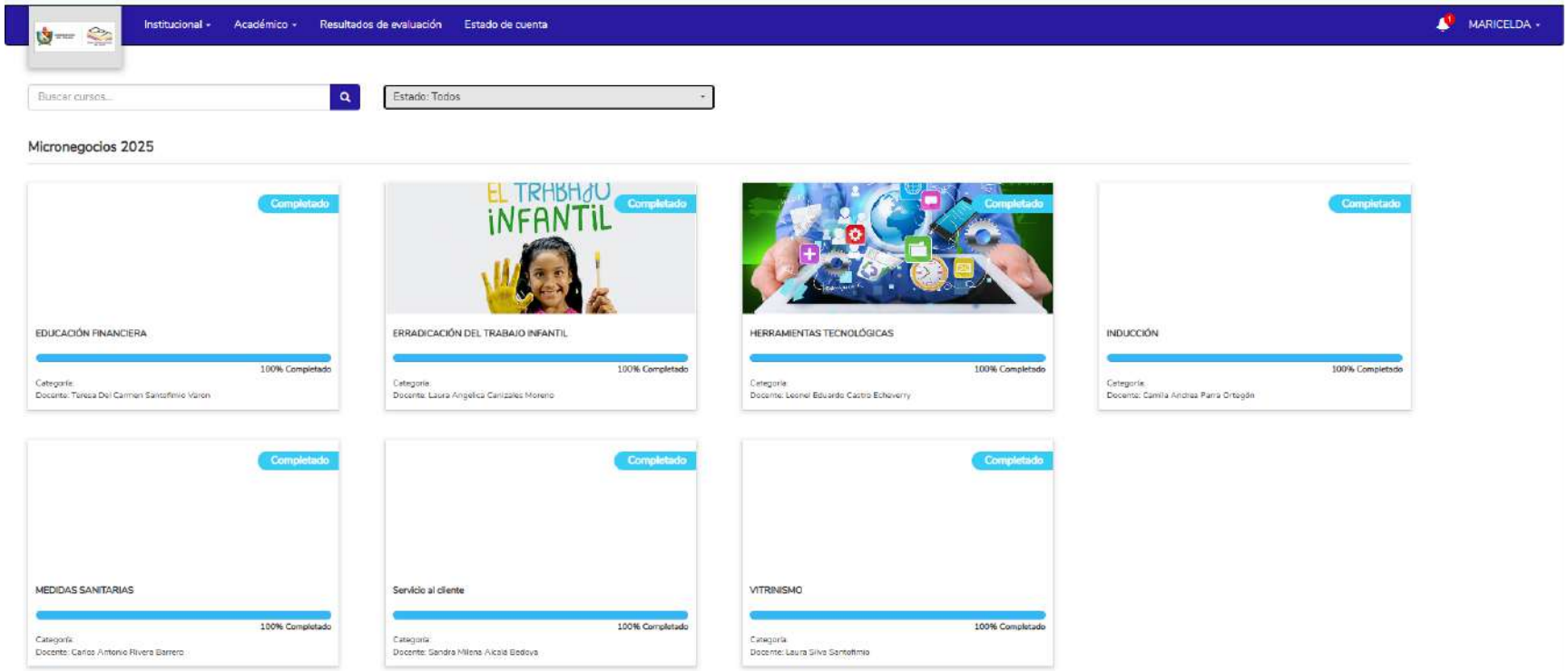
Progreso: 100%



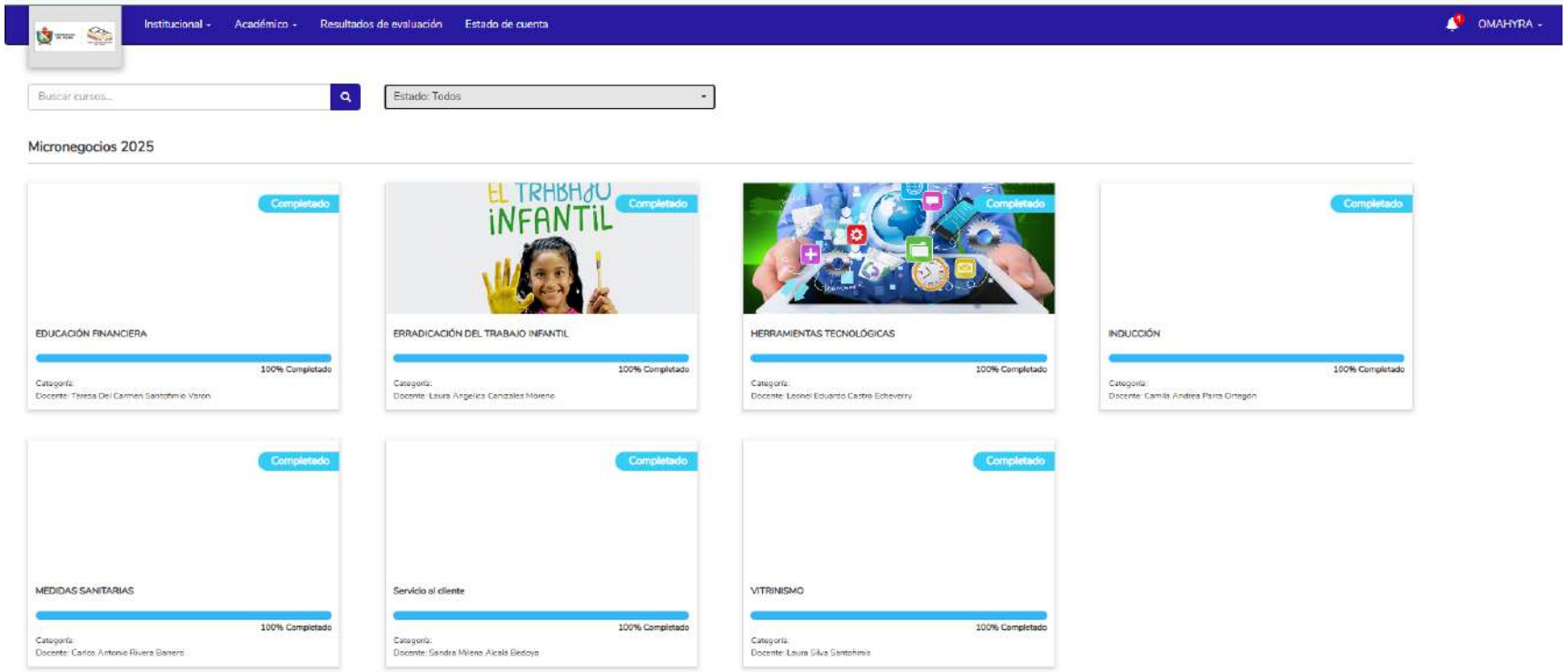
Progreso: 100%



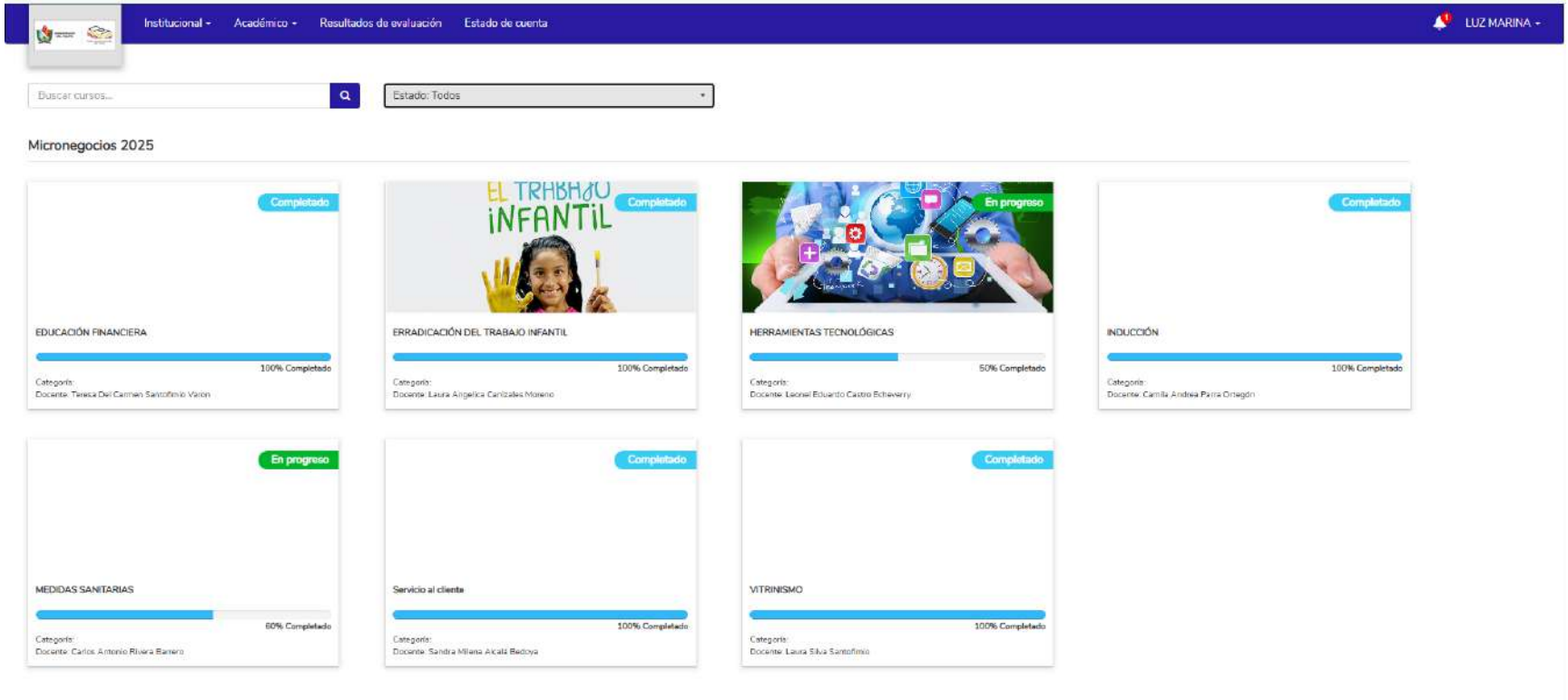
Progreso: 100%



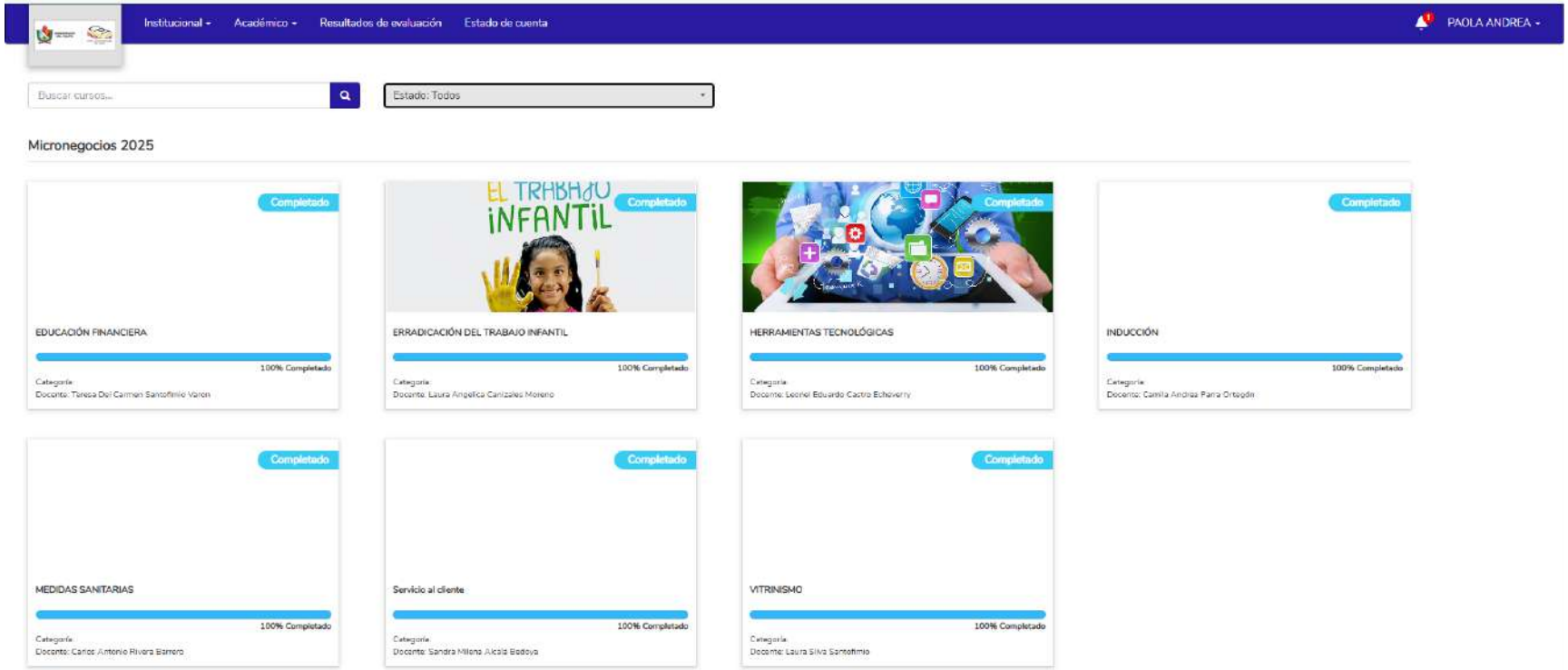
Progreso: 100%



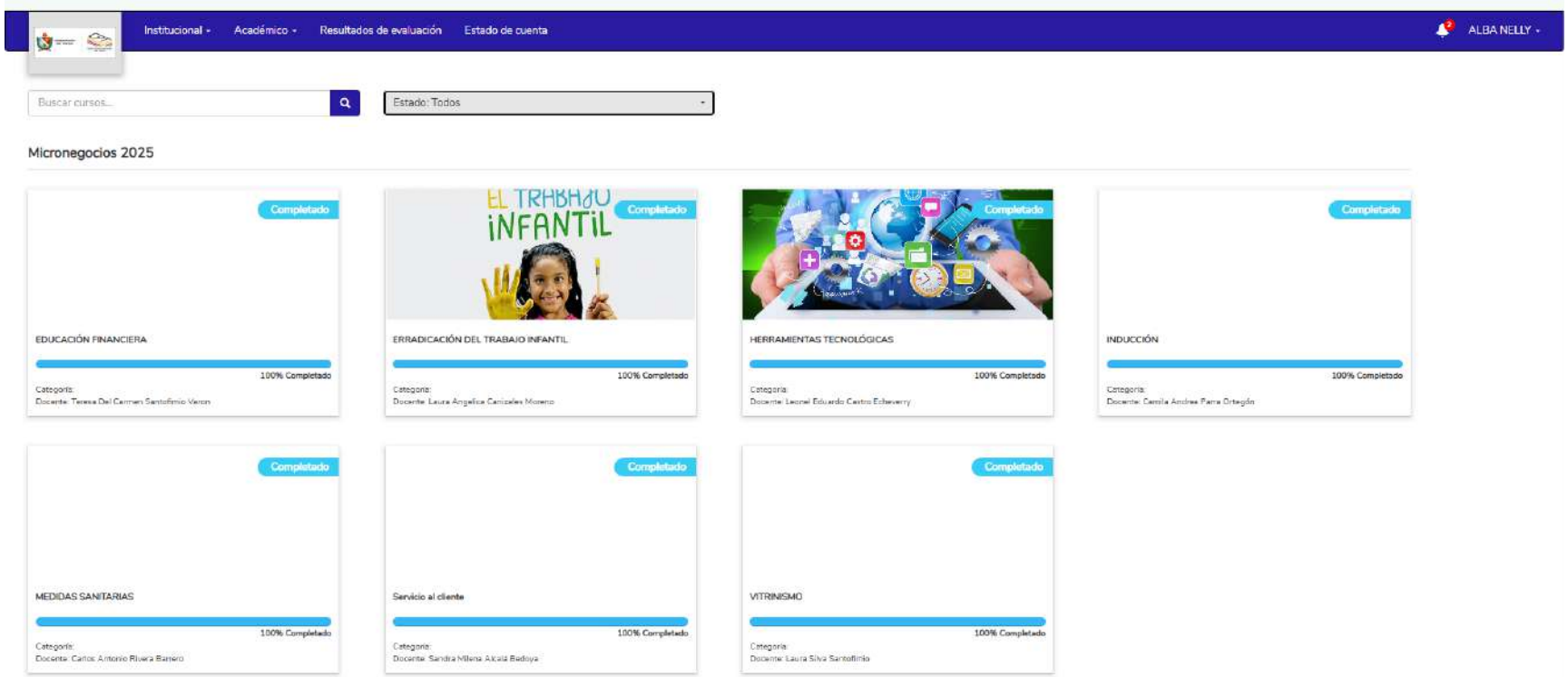
Progreso: 82%


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

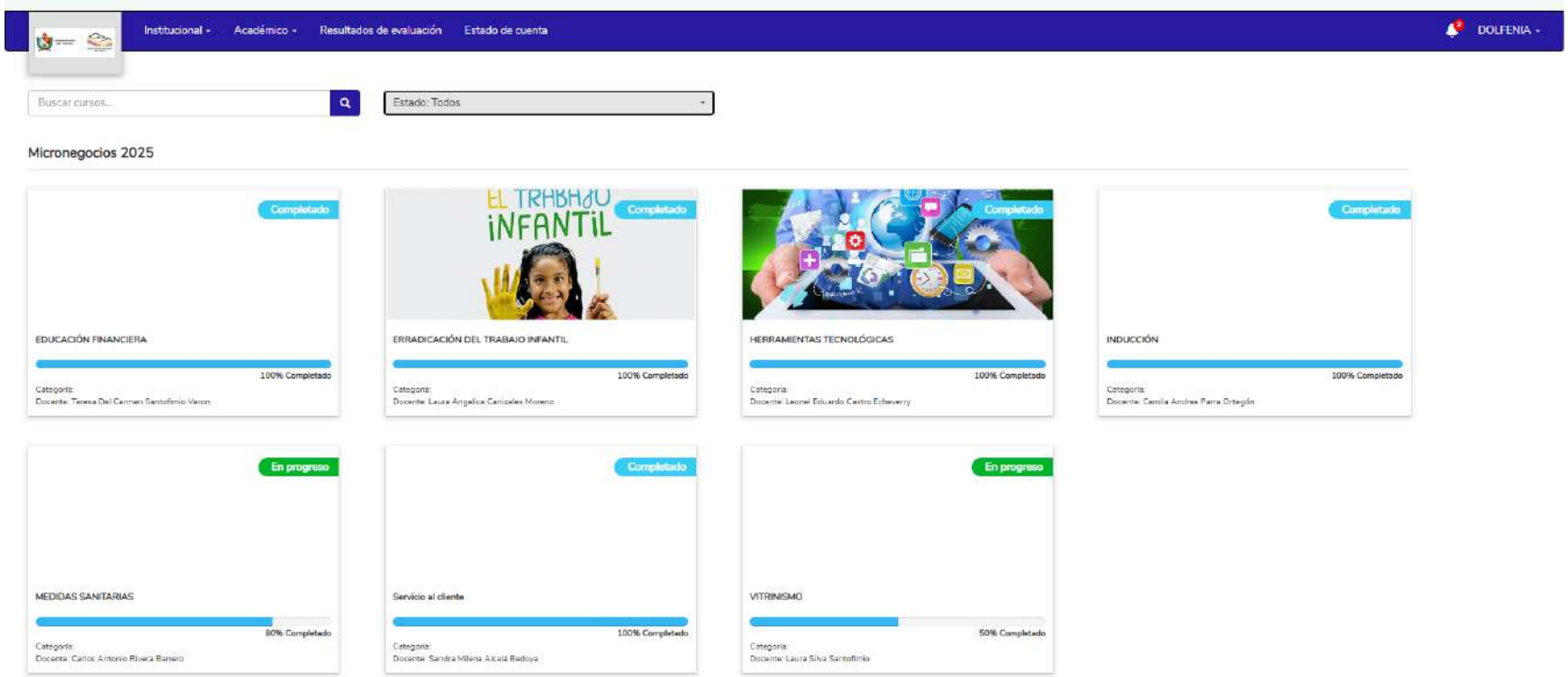
Progreso: 100%



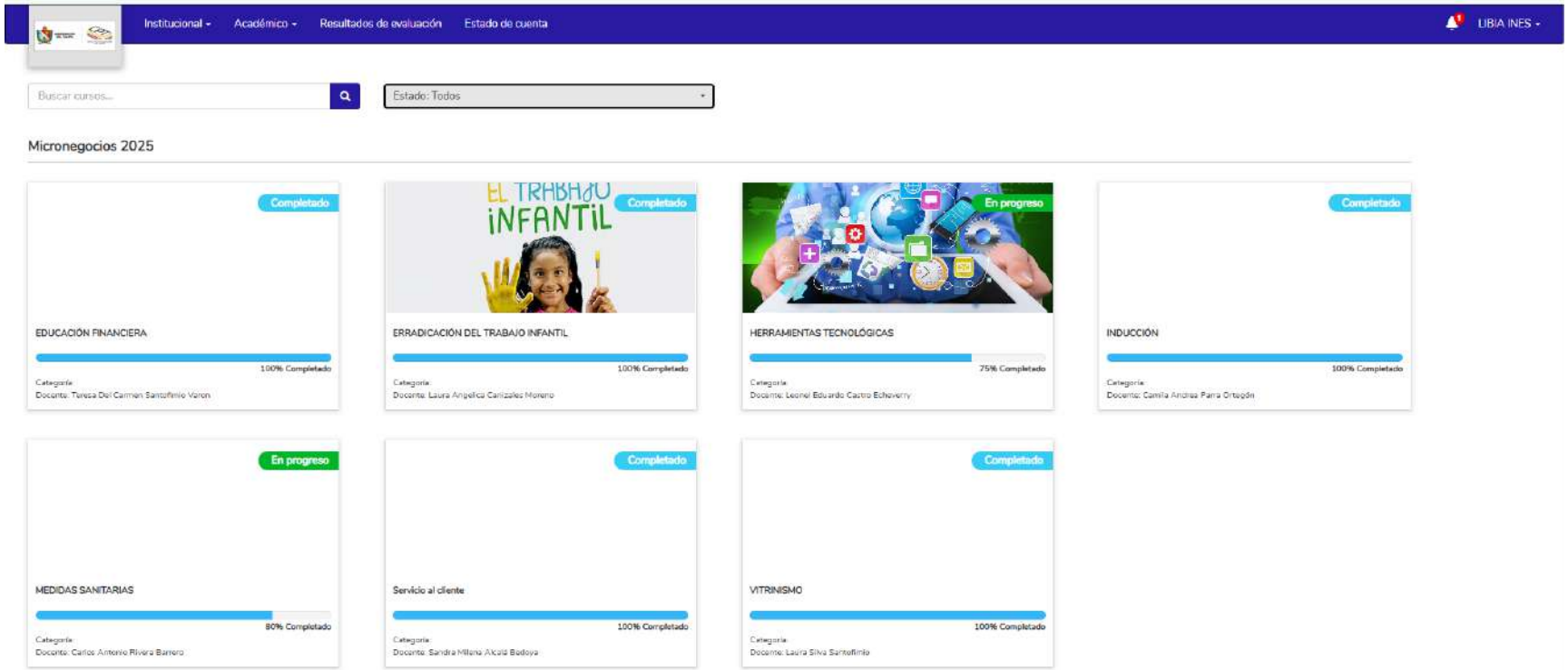
Progreso: 100%



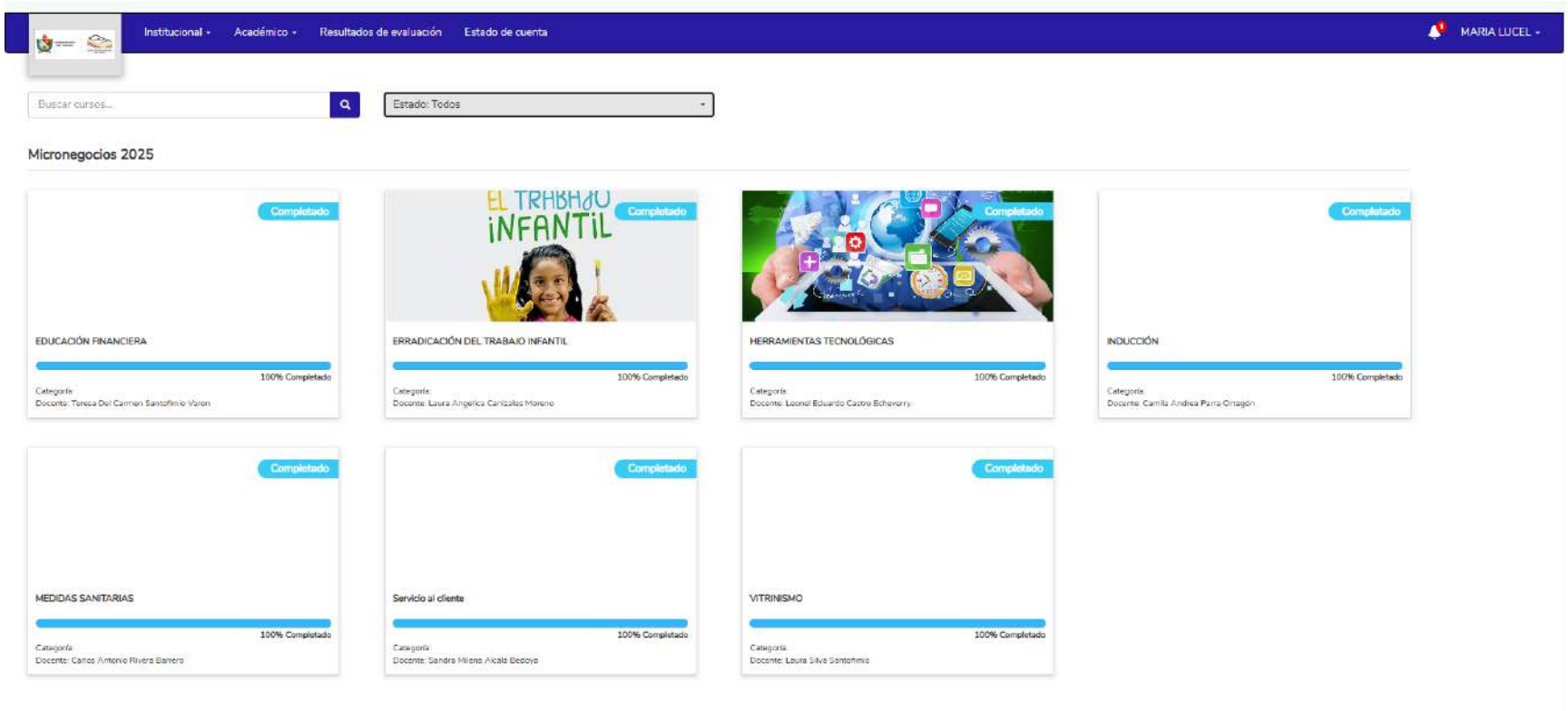
Progreso: 86%


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

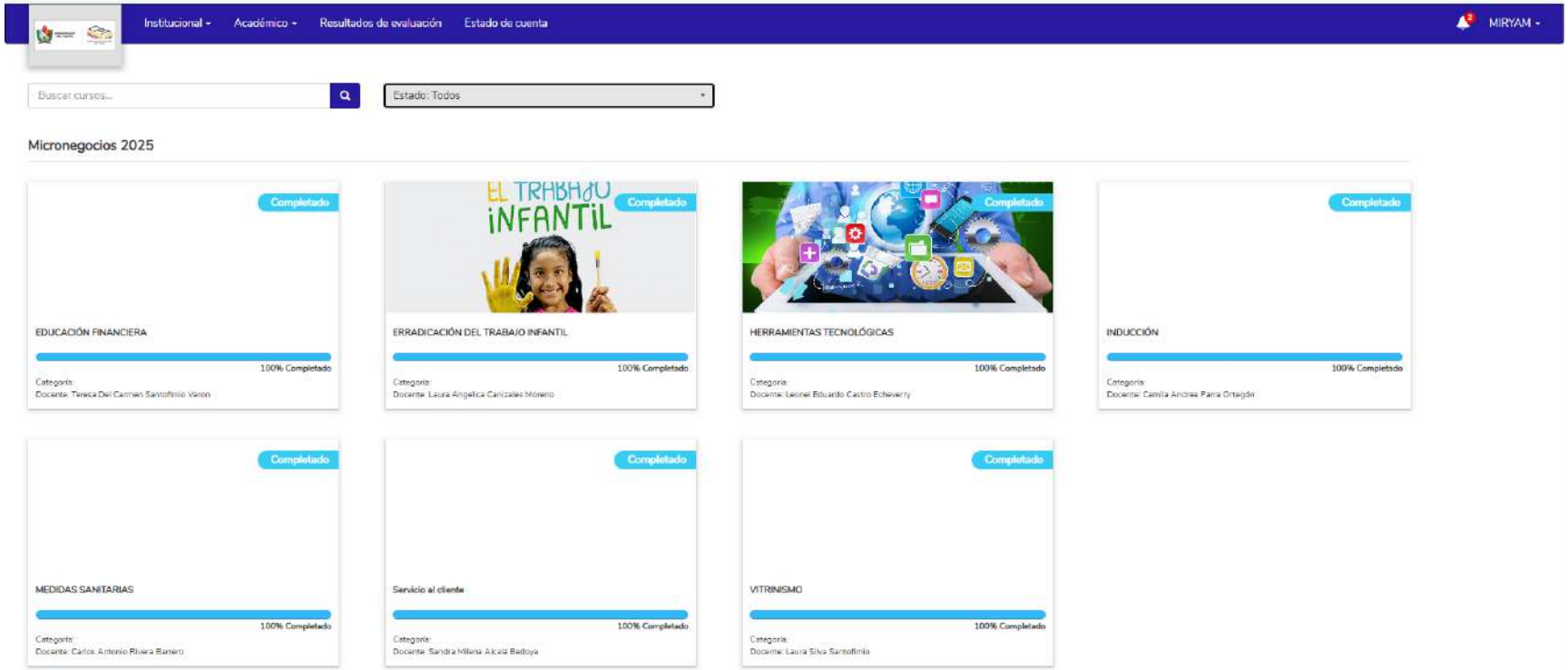
Progreso: 91%


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

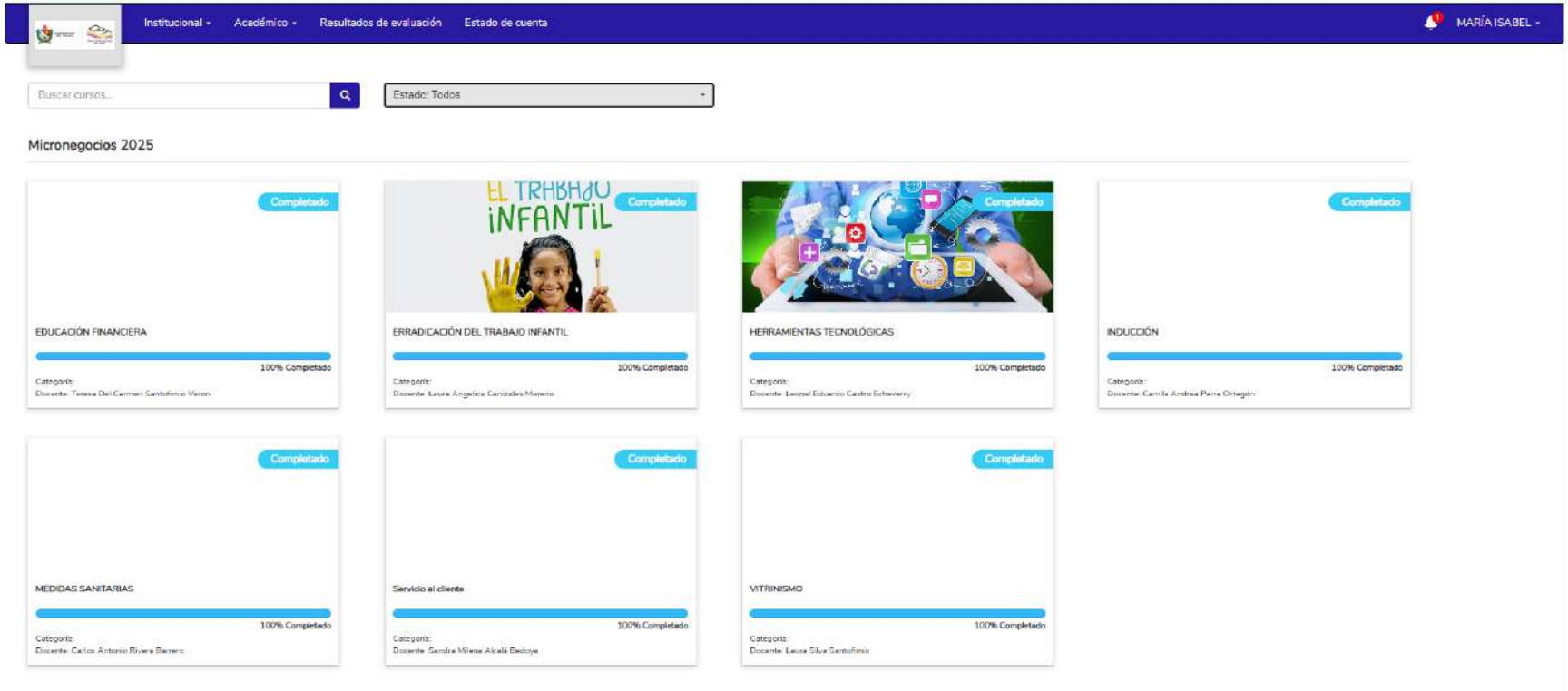
Progreso: 100%



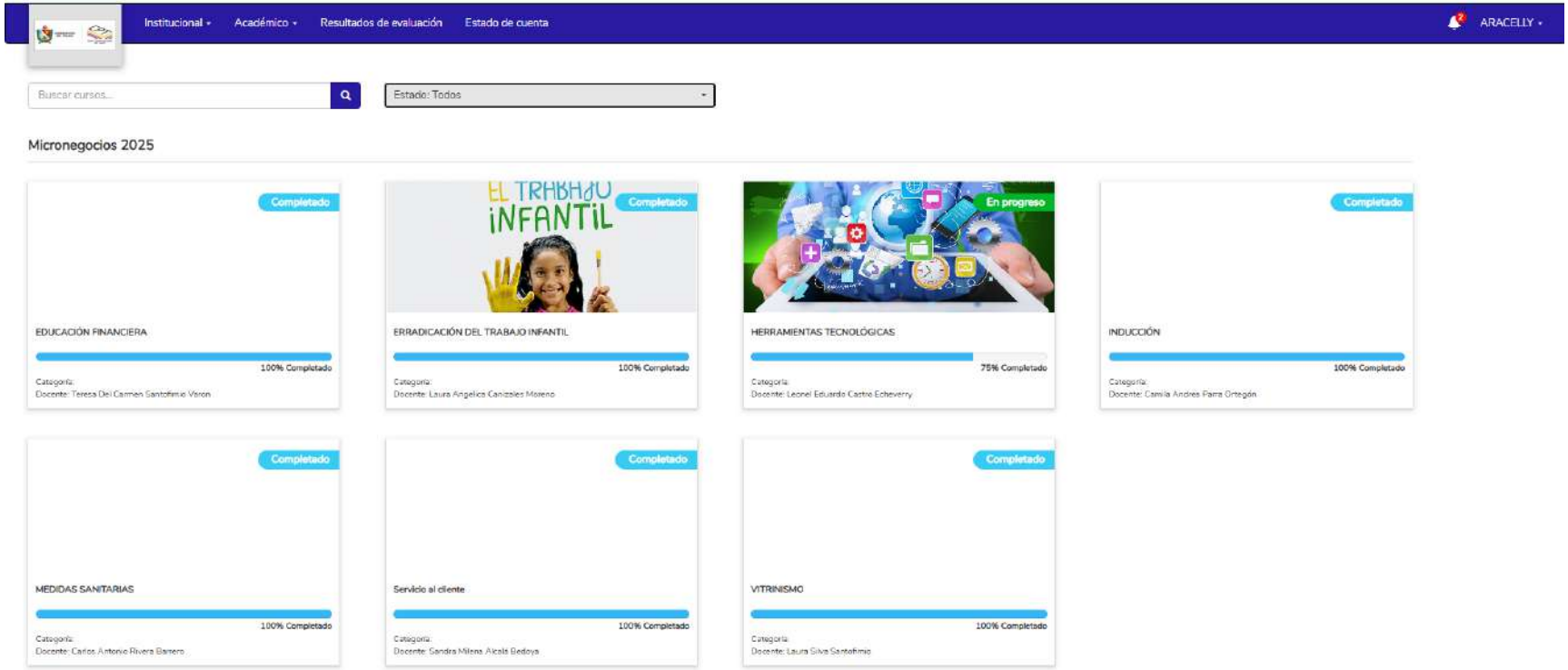
Progreso: 100%



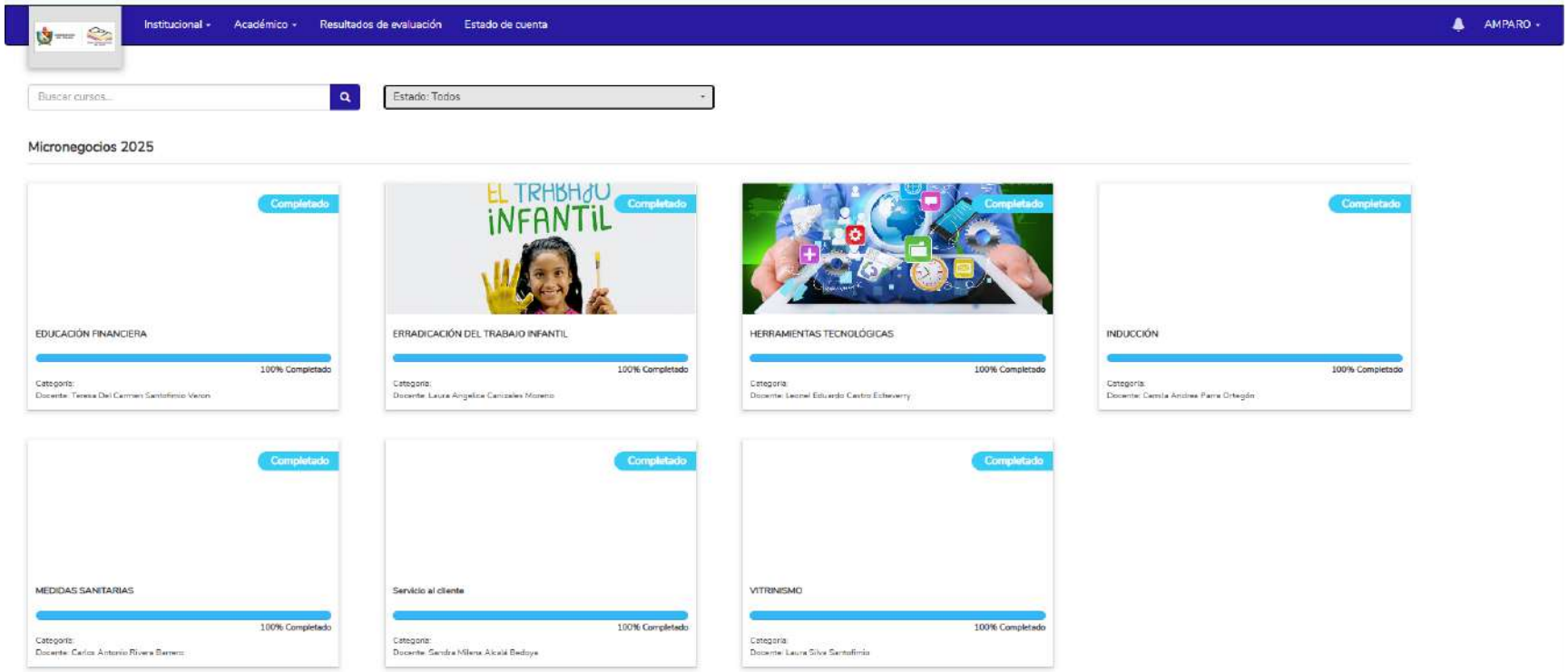
Progreso: 100%



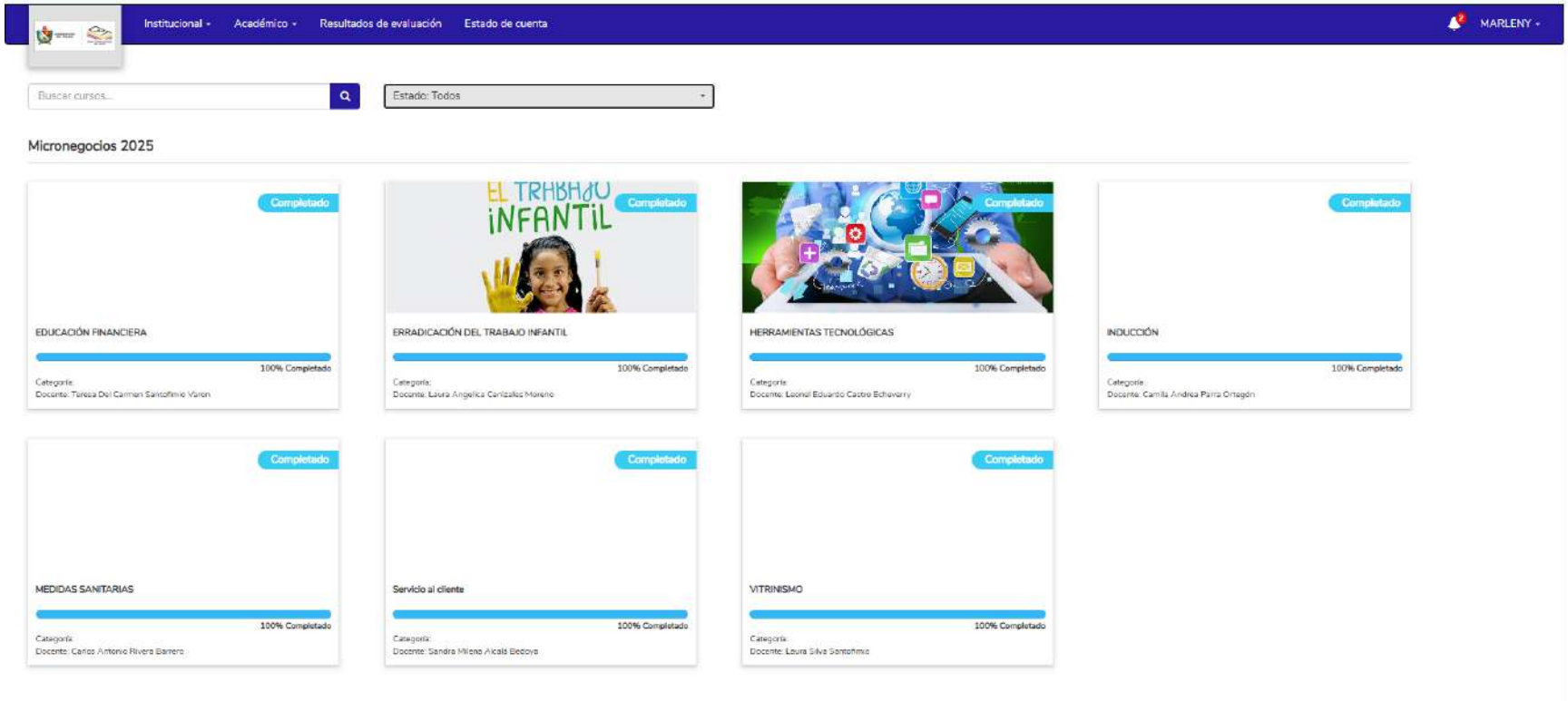
Progreso: 95%


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

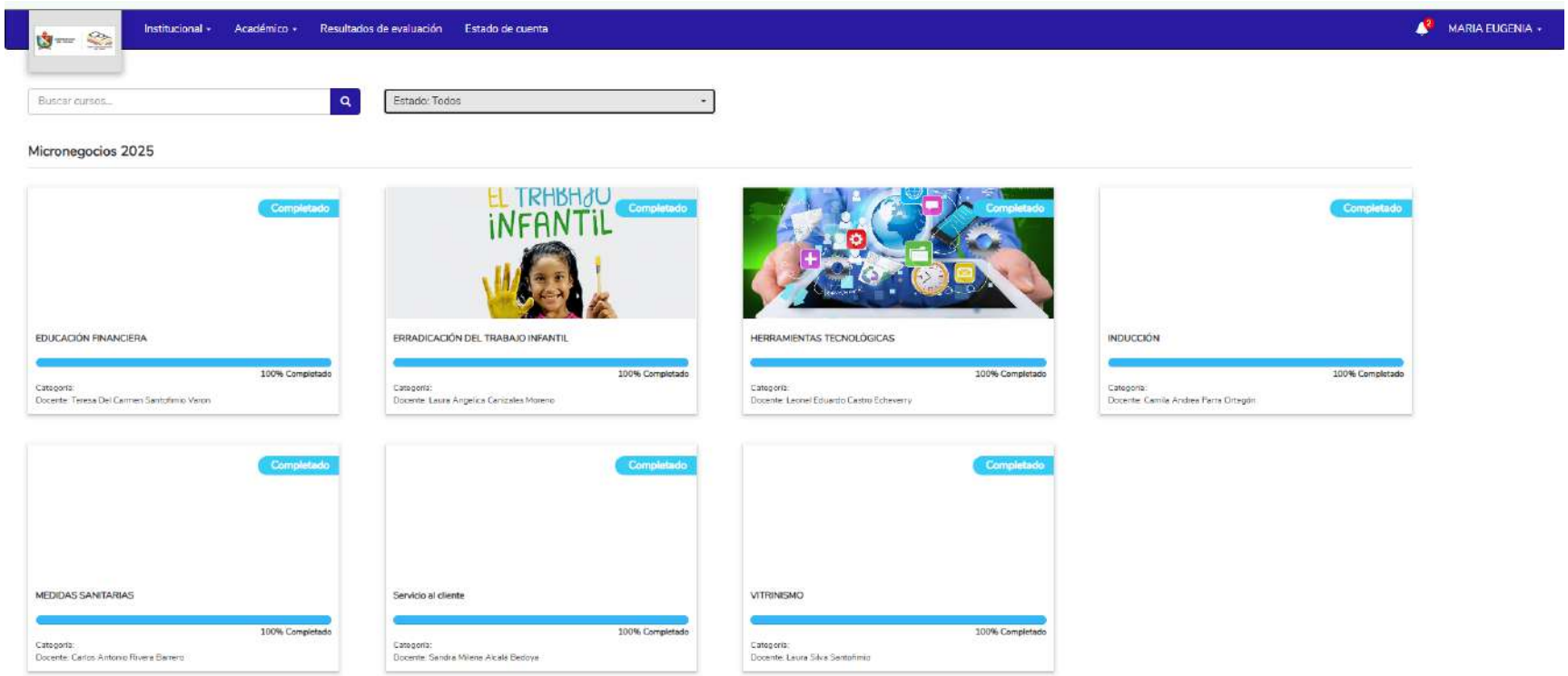
Progreso: 100%



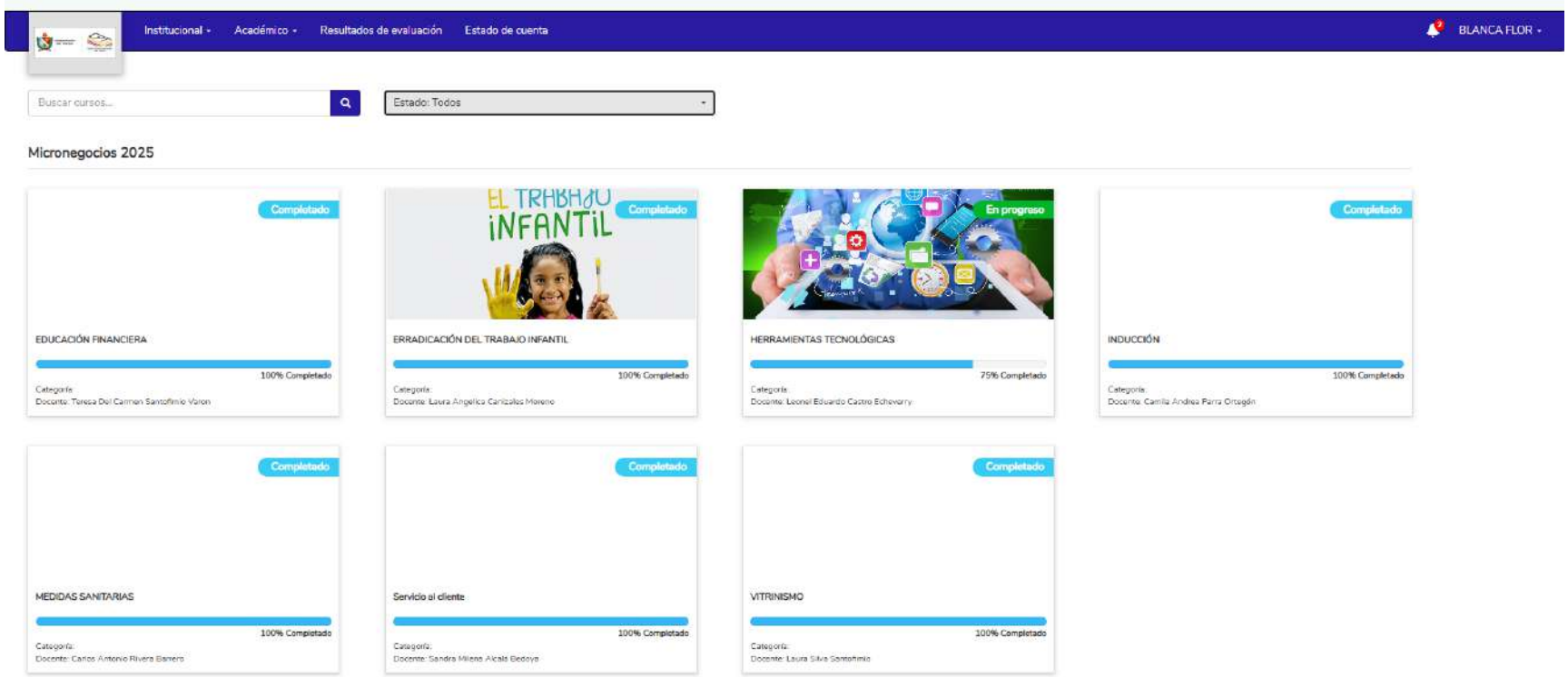
Progreso: 100%



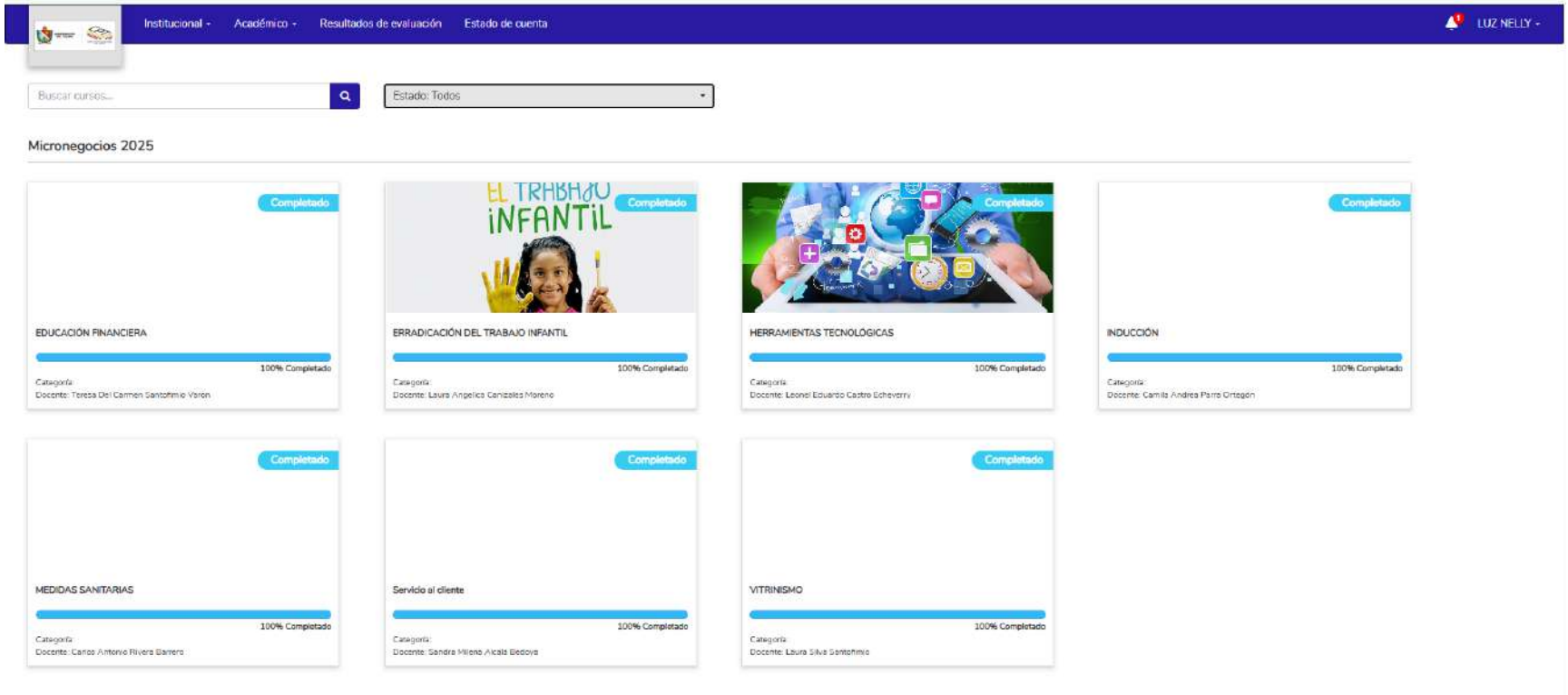
Progreso: 100%



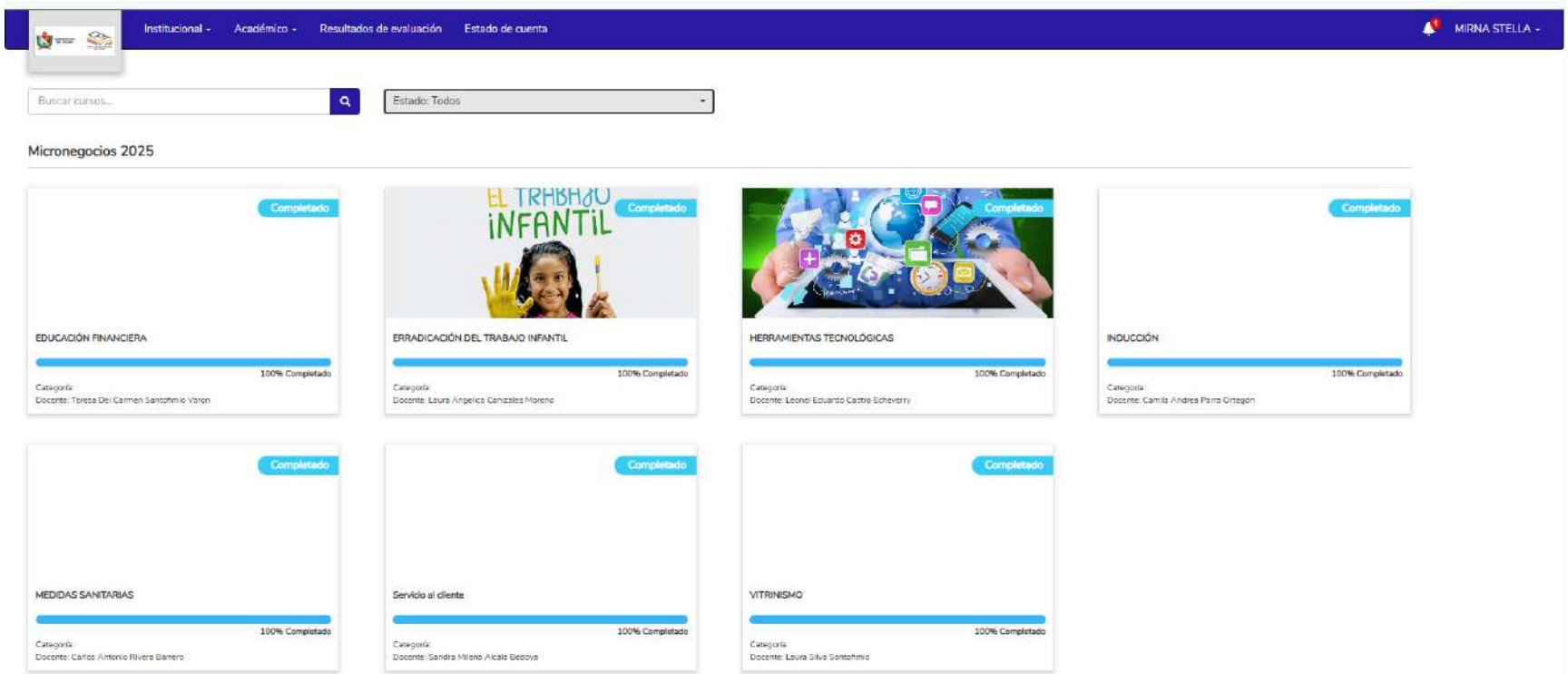
Progreso: 95%


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

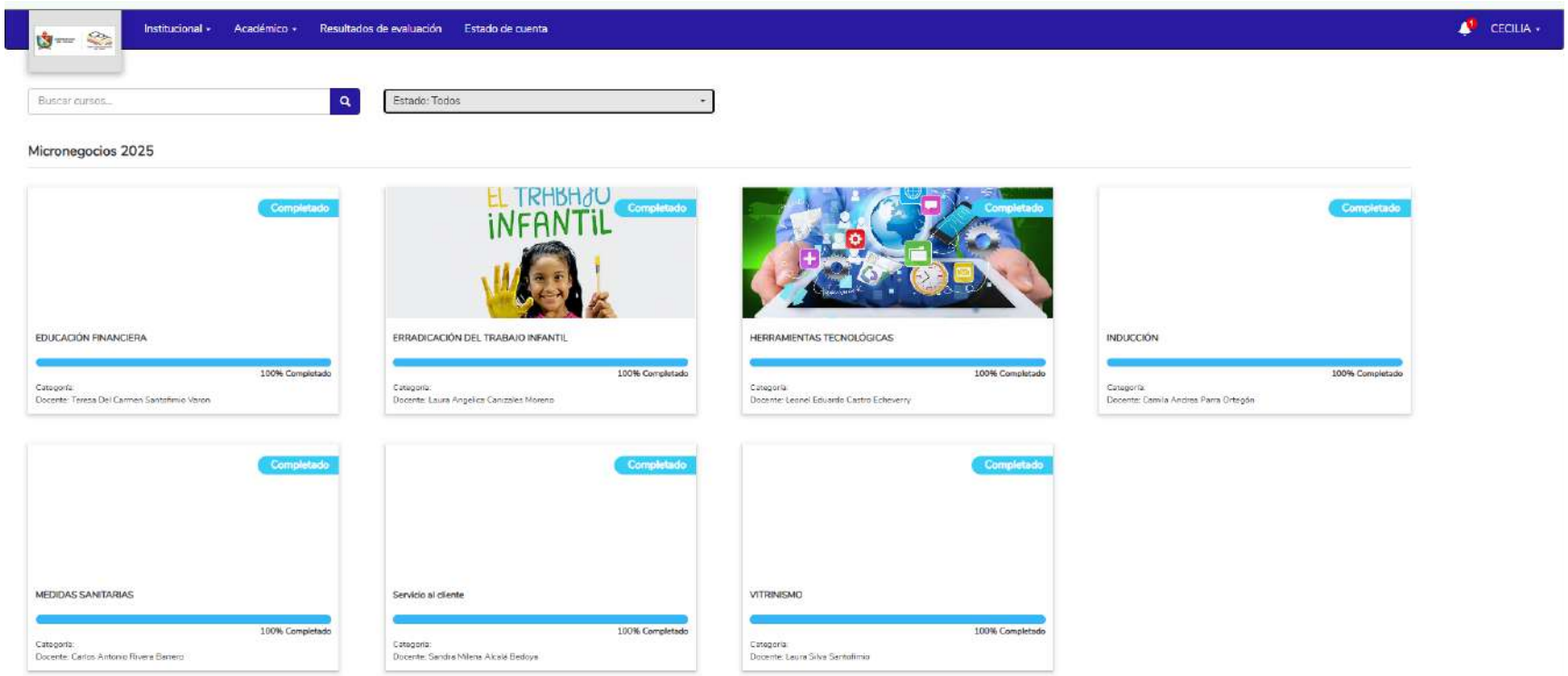
Progreso: 100%



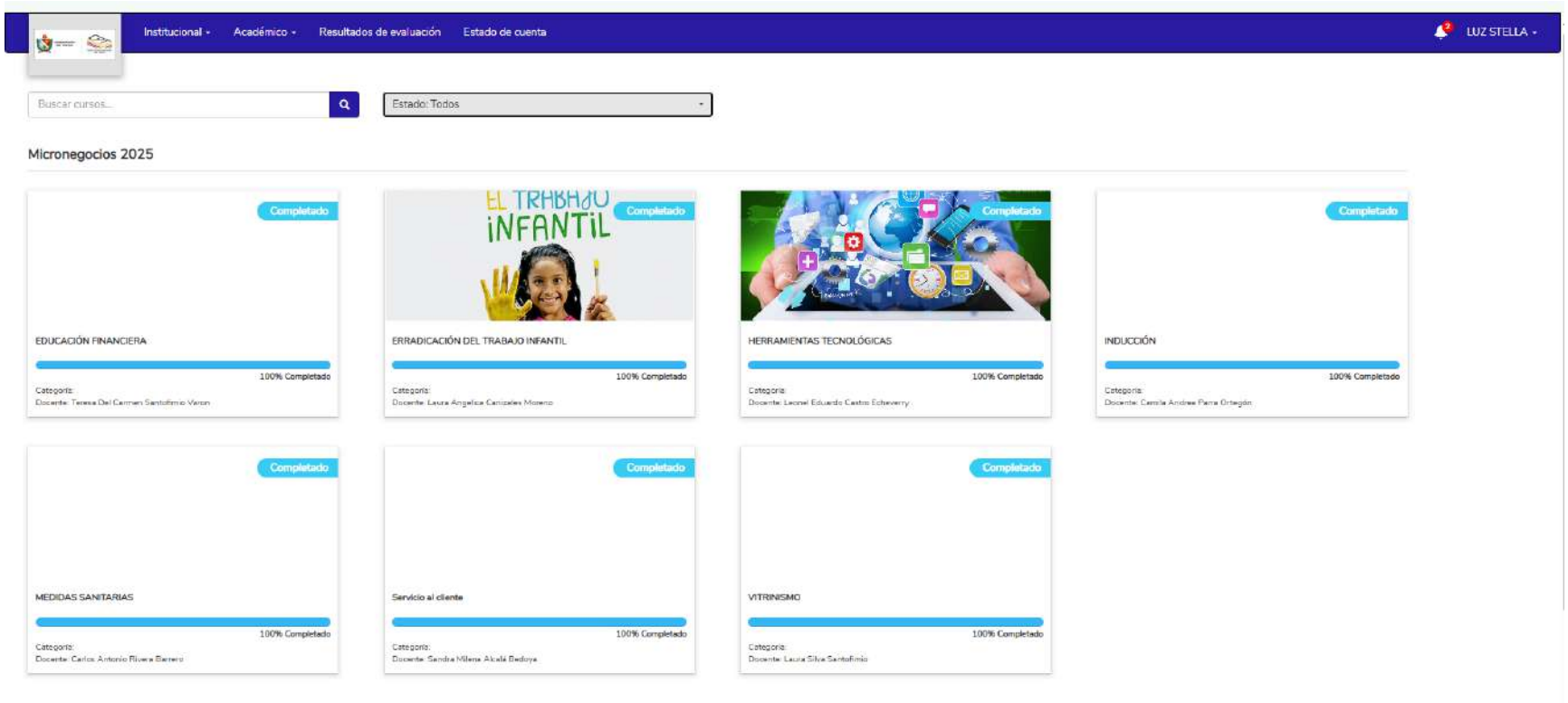
Progreso: 100%



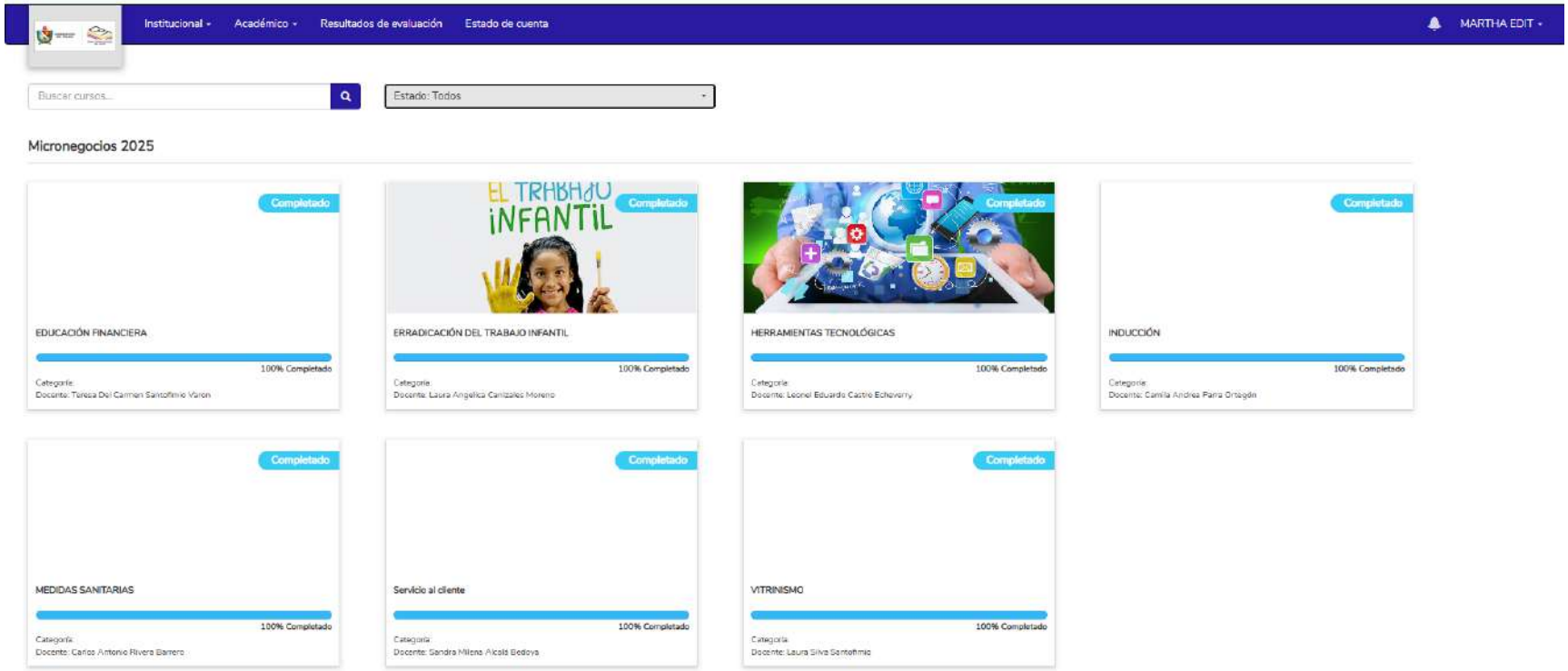
Progreso: 100%



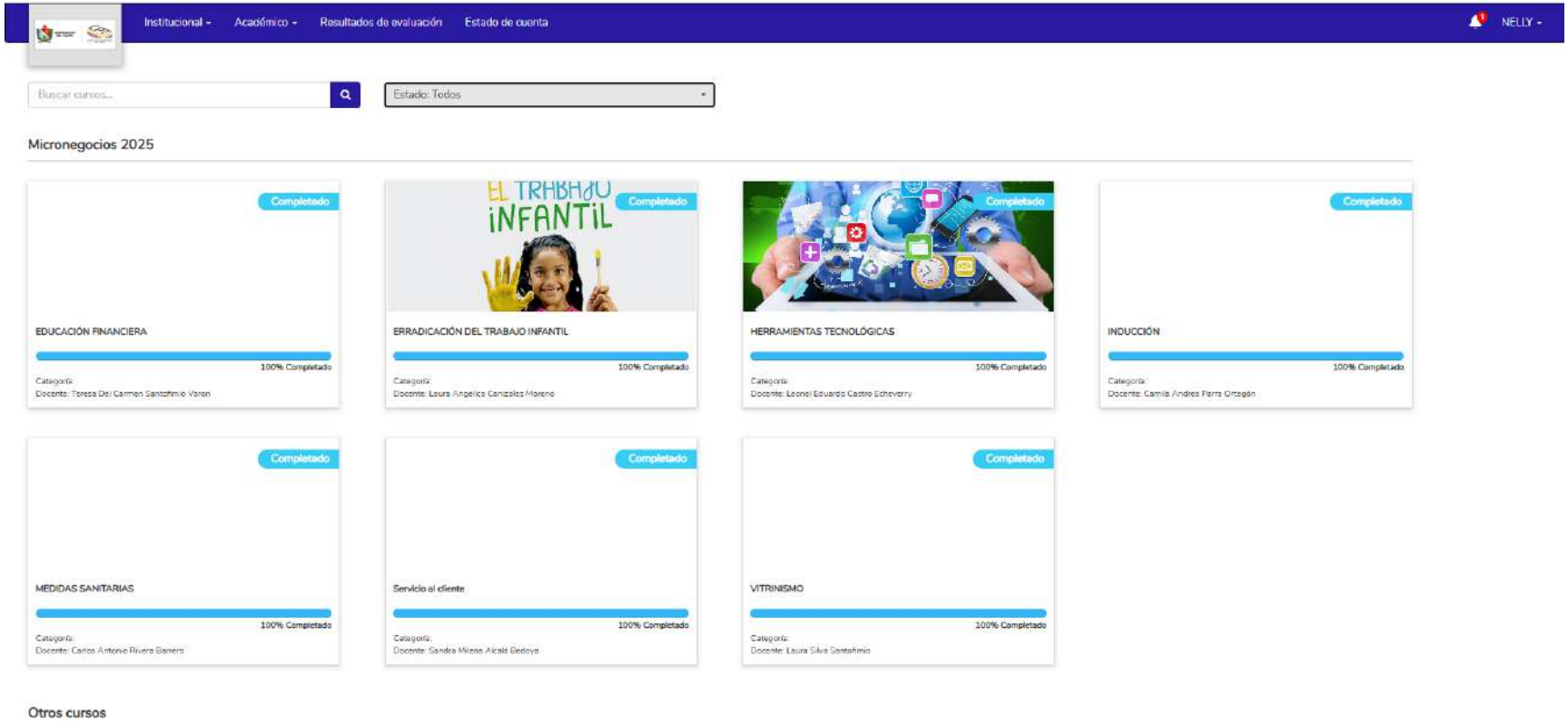
Progreso: 100%



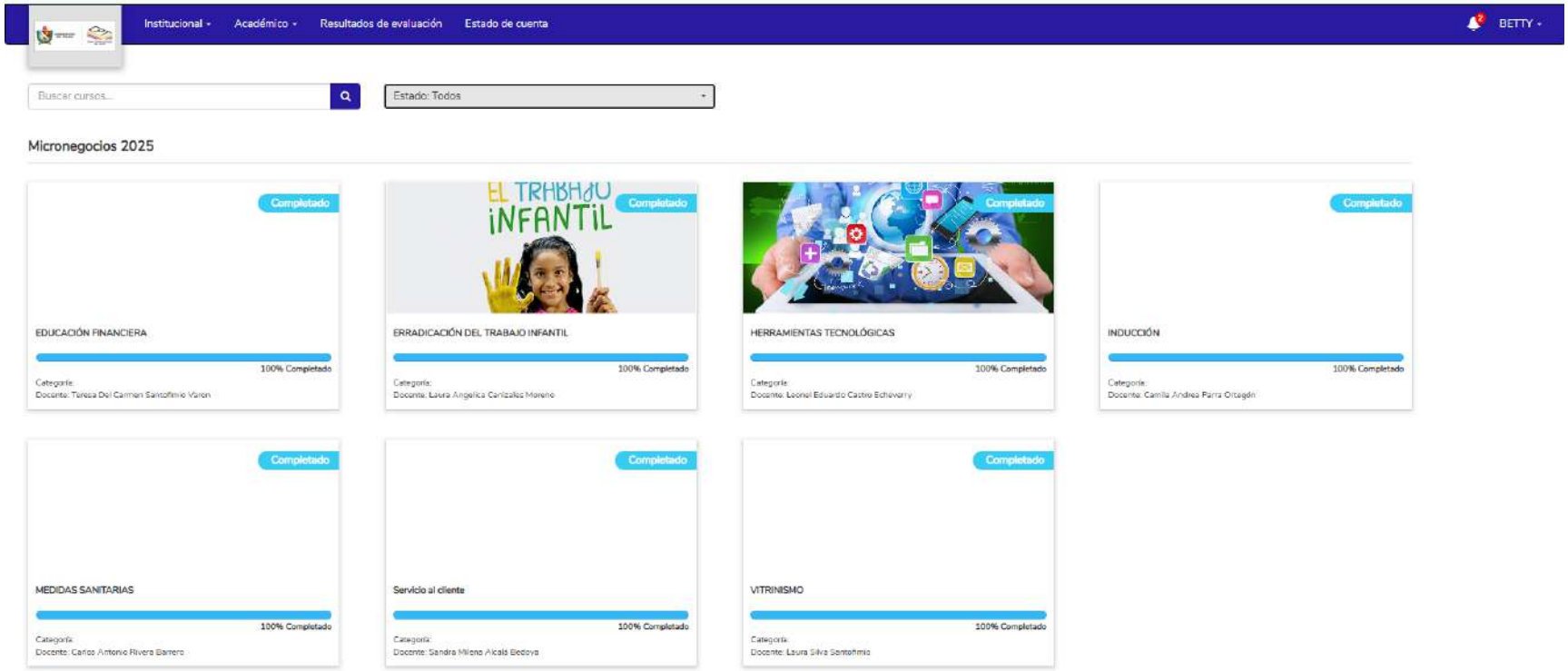
Progreso: 100%



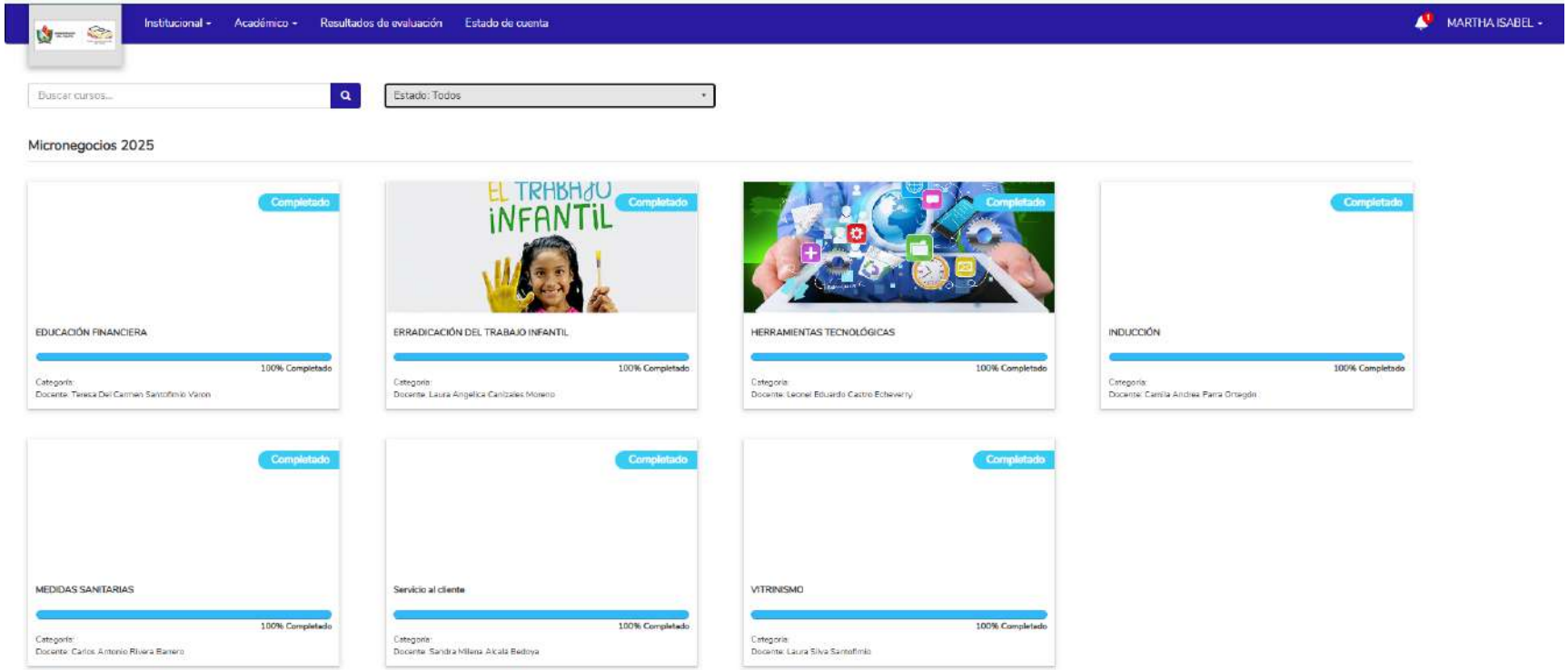
Progreso: 100%



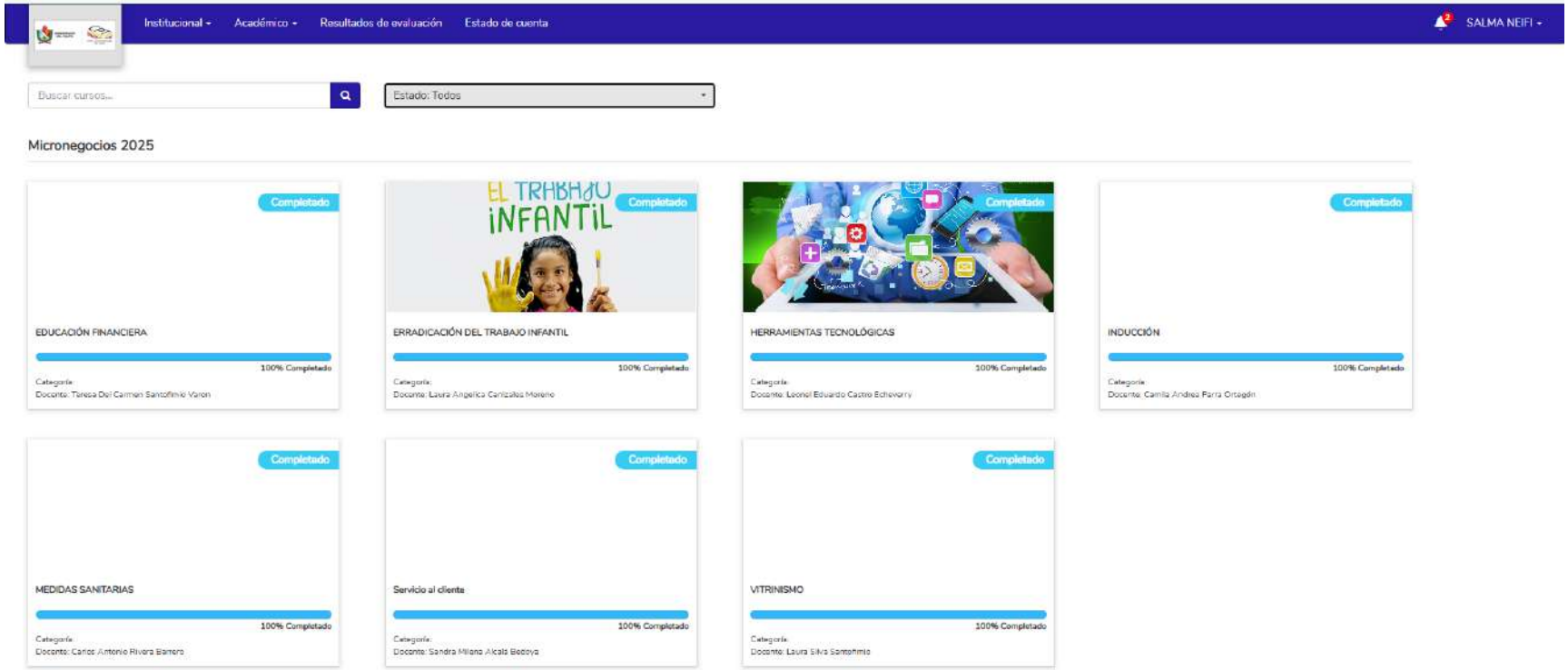
Progreso: 100%



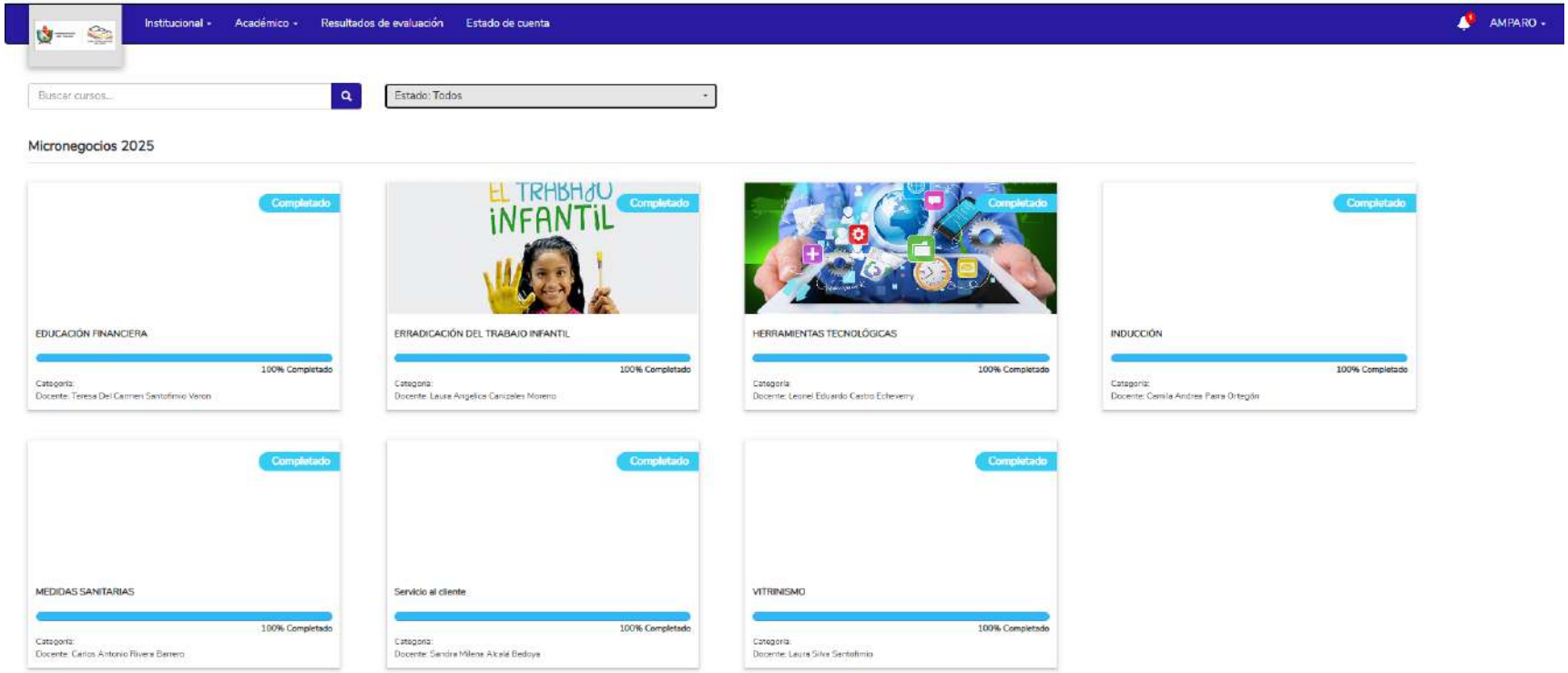
Progreso: 100



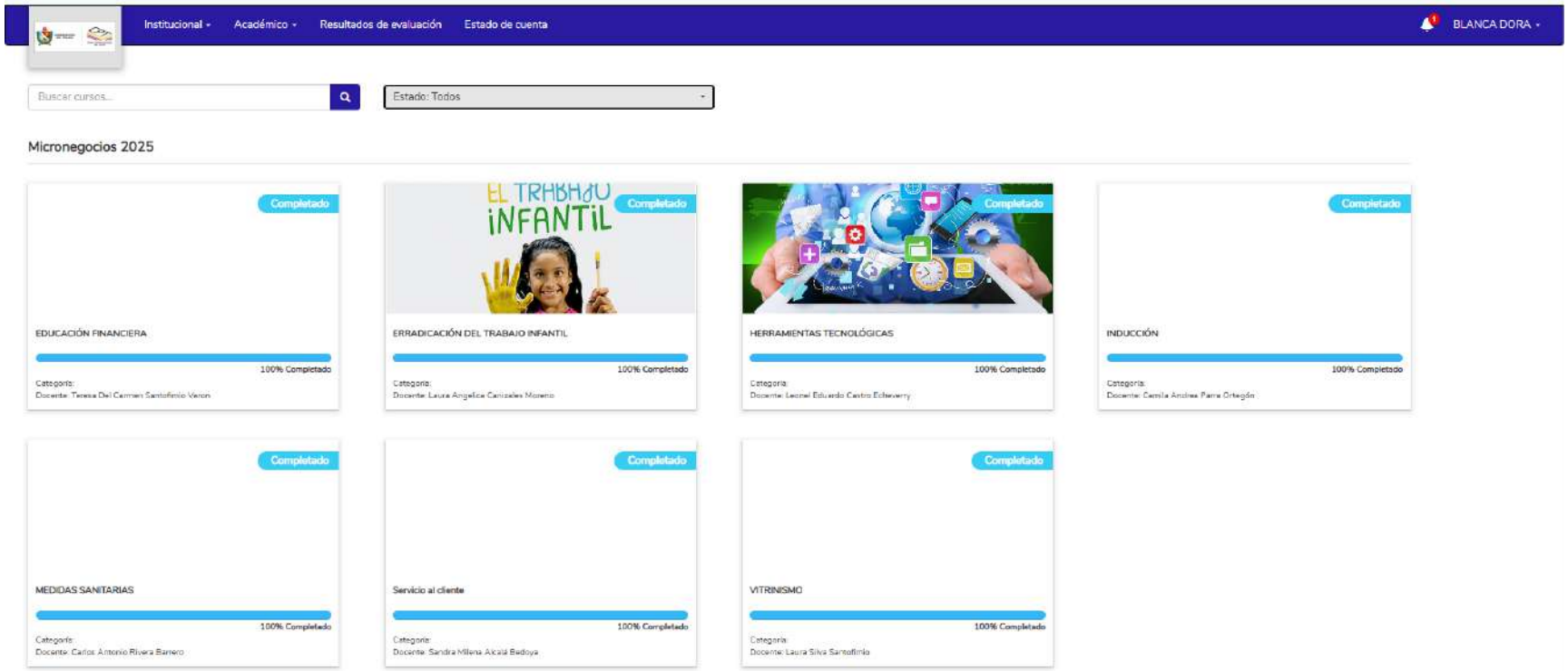
Progreso: 100%



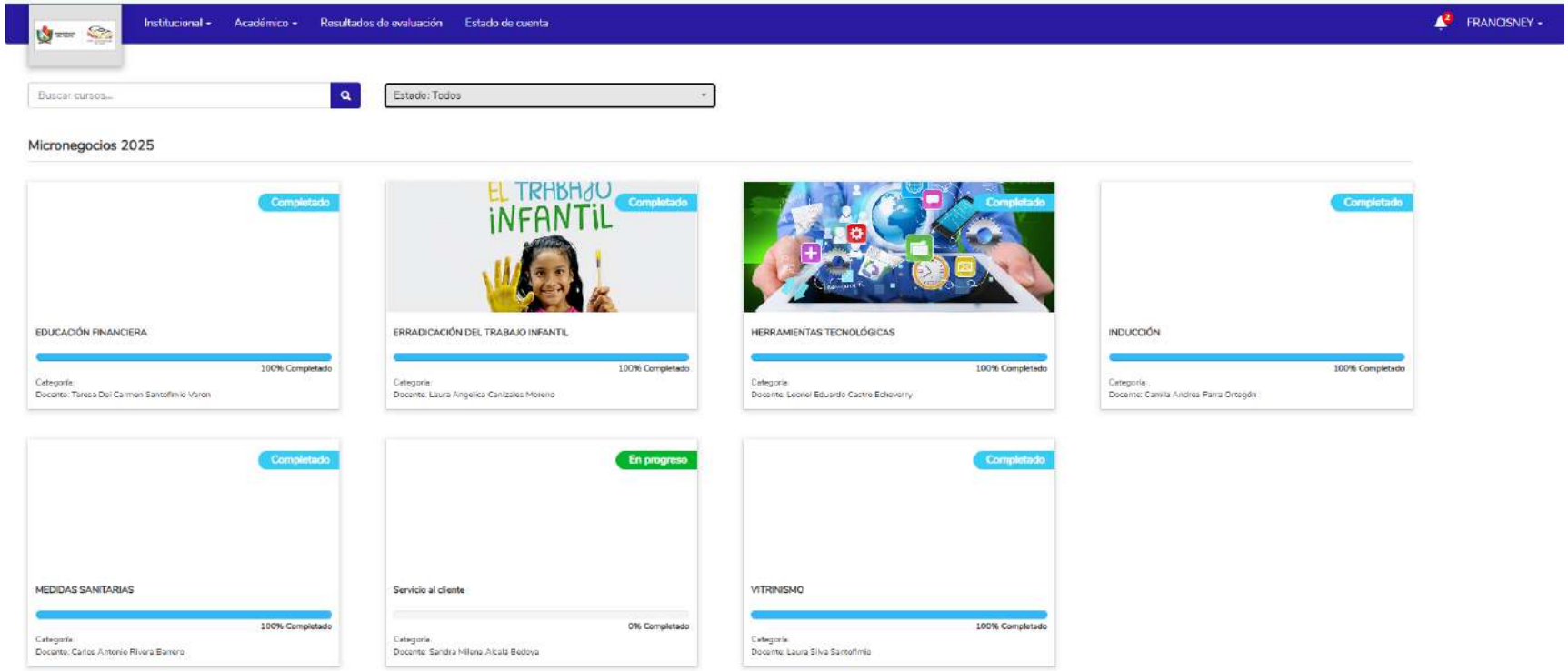
Progreso: 100%



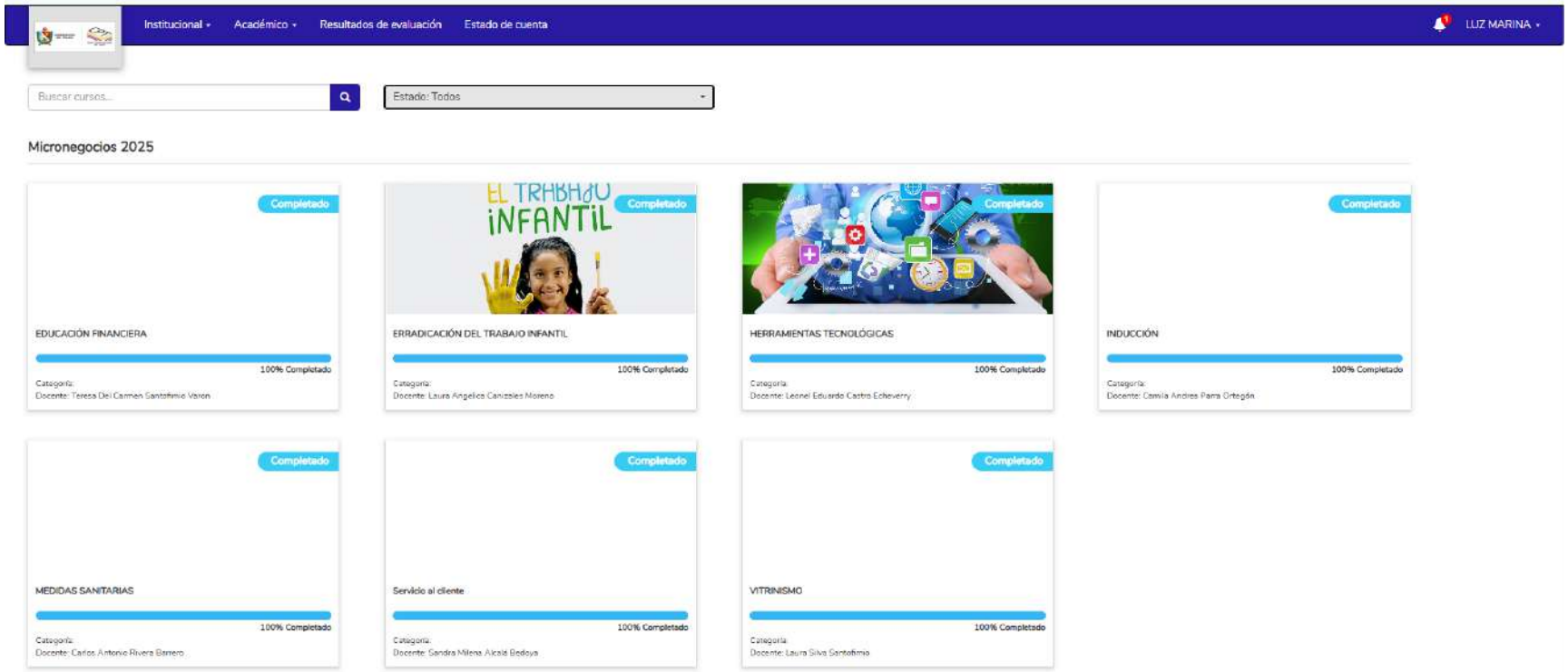
Progreso: 100%



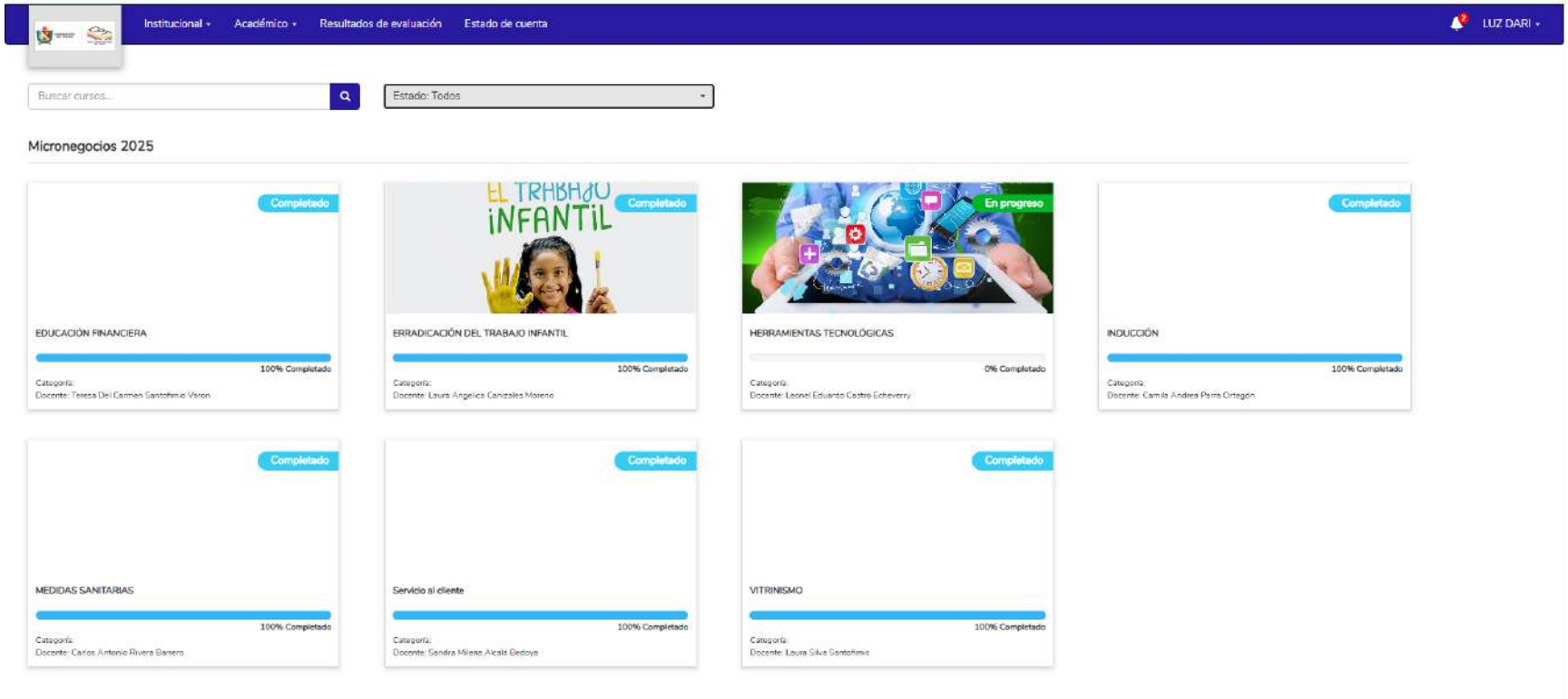
Progreso: 80%


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

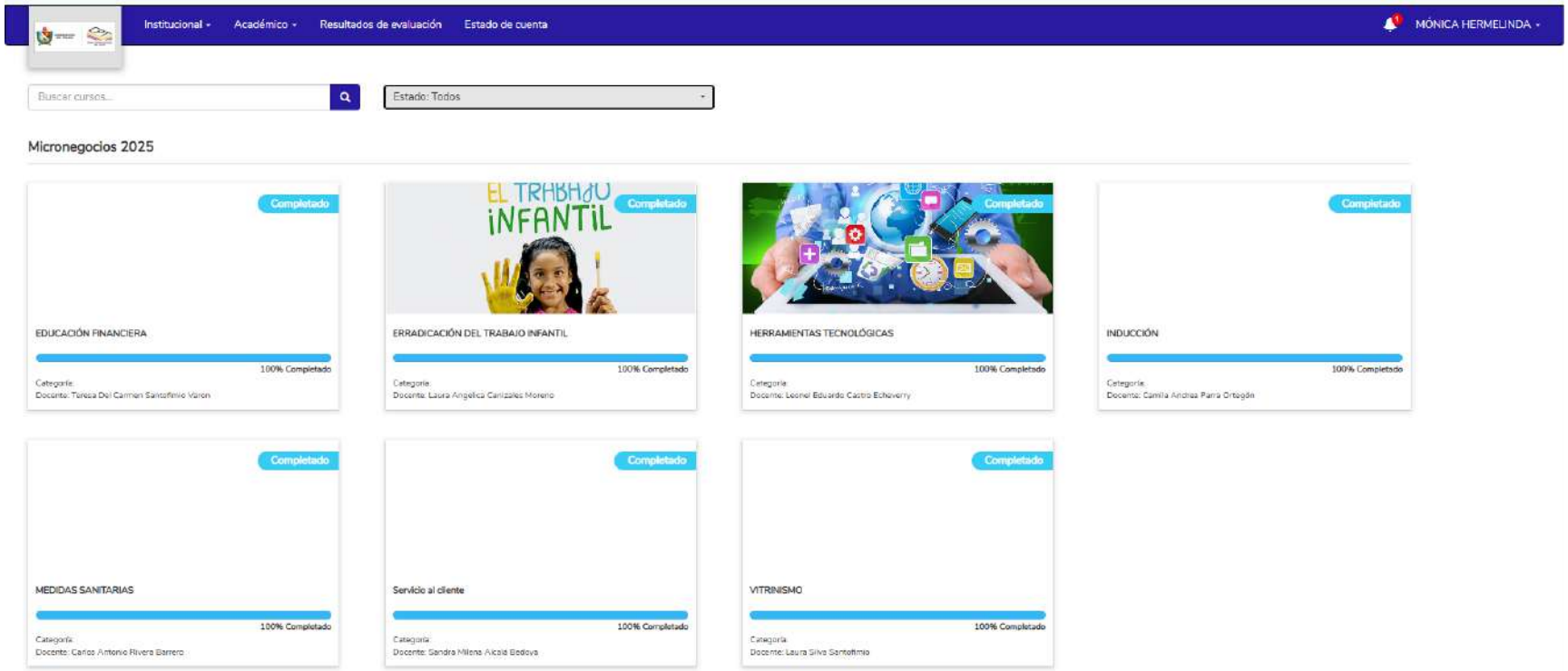
Progreso: 100%



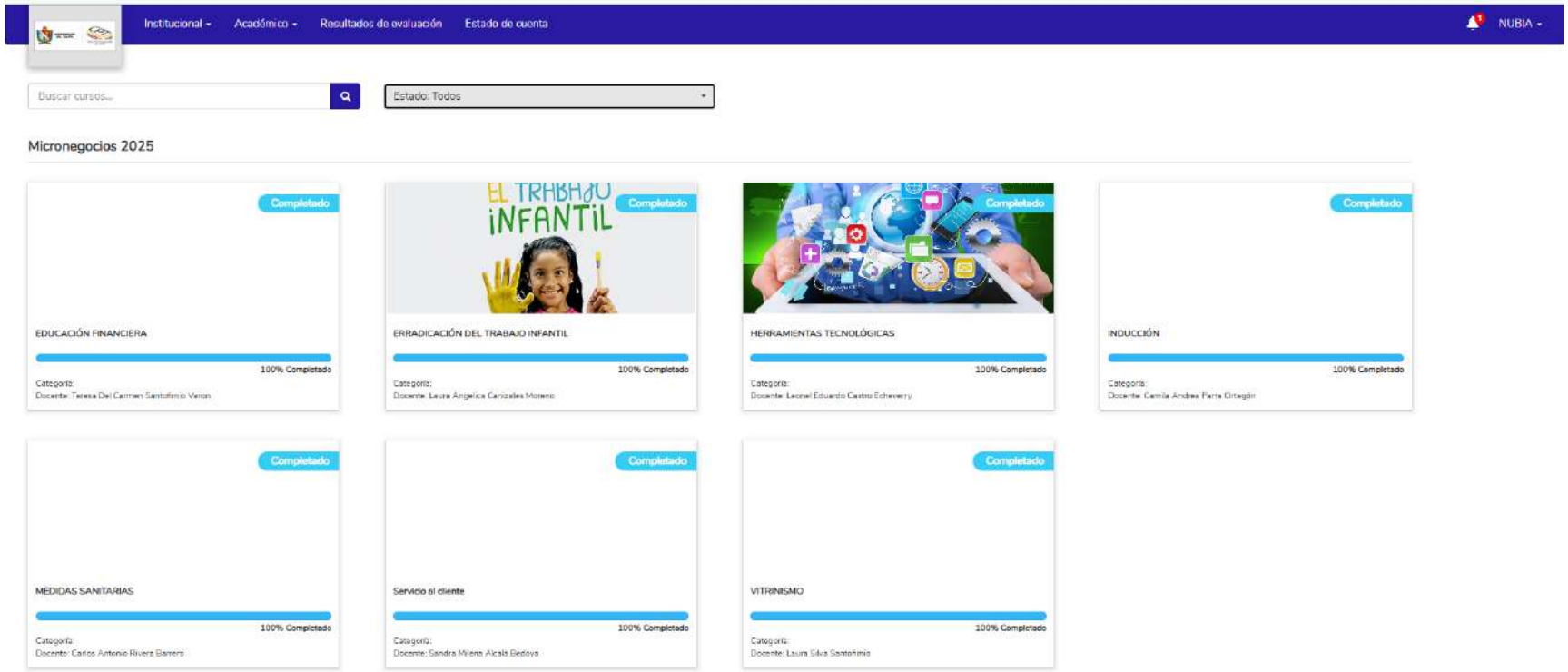
Progreso: 80%


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

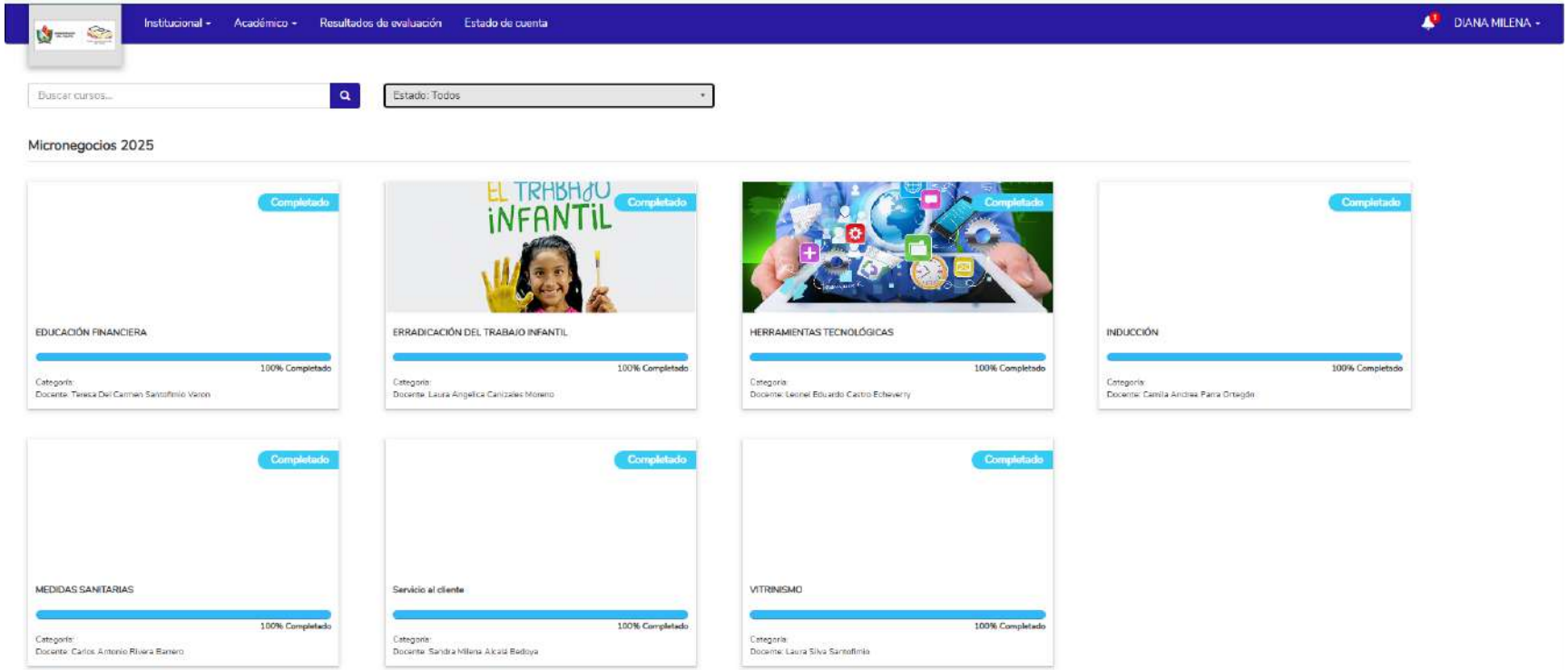
Progreso: 100%



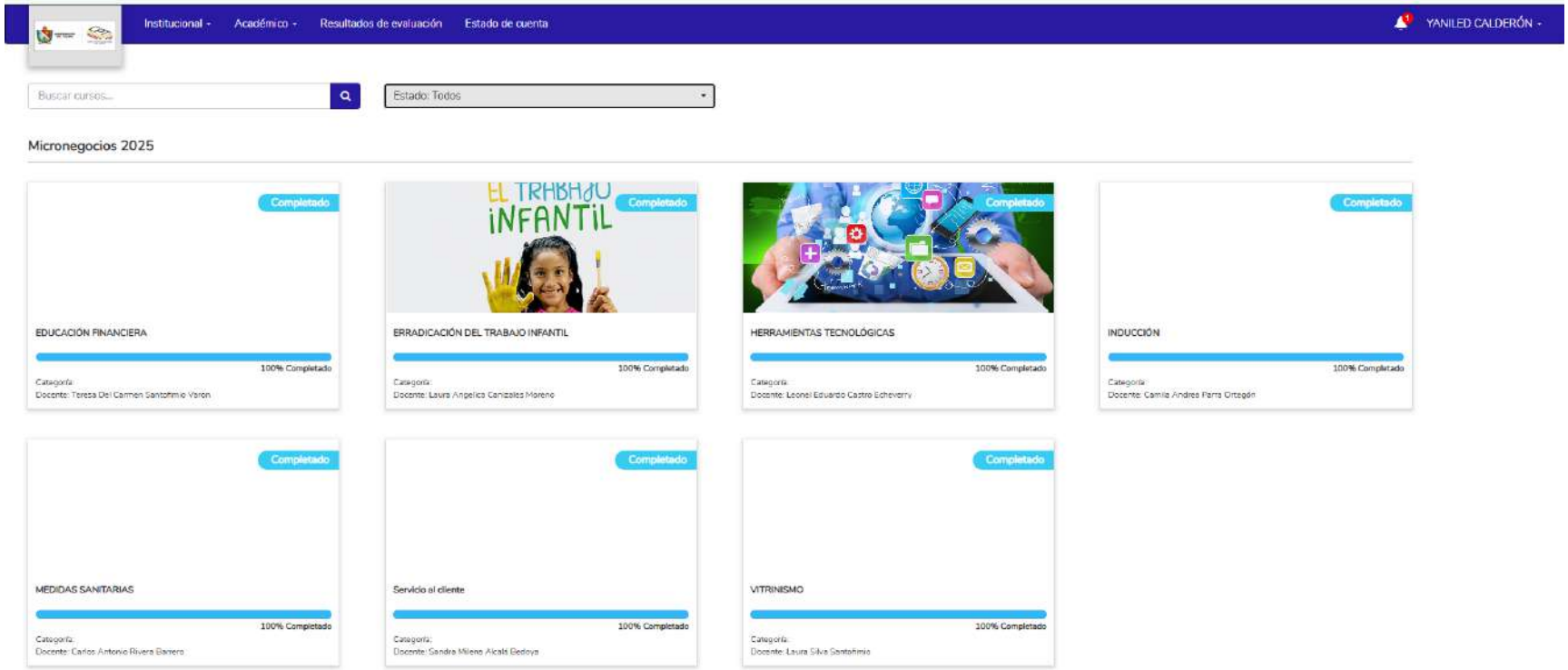
Progreso: 100%



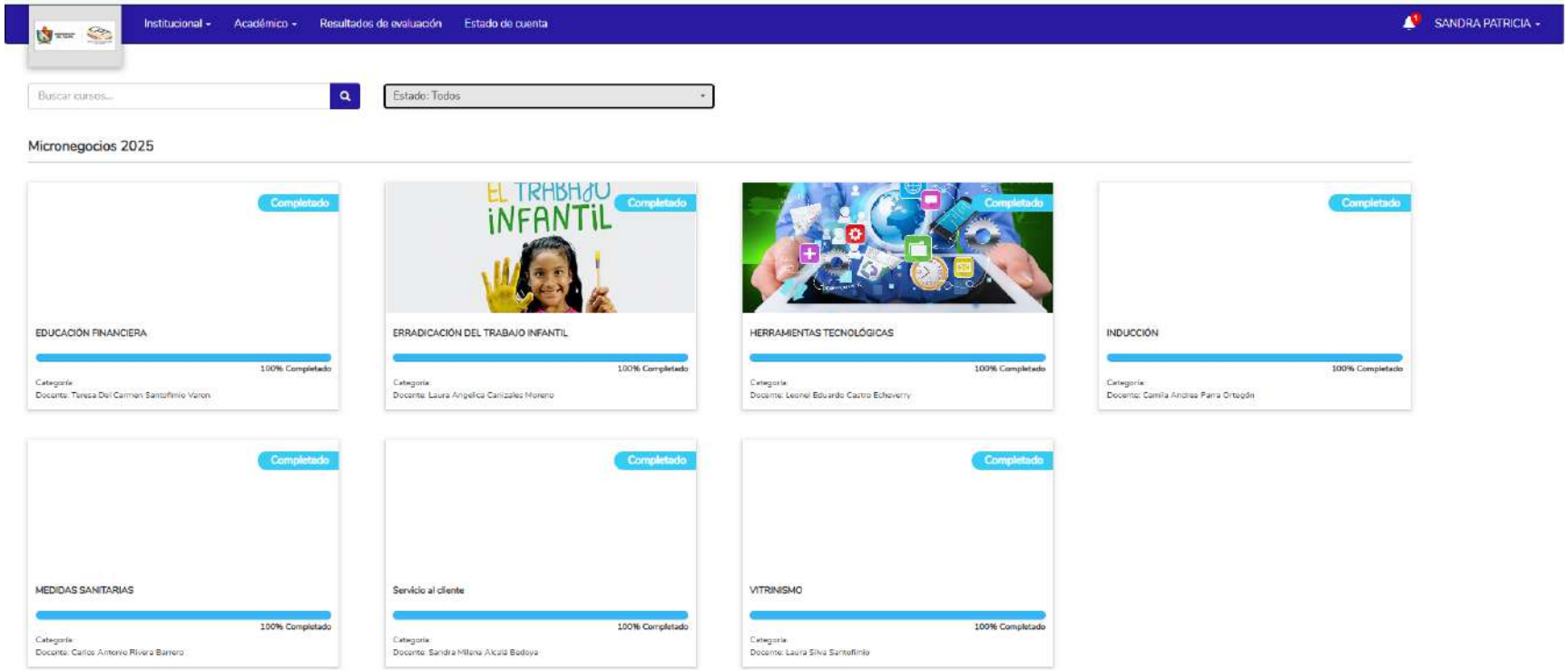
Progreso: 100%



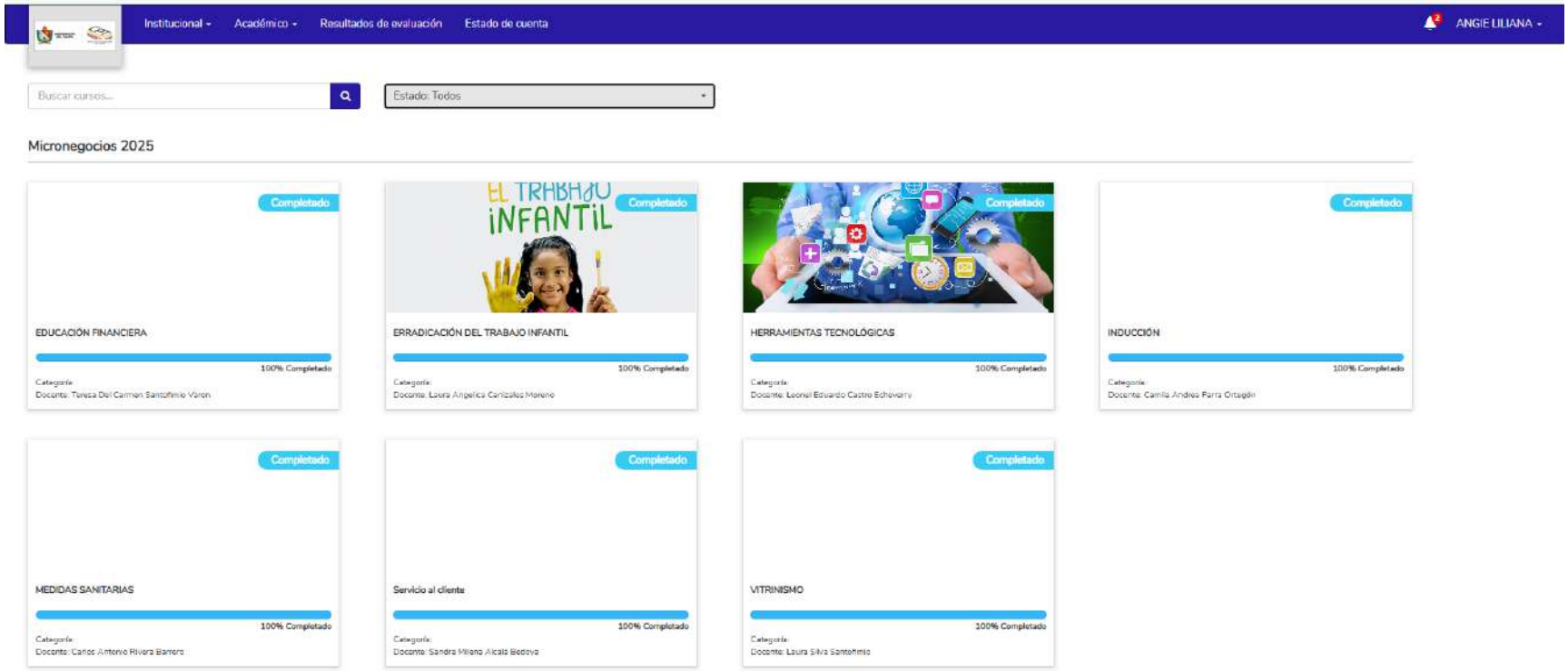
Progreso: 100%



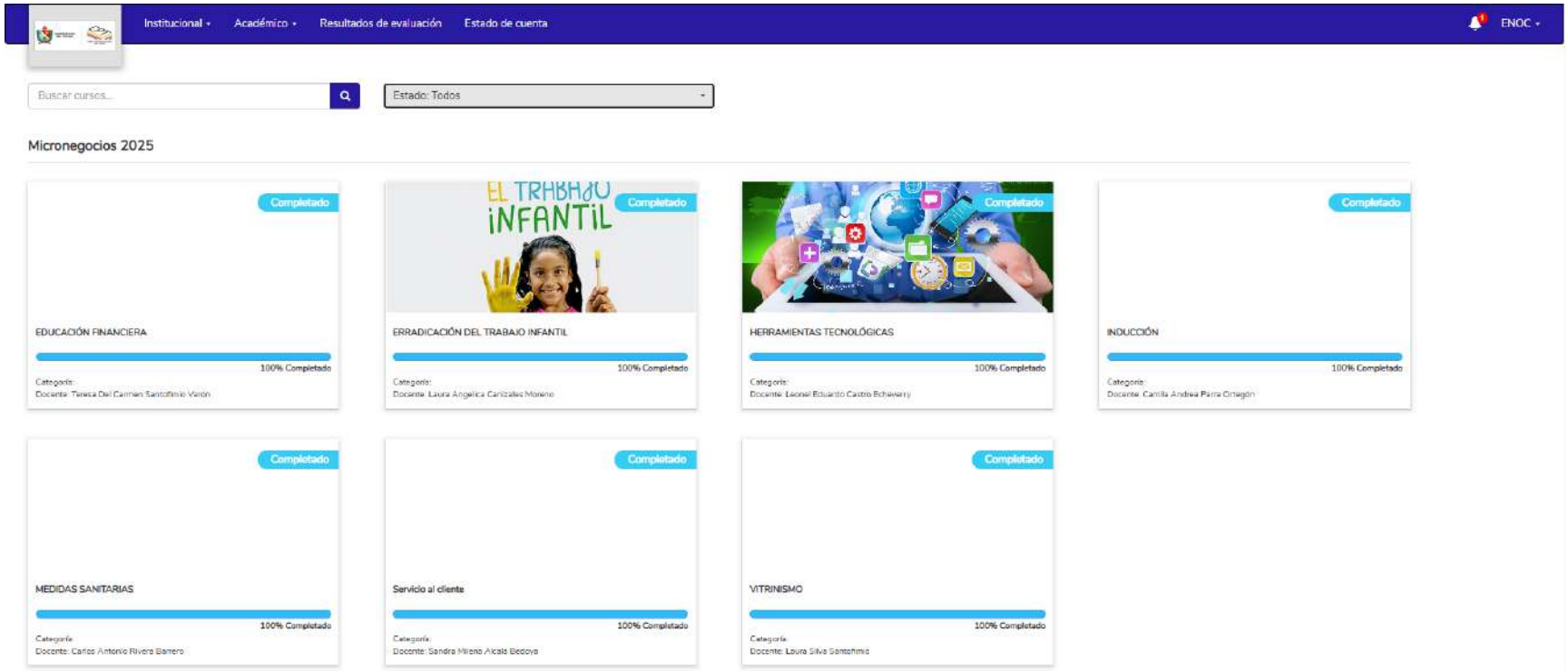
Progreso: 100%



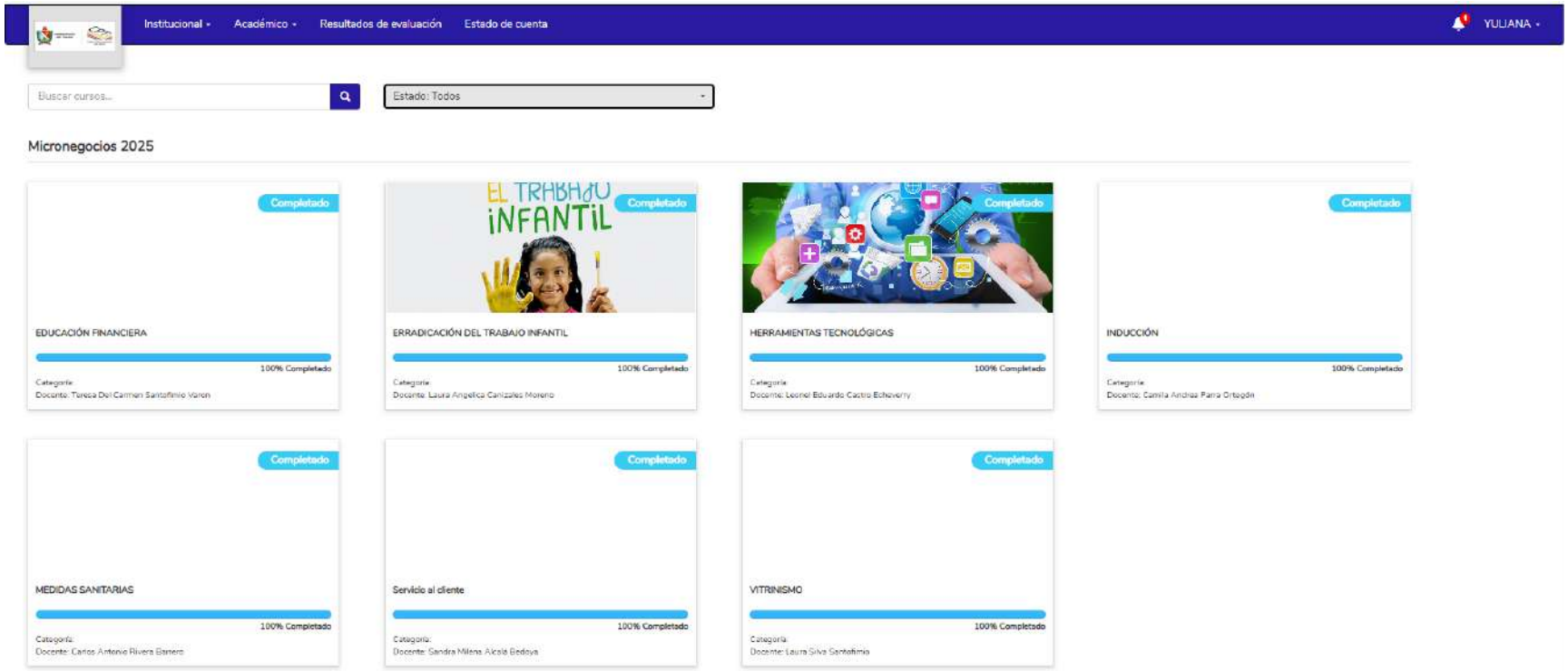
Progreso: 100%



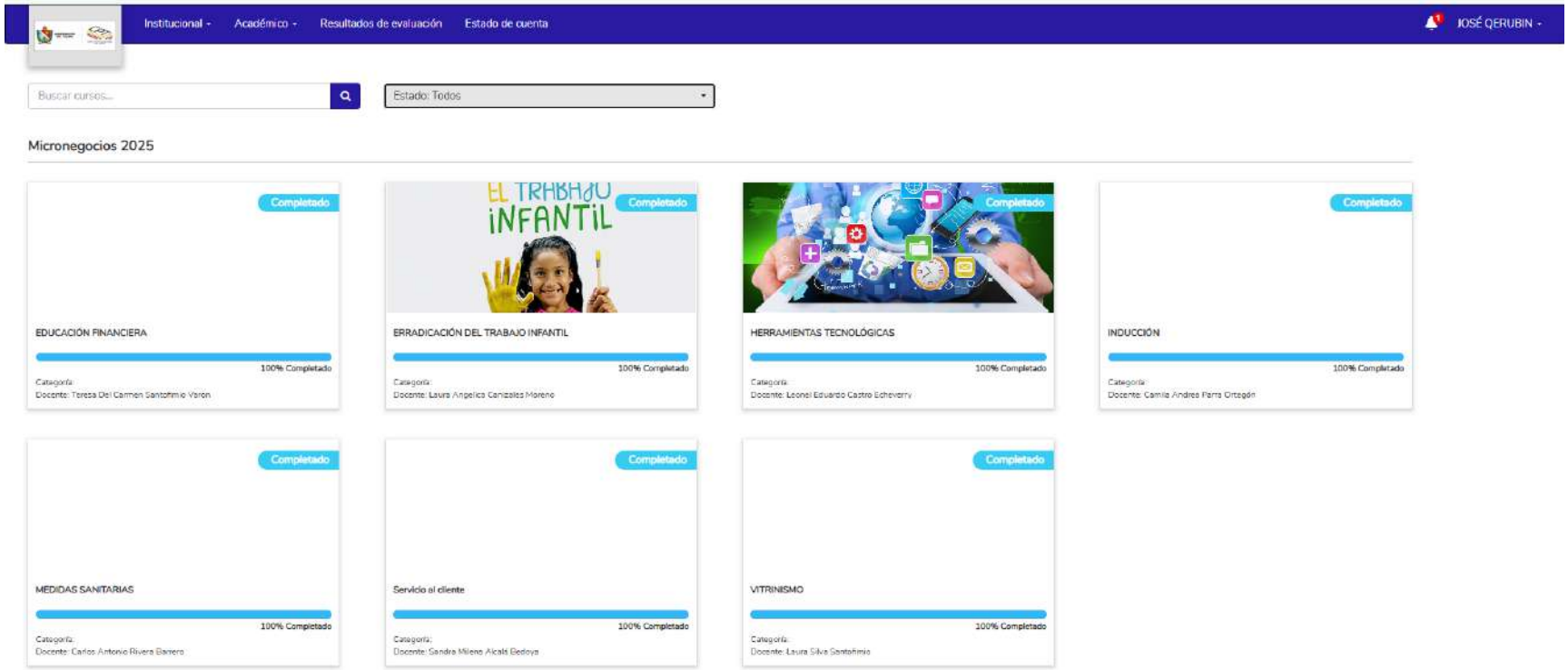
Progreso: 100%



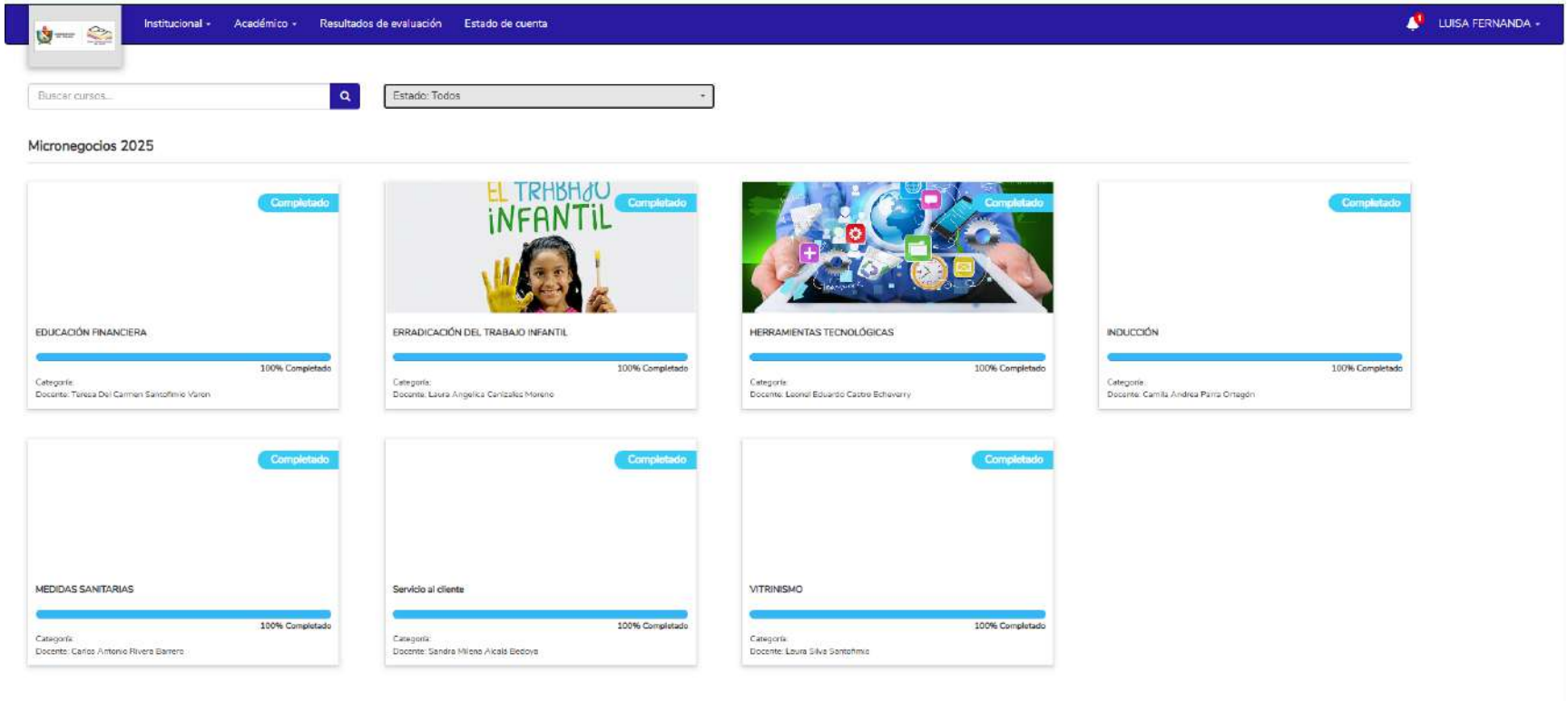
Progreso: 100%



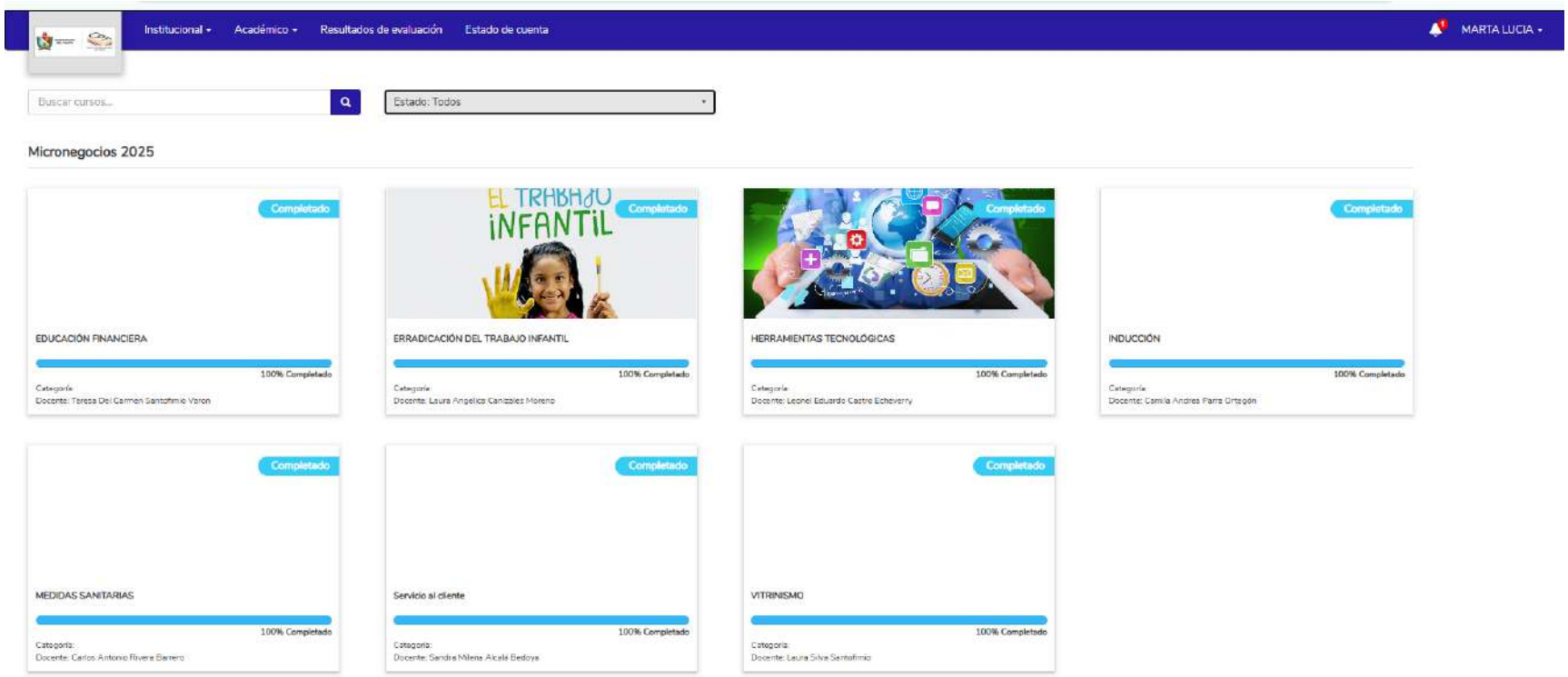
Progreso: 100%



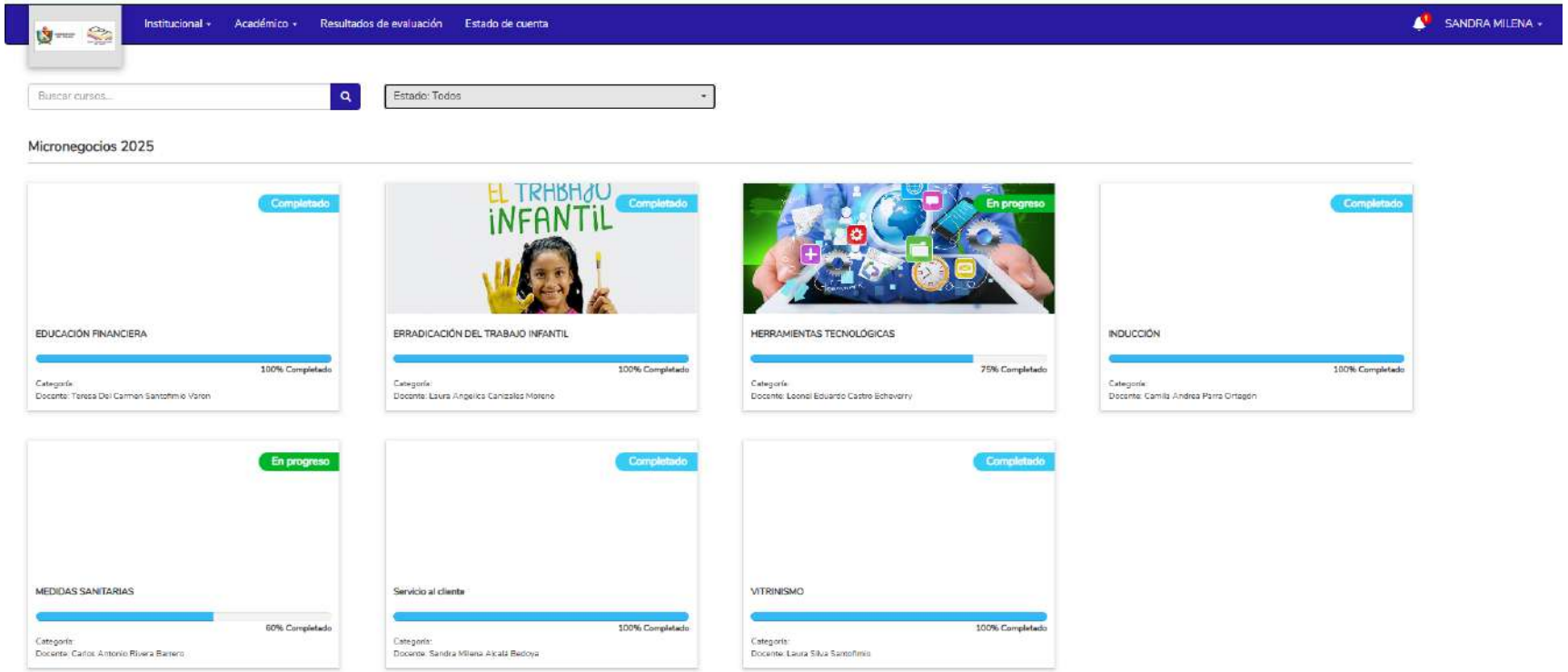
Progreso: 100%



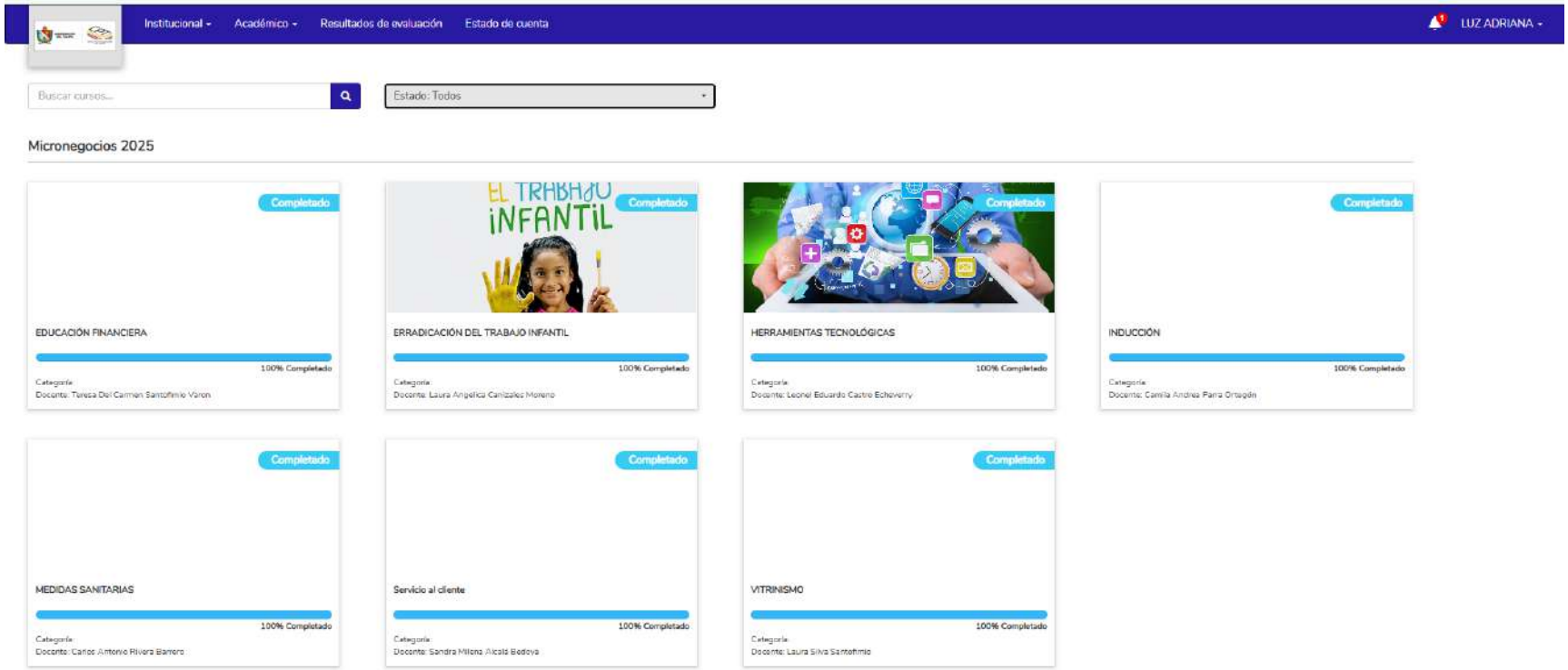
Progreso: 100%



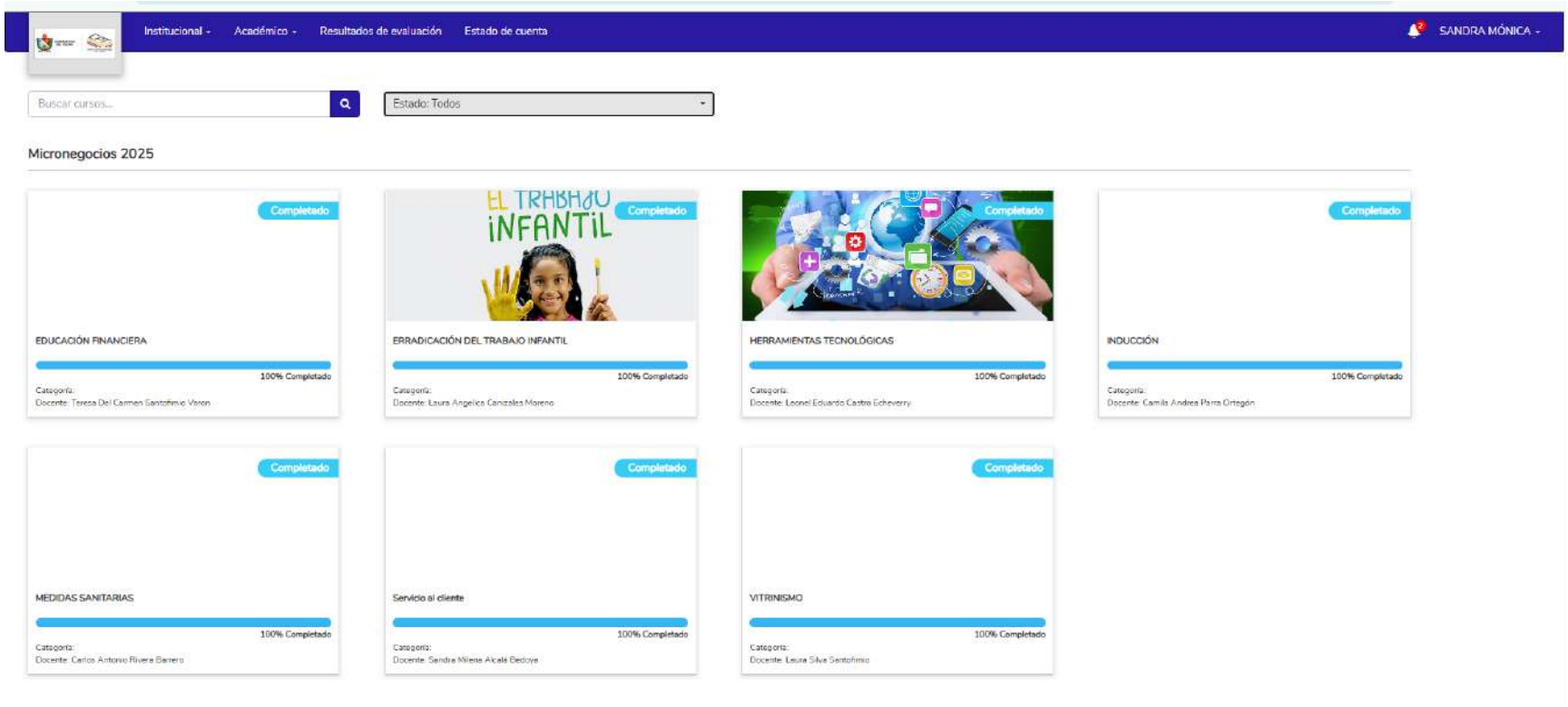
Progreso: 87%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
SANDRA MILENA
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
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
60% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

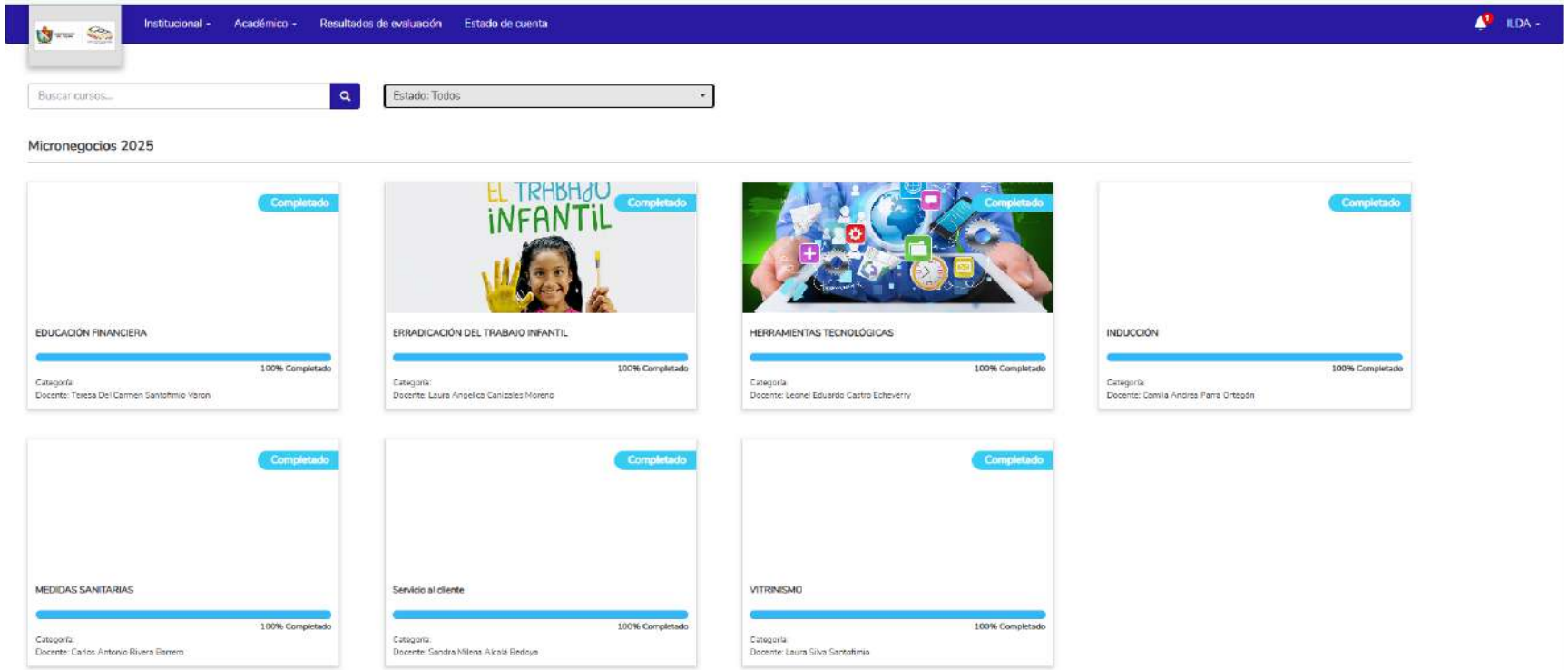
Progreso: 100%



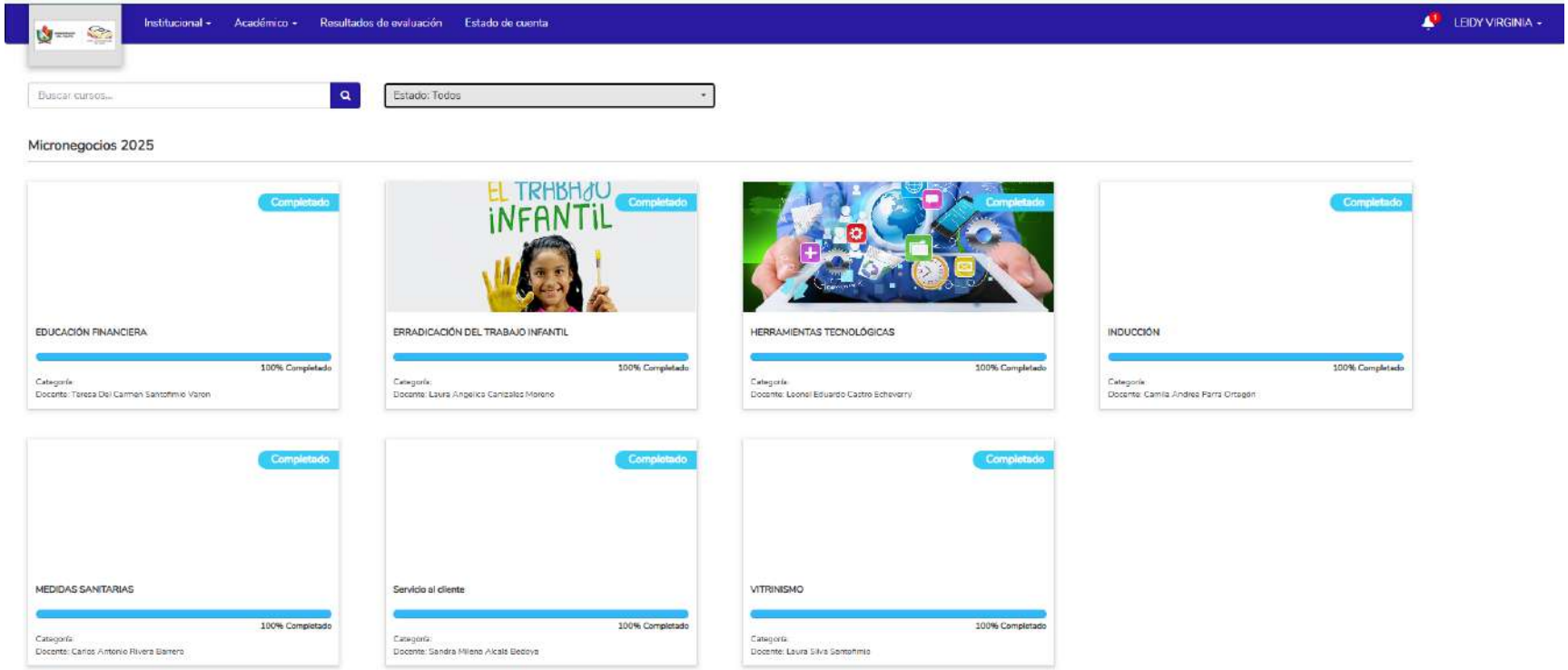
Progreso: 100%



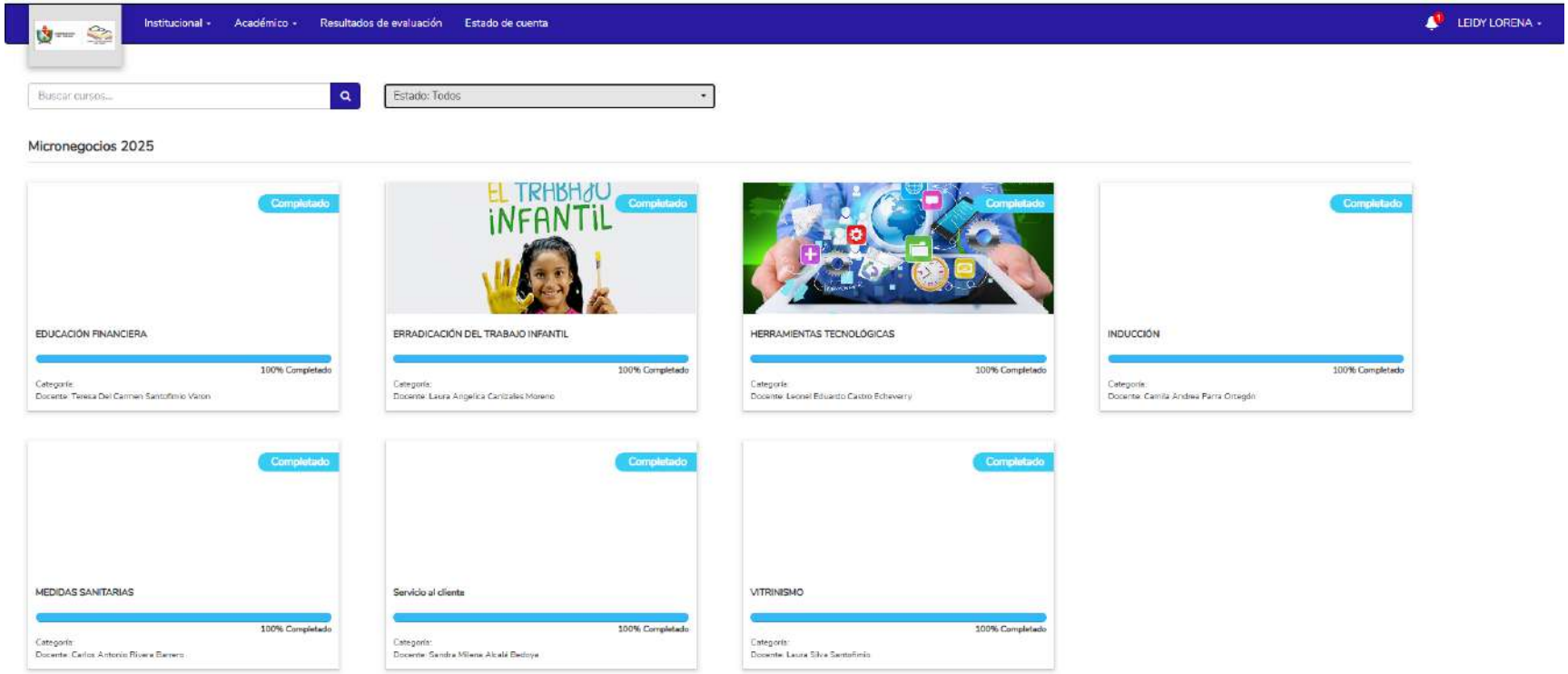
Progreso: 100%



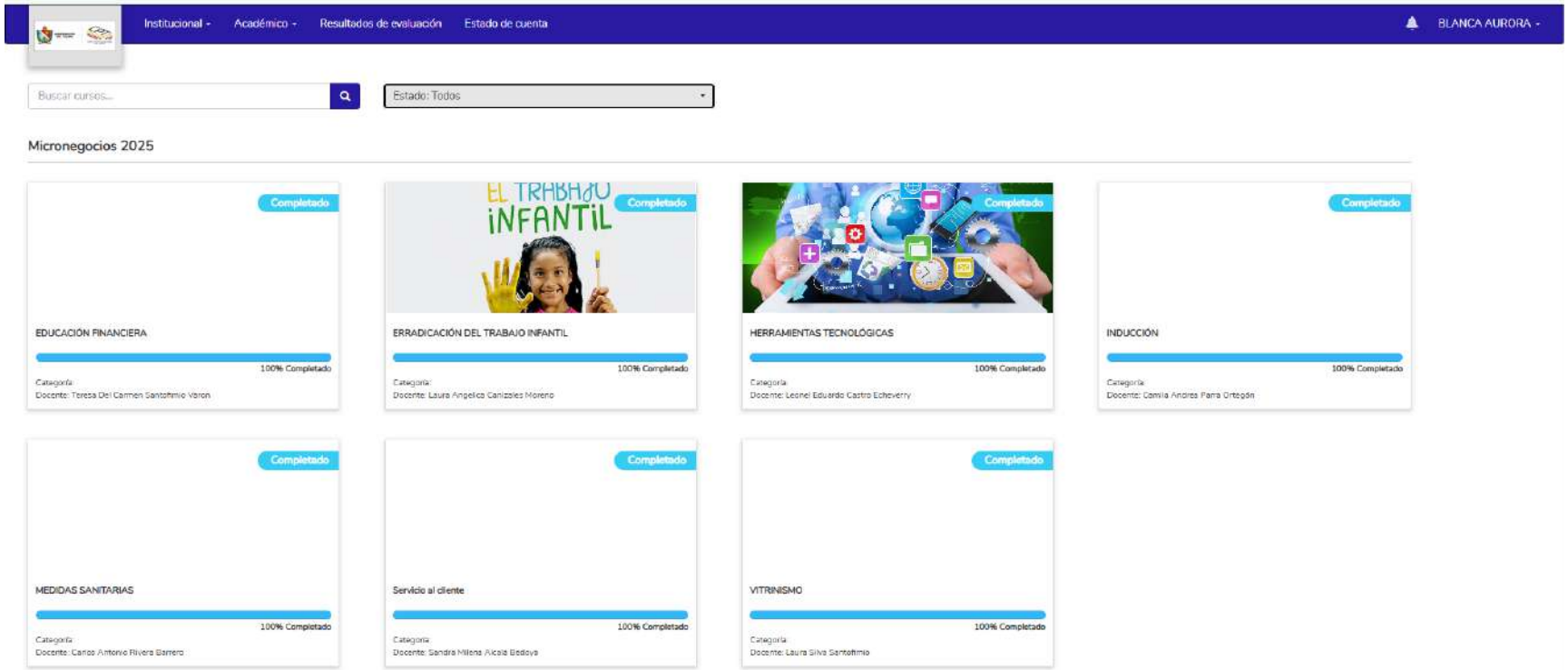
Progreso: 100%



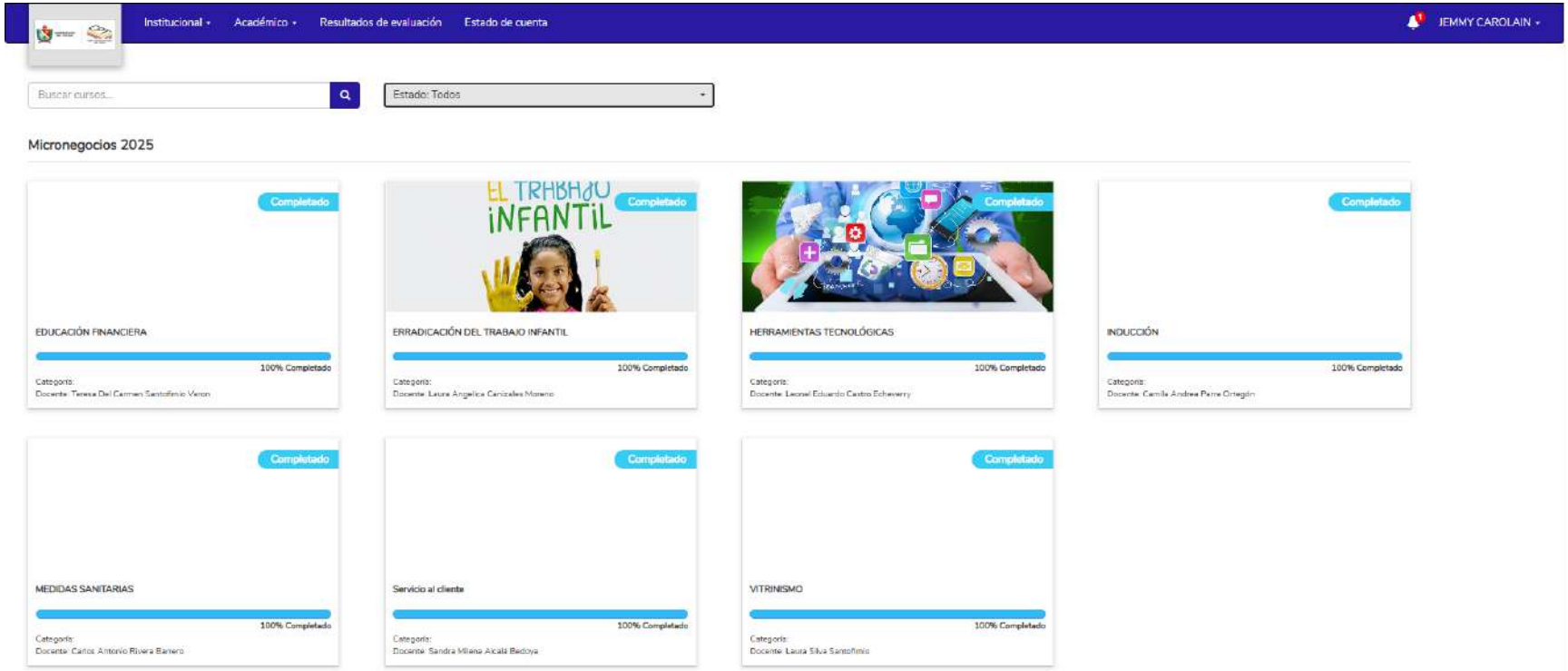
Progreso: 100%



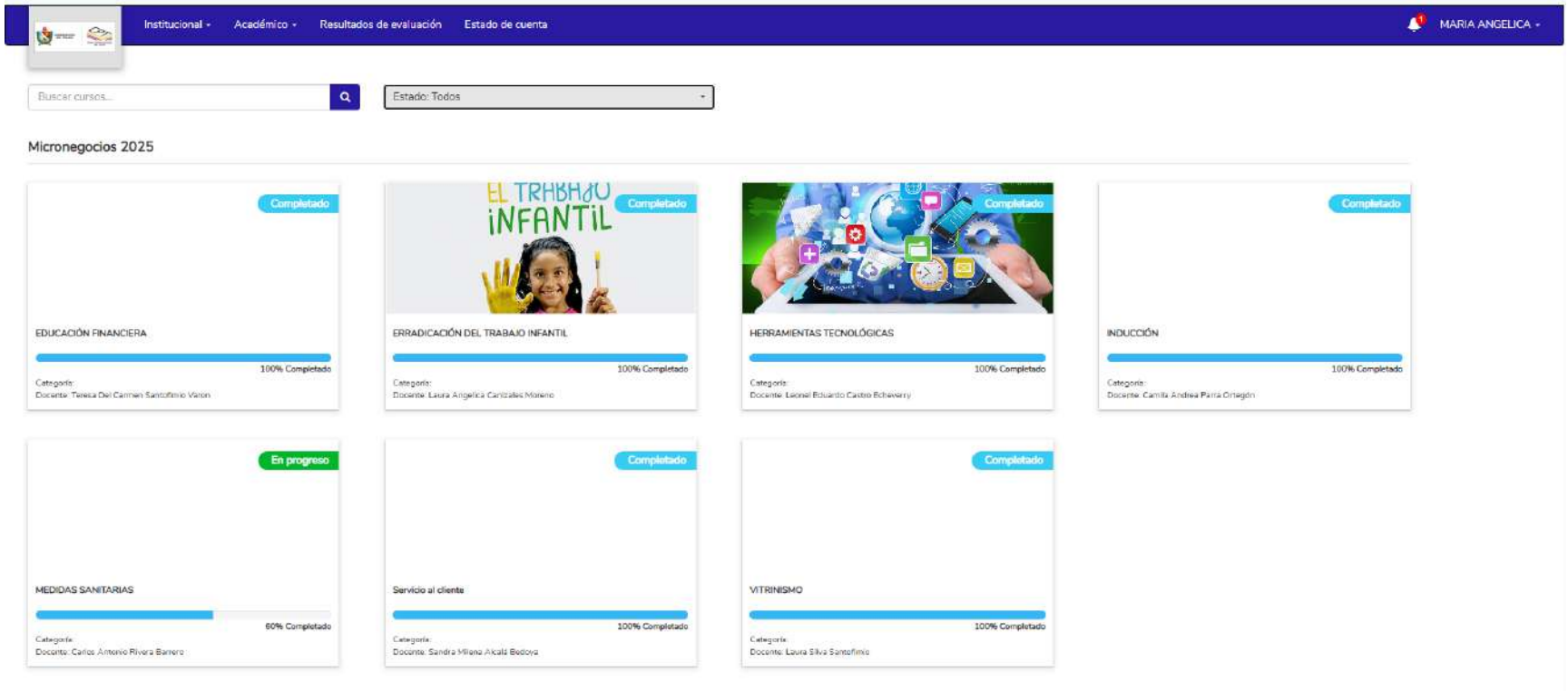
Progreso: 100%



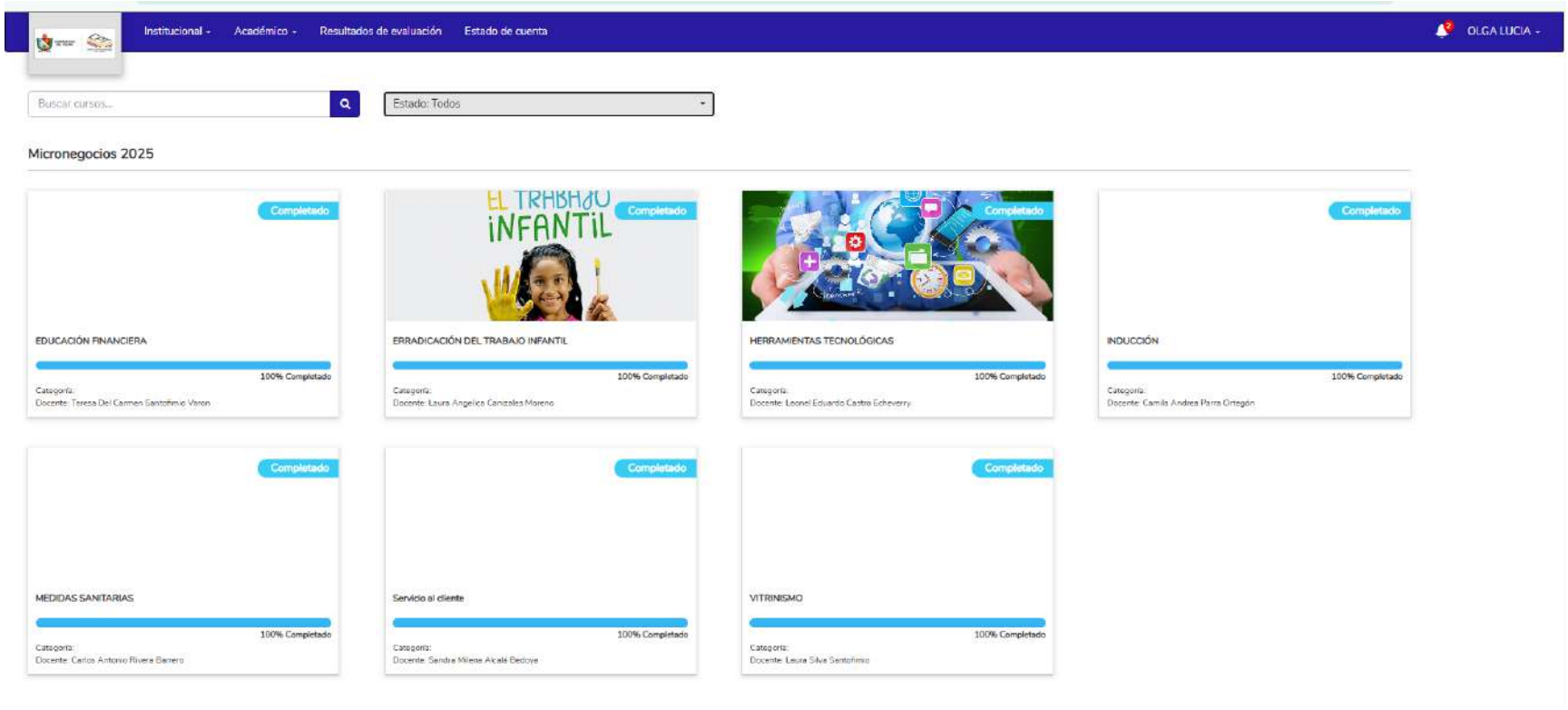
Progreso: 100%



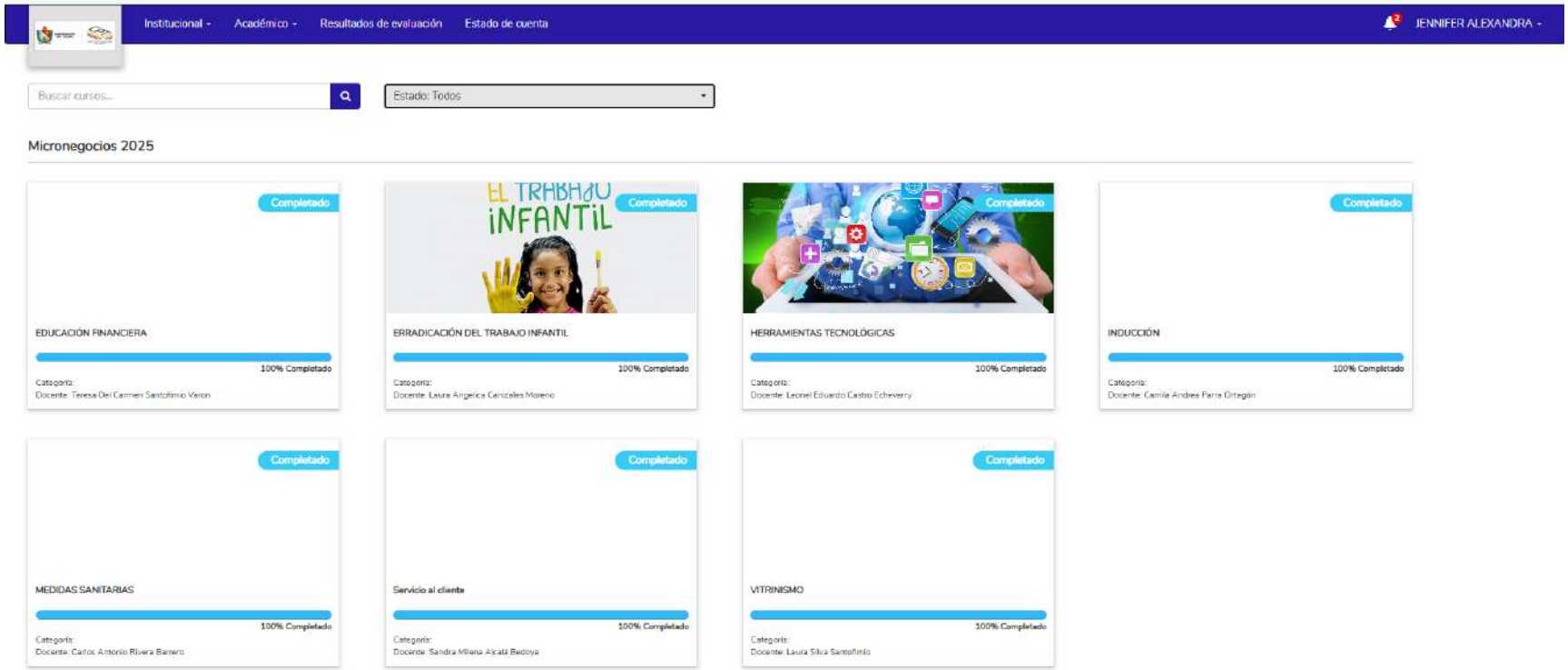
Progreso: 92%


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

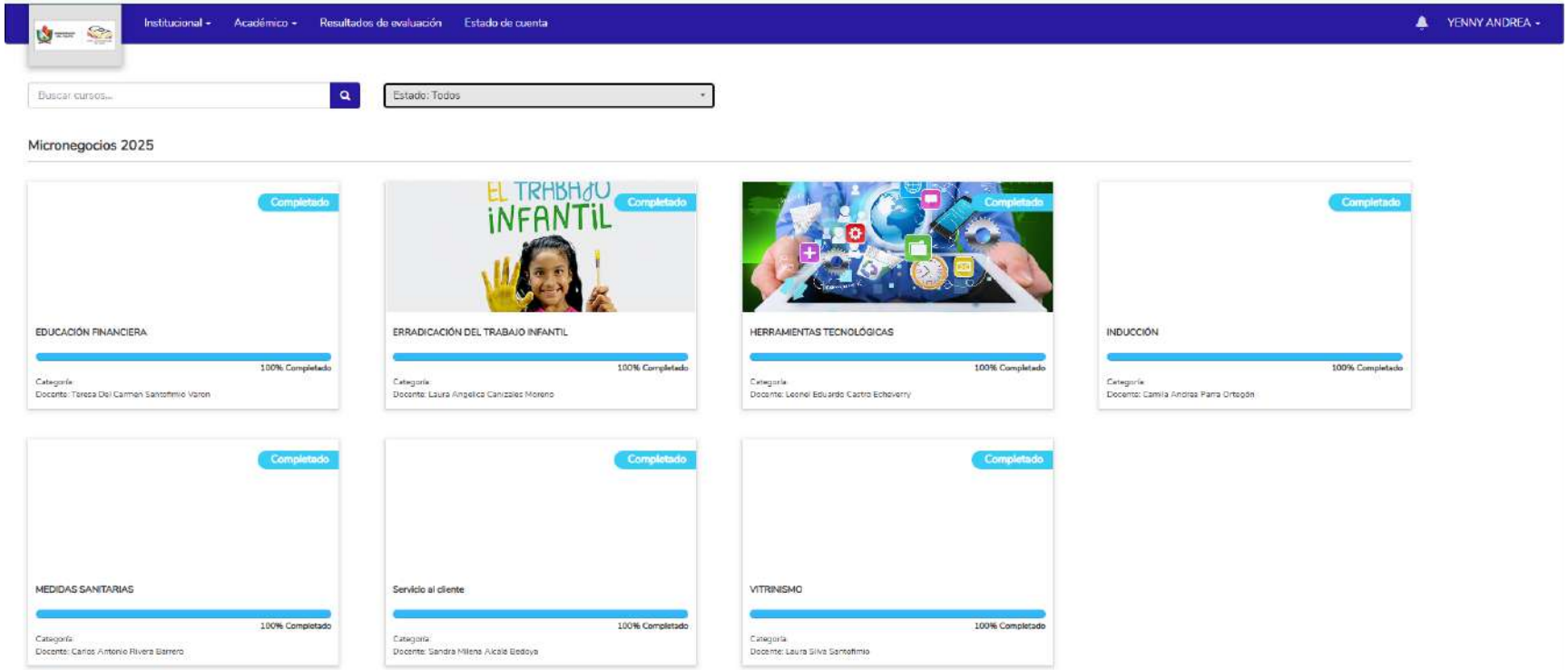
Progreso: 100%



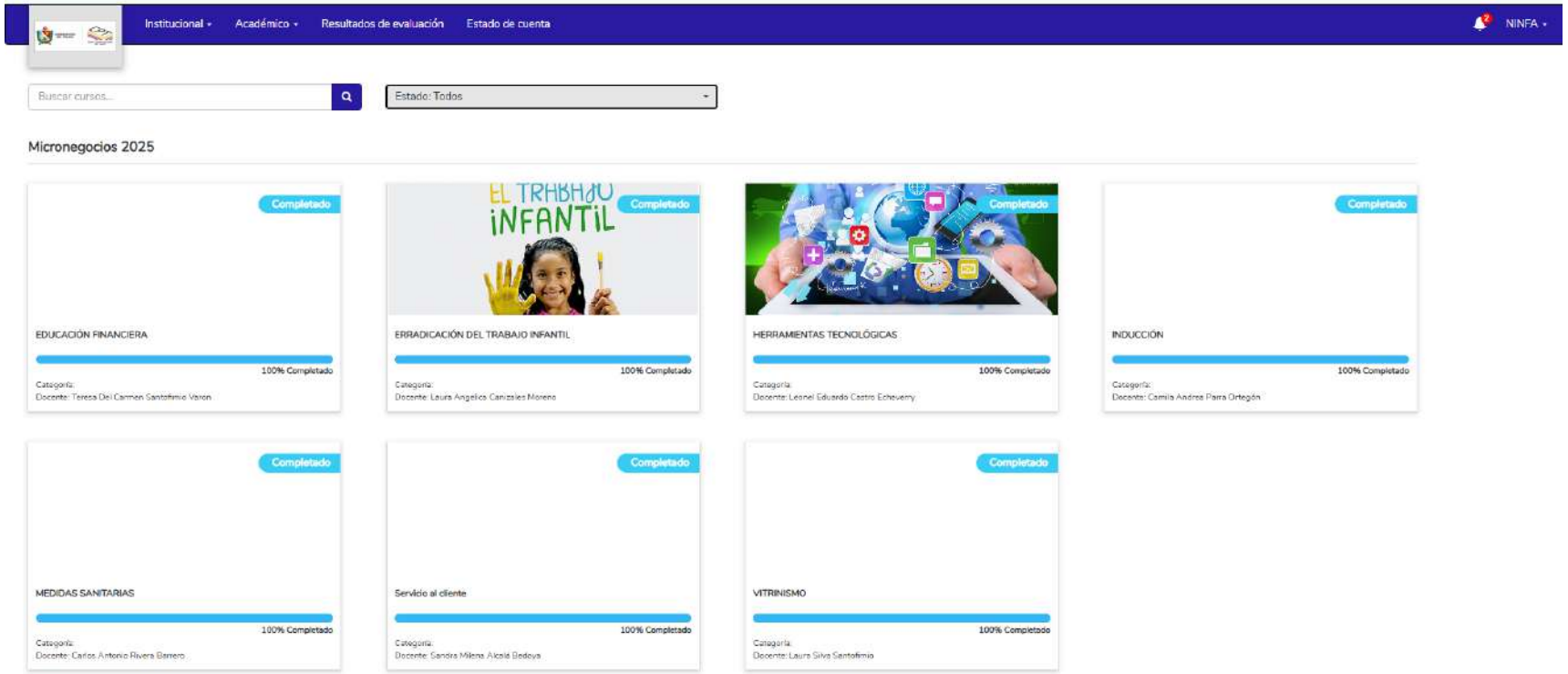
Progreso: 100%



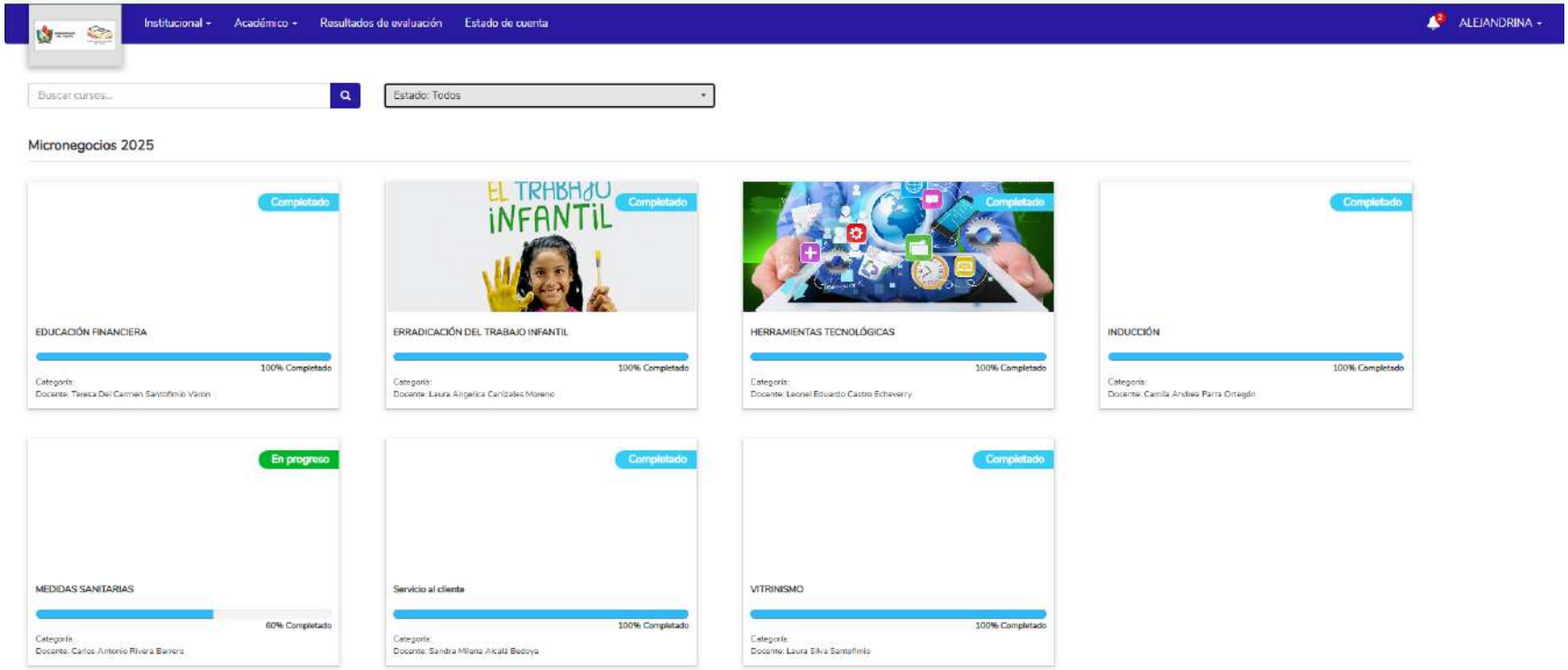
Progreso: 100%



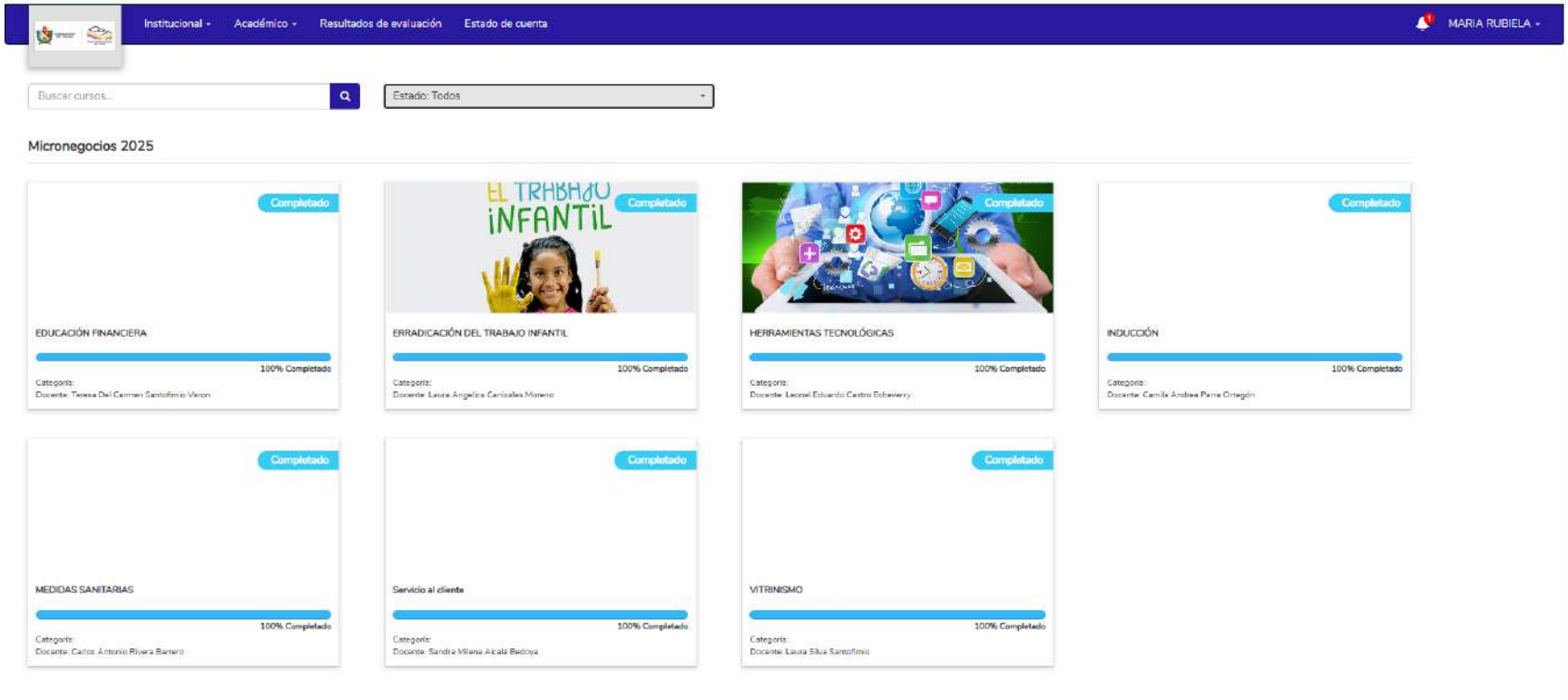
Progreso: 100%



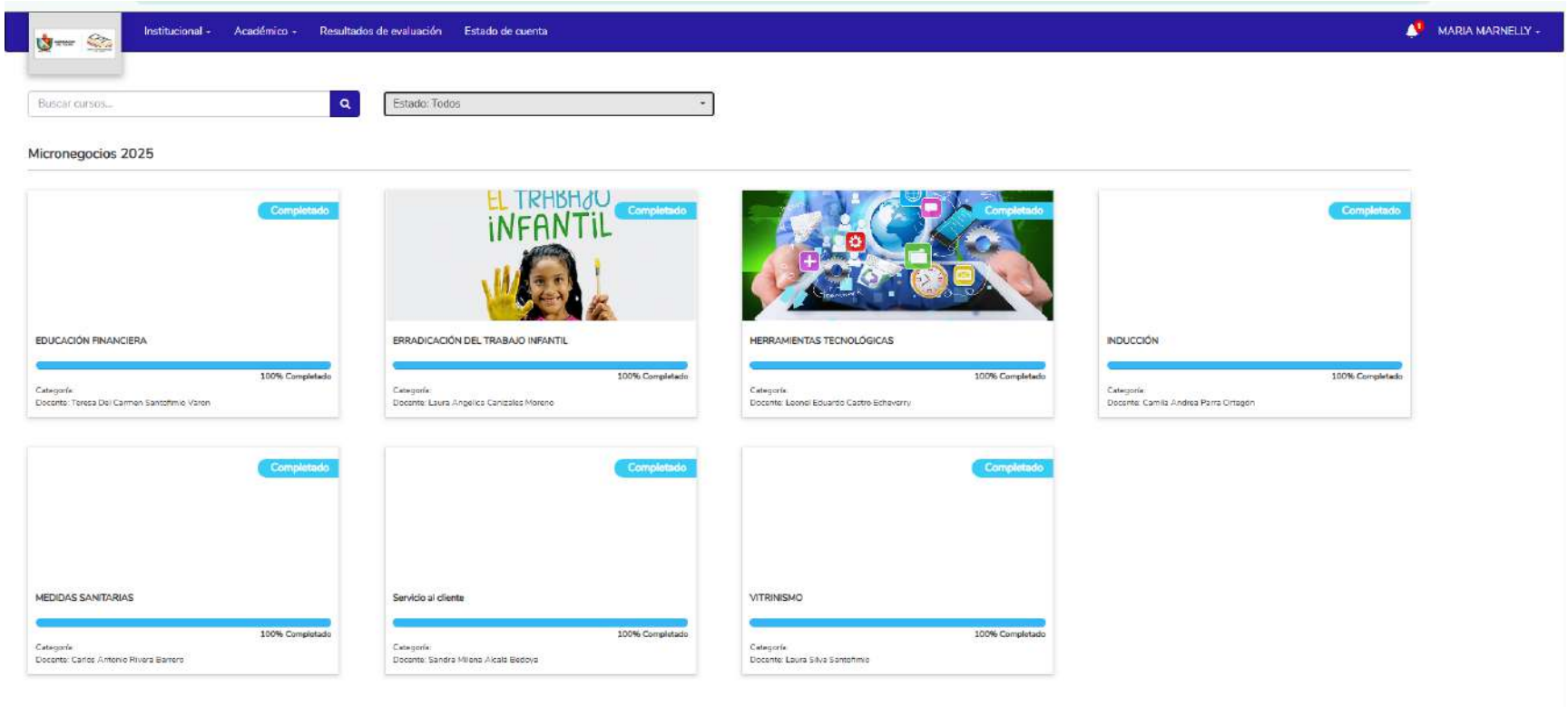
Progreso: 92%


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

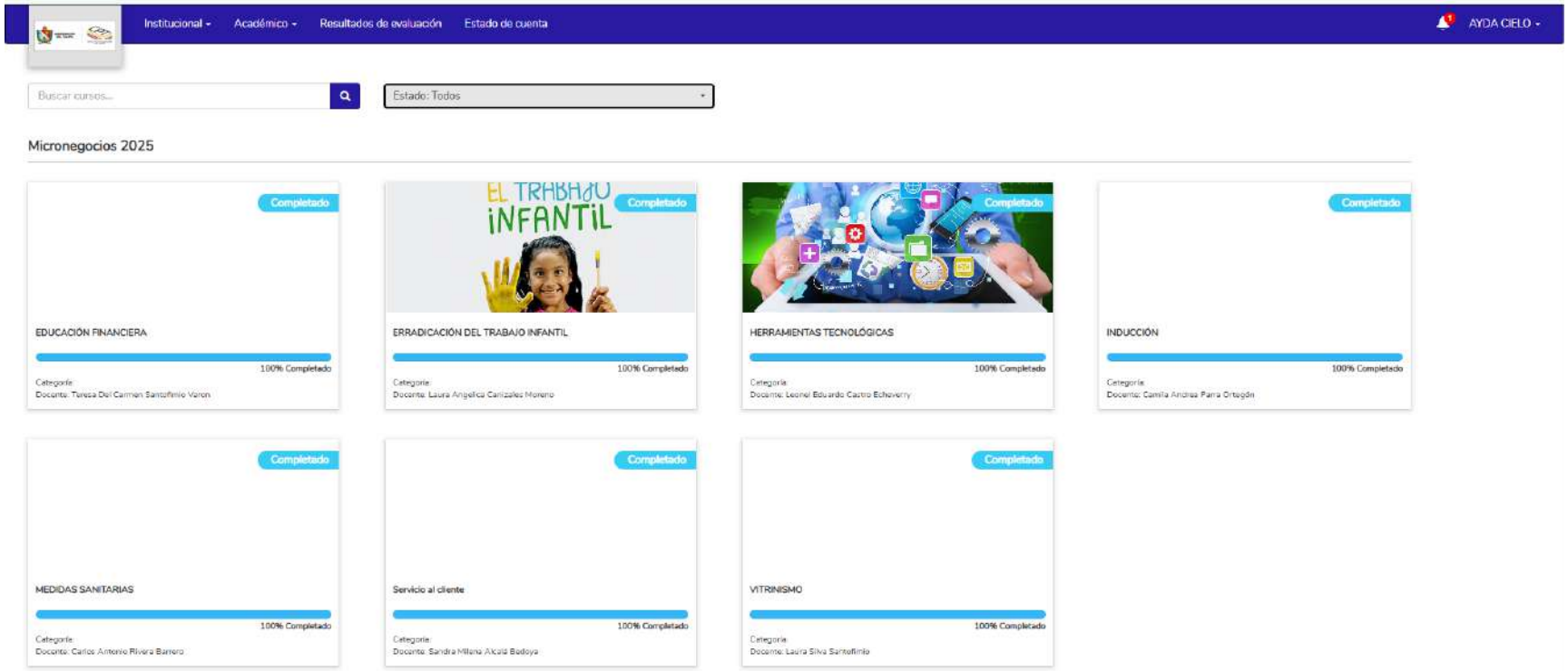
Progreso: 100%



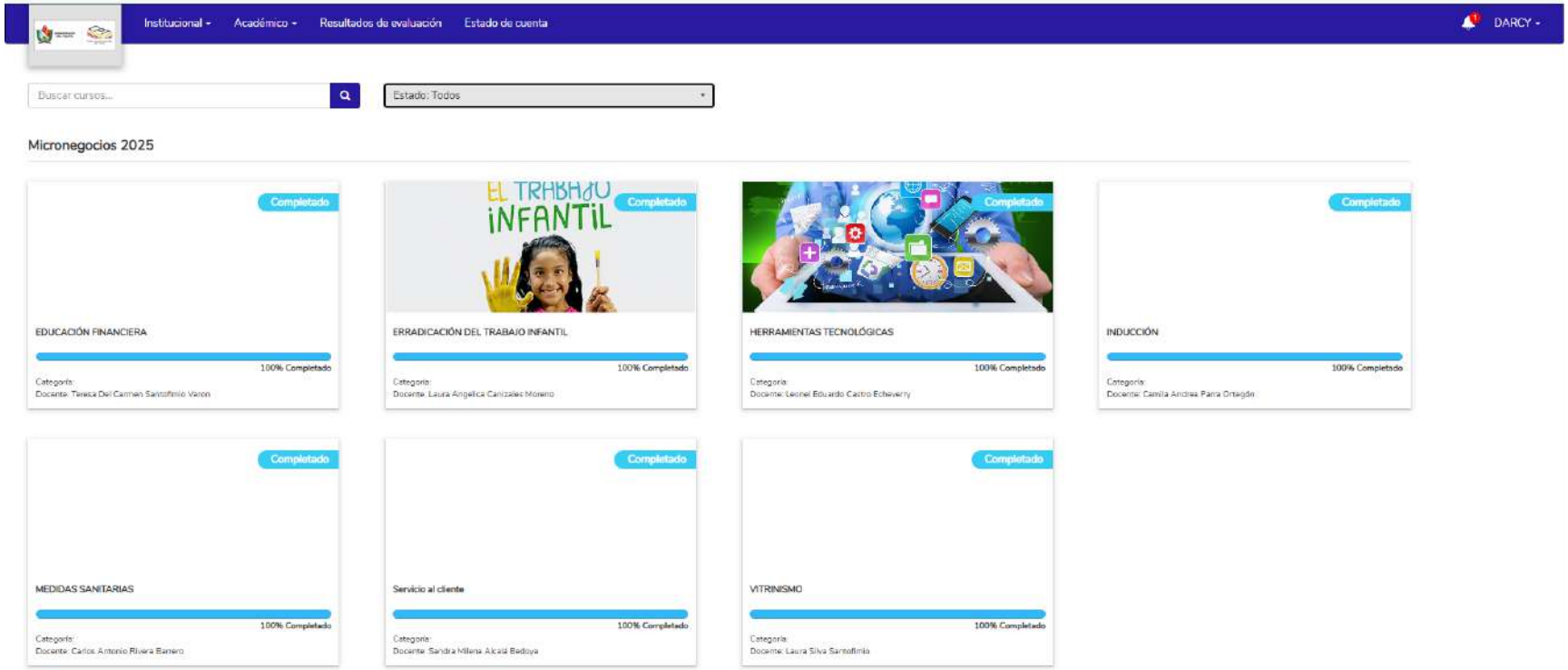
Progreso: 100%



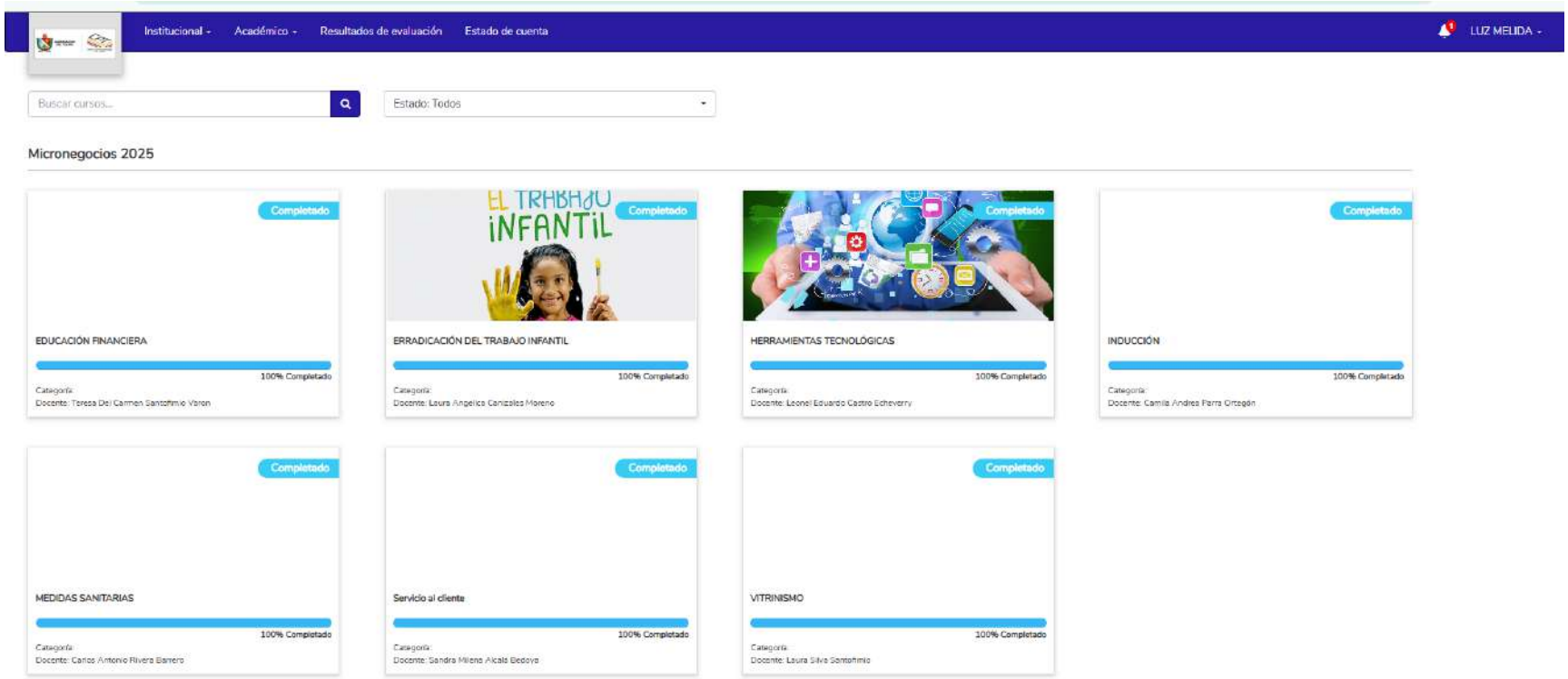
Progreso: 100%



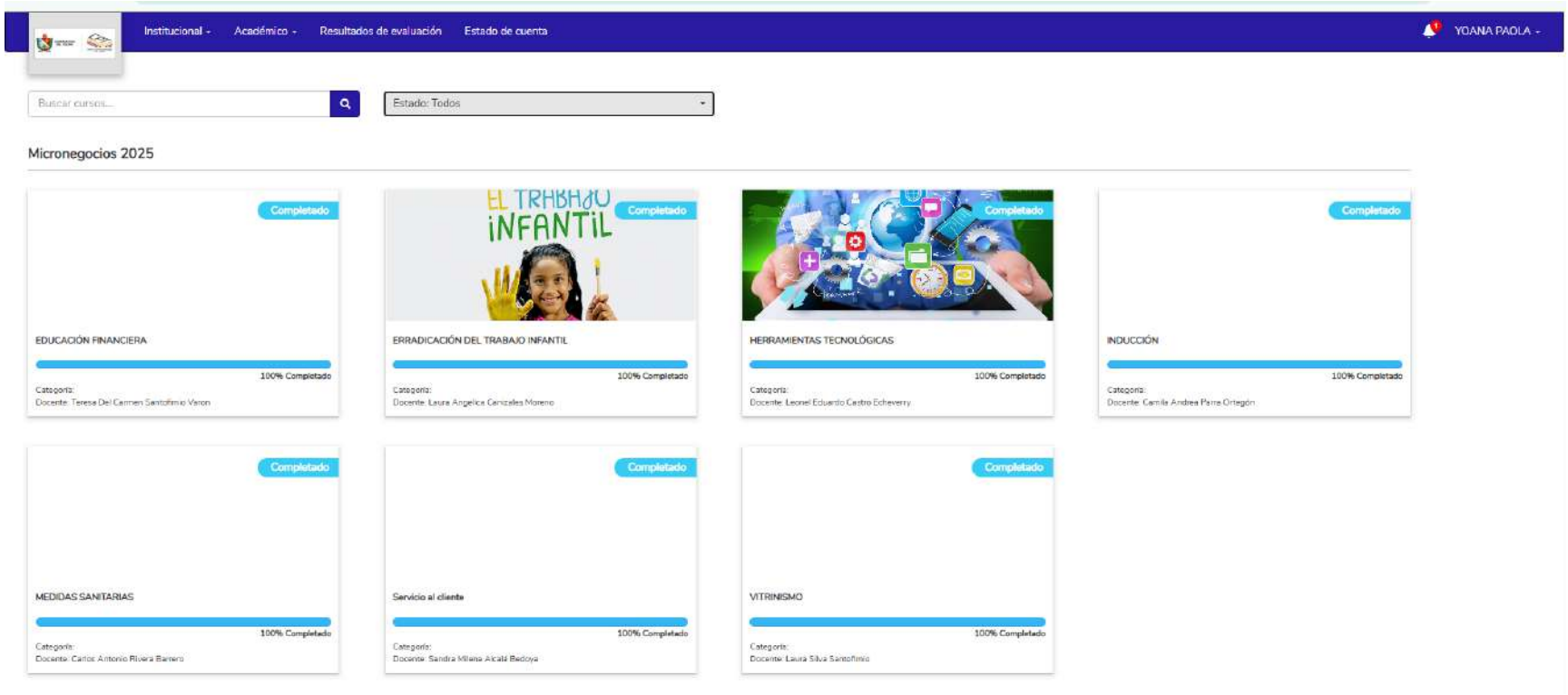
Progreso: 100%



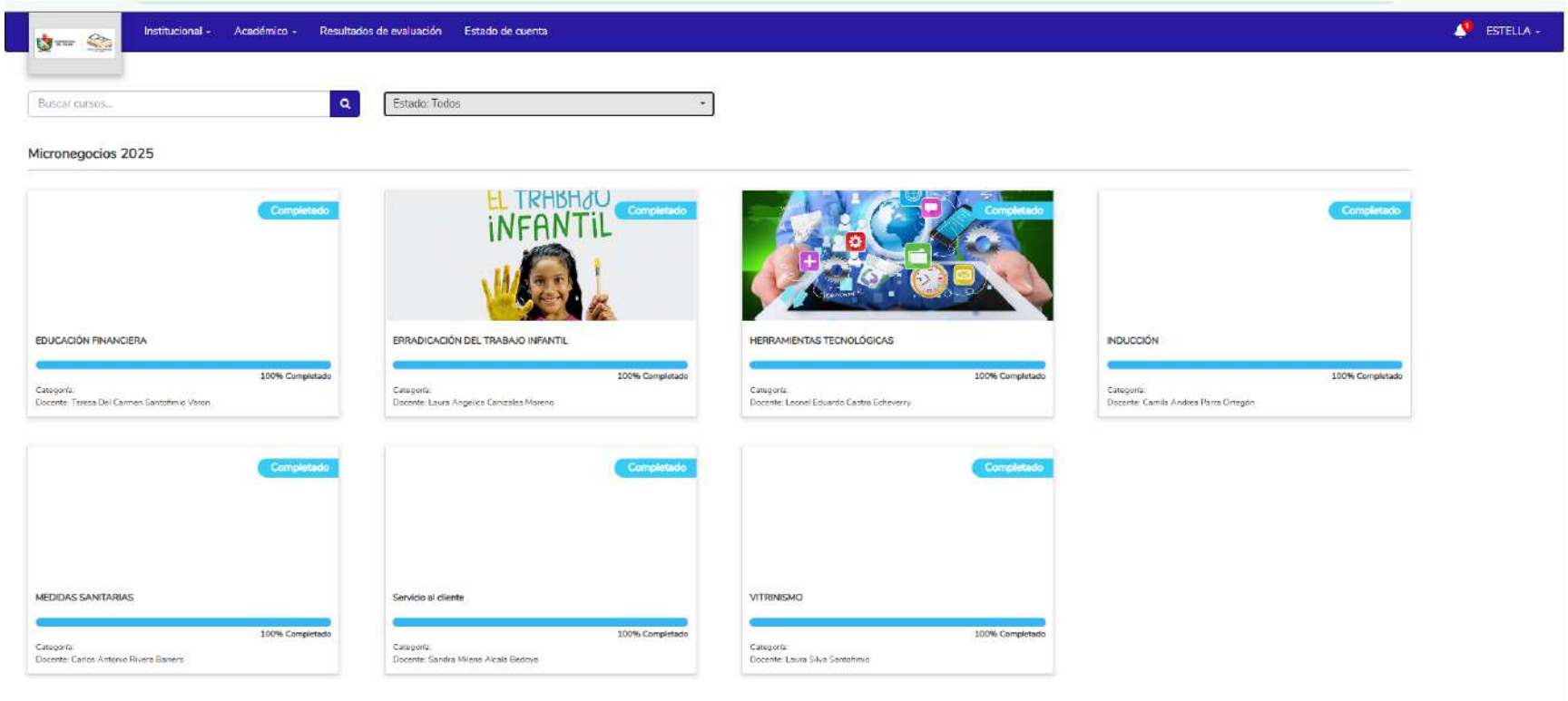
Progreso: 100%



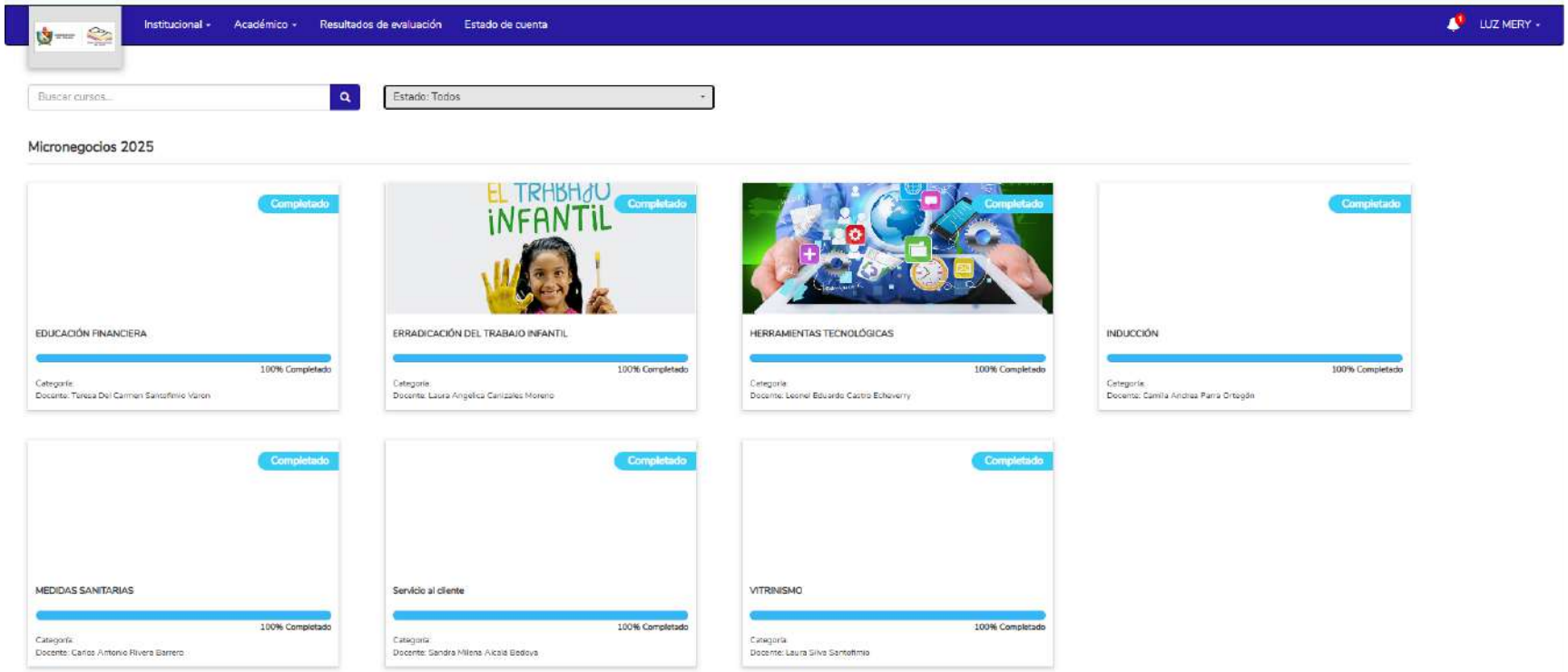
Progreso: 100%



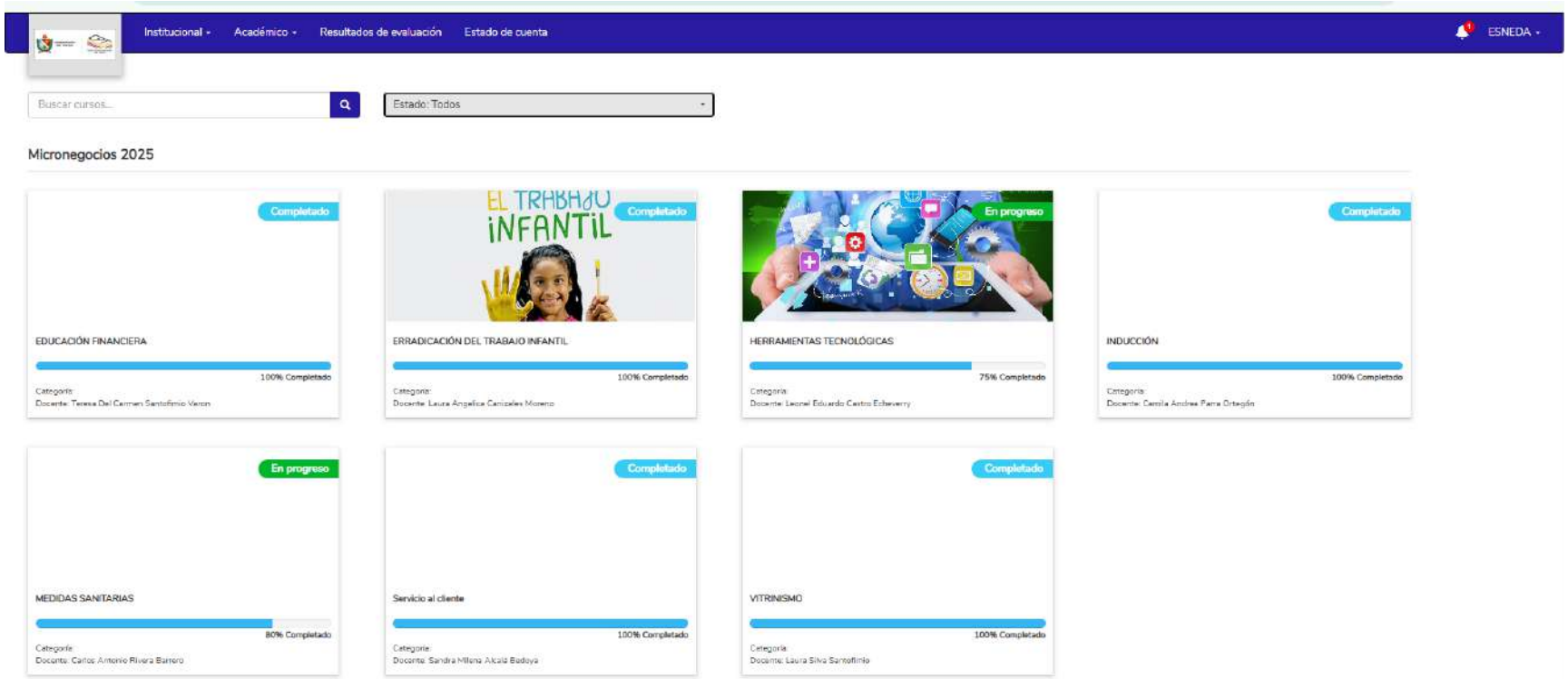
Progreso: 100%



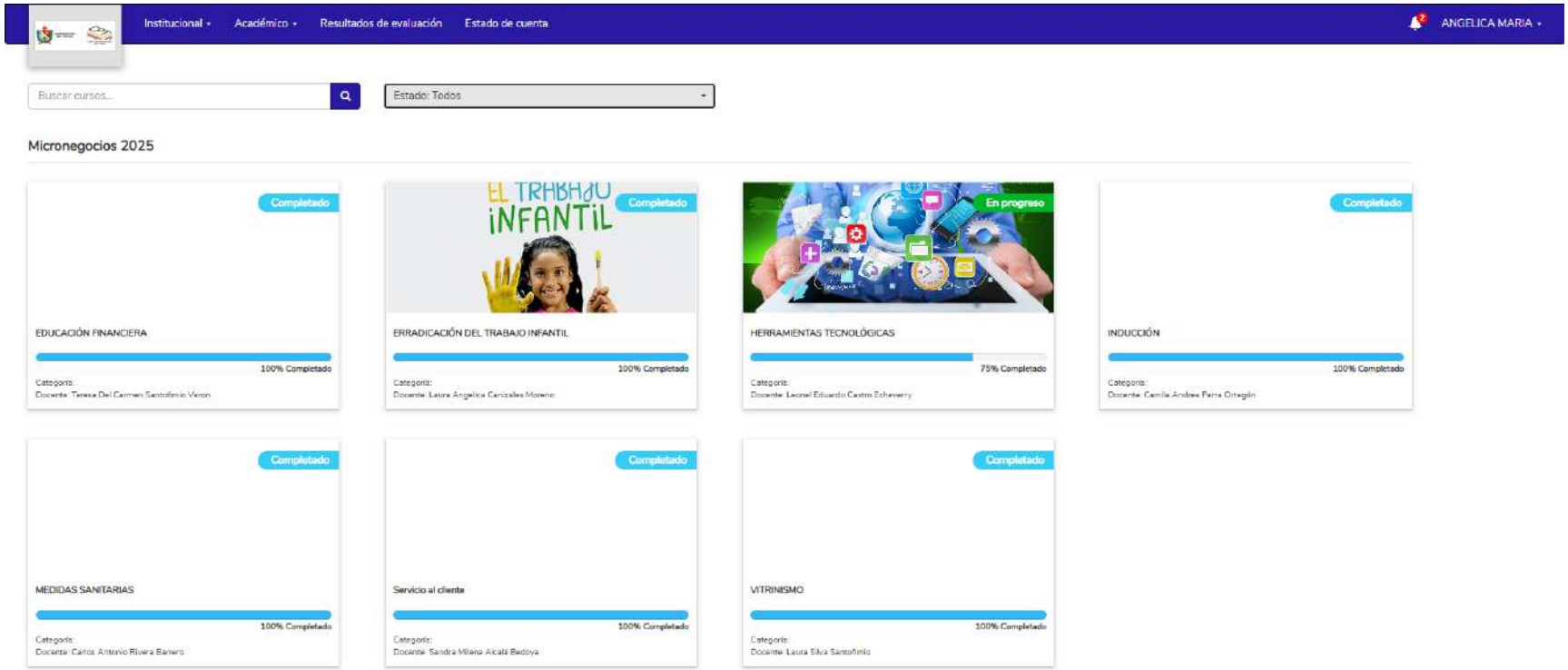
Progreso: 100%



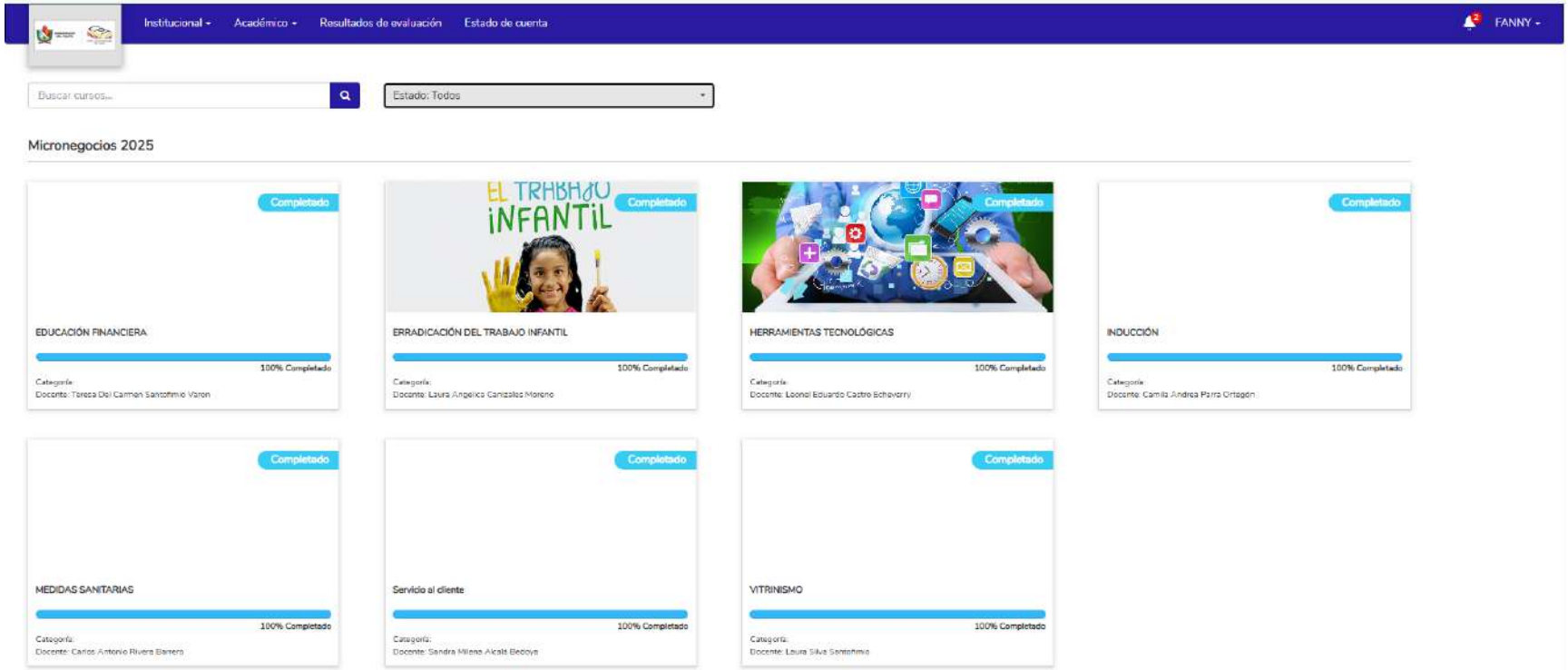
Progreso: 91%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
ESNEDA
Buscar cursos...
Estado: Todos
Micronegocios 2025
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
Completado
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Caricoles 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 Badoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

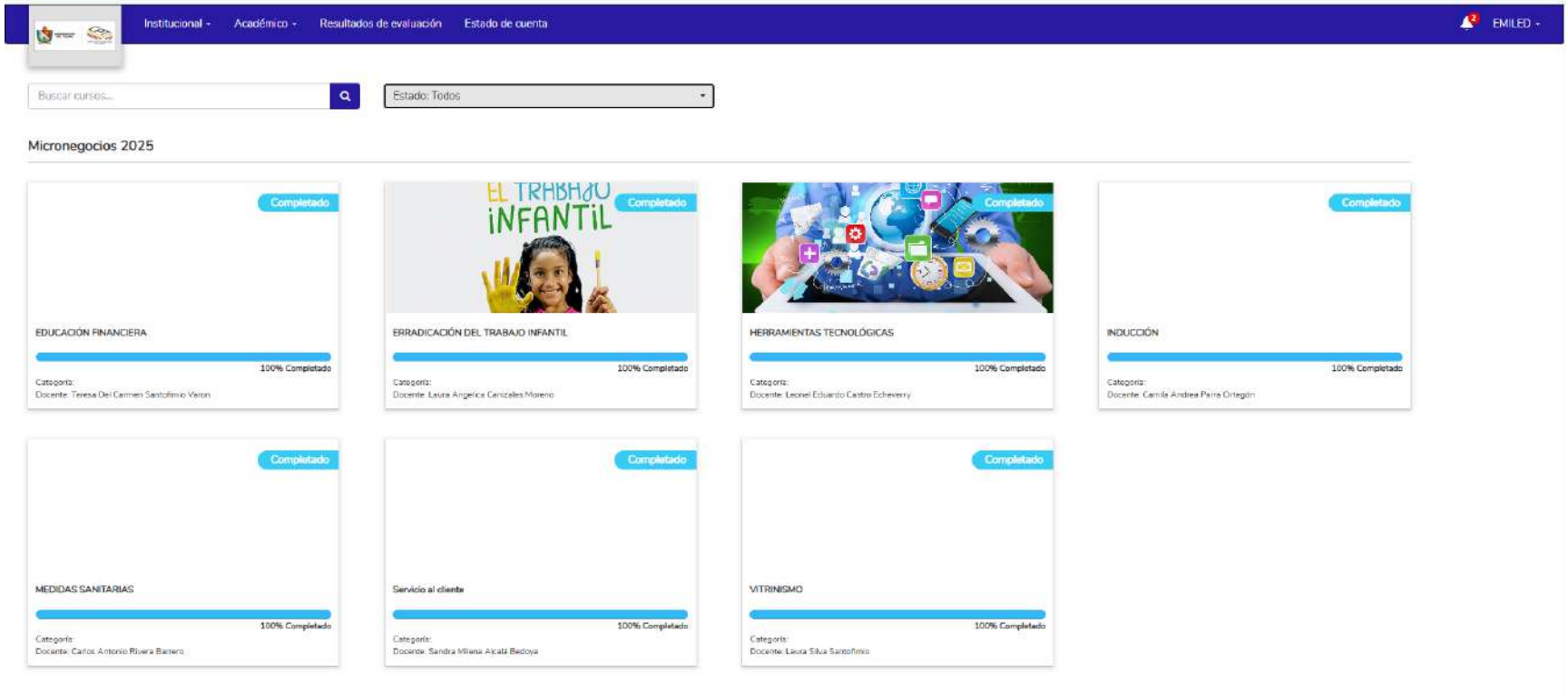
Progreso: 95%


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

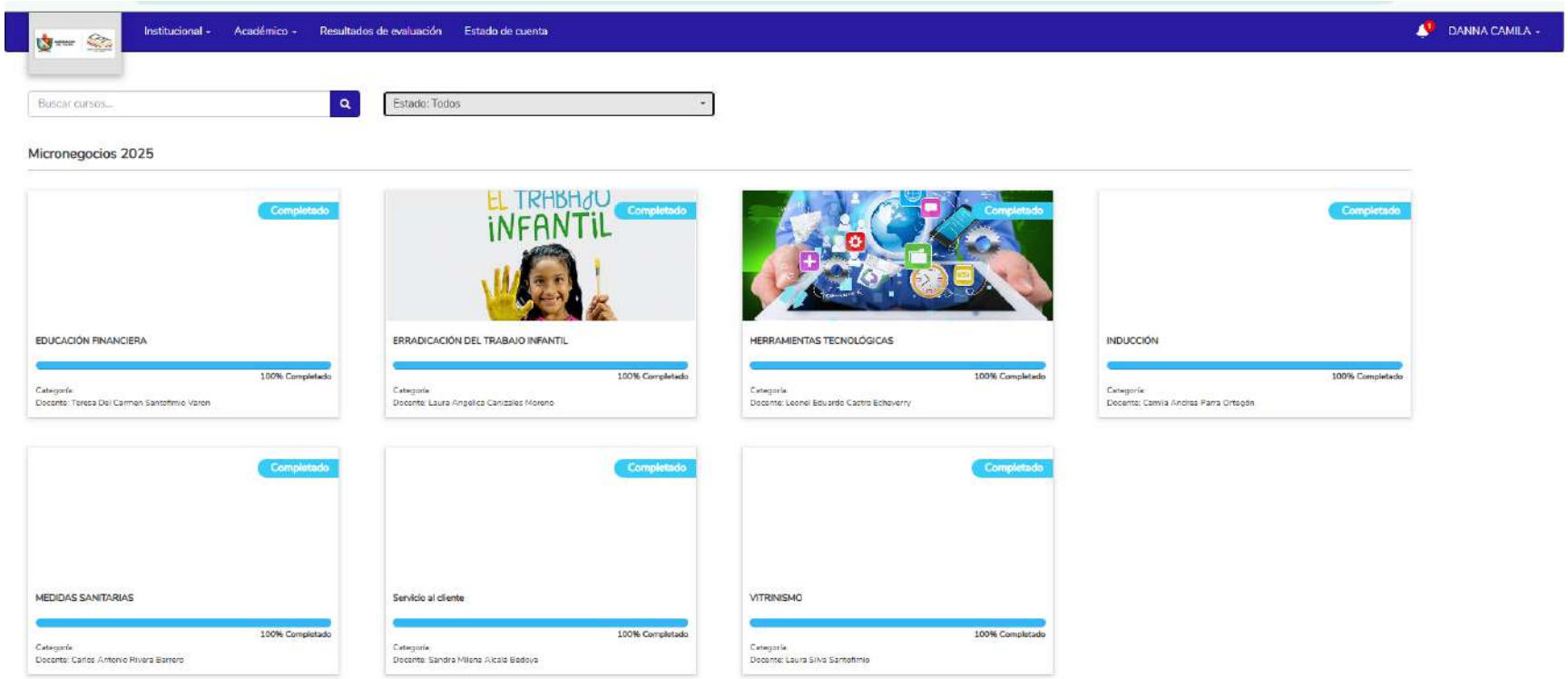
Progreso: 100%



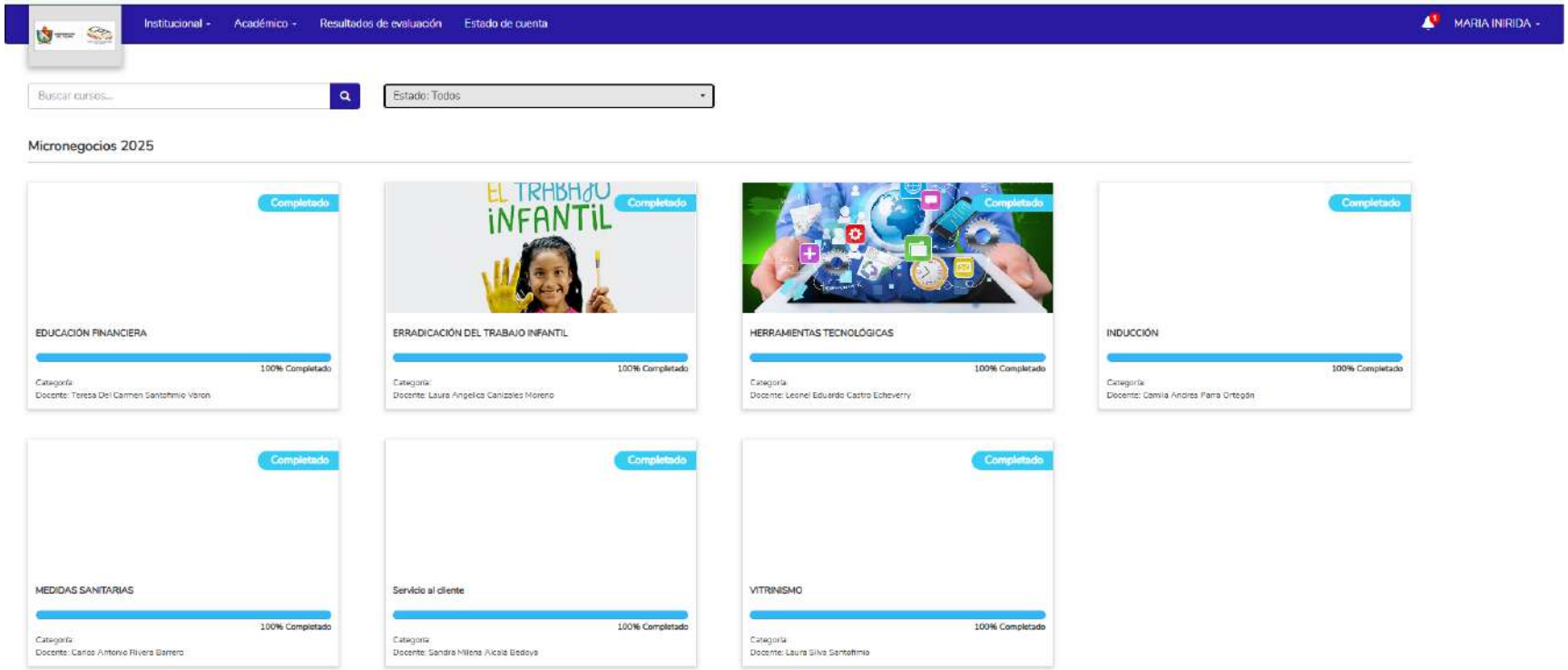
Progreso: 100%



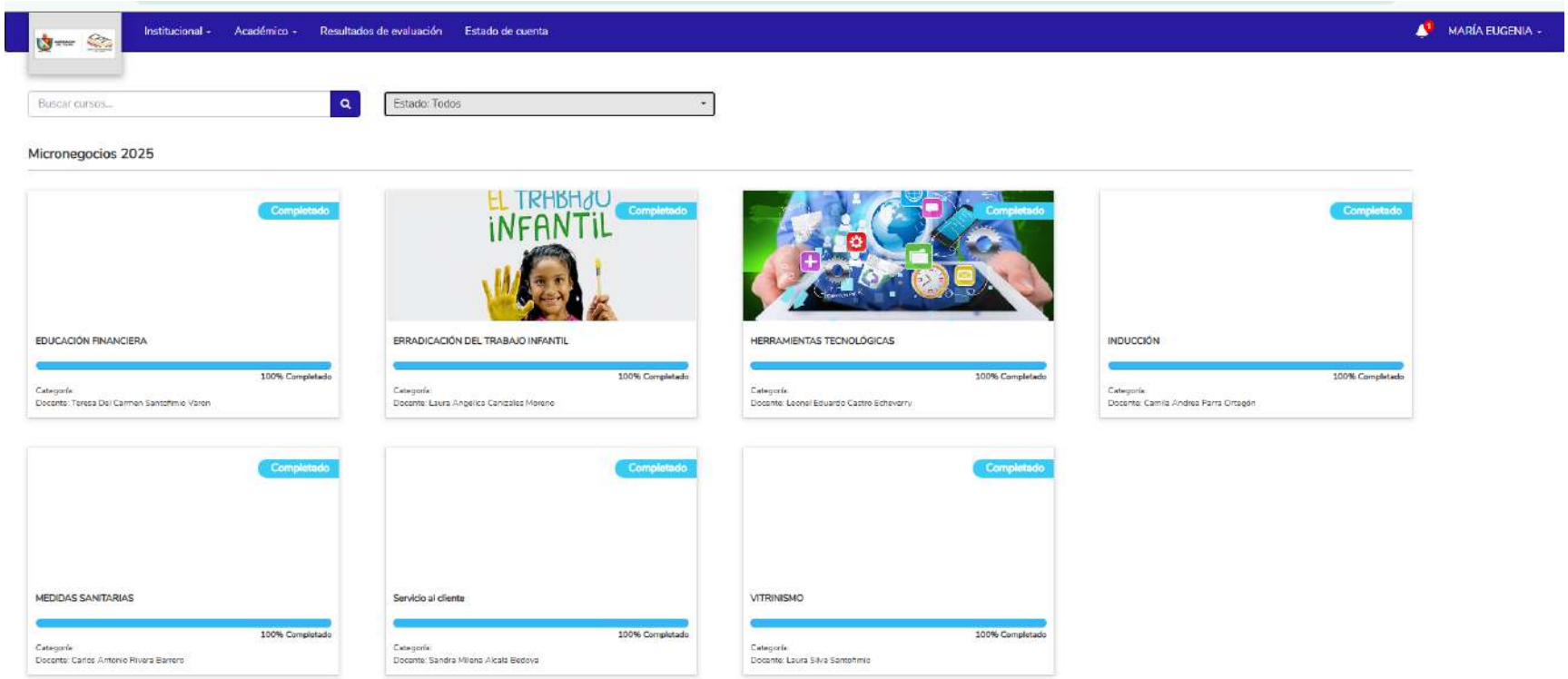
Progreso: 100%



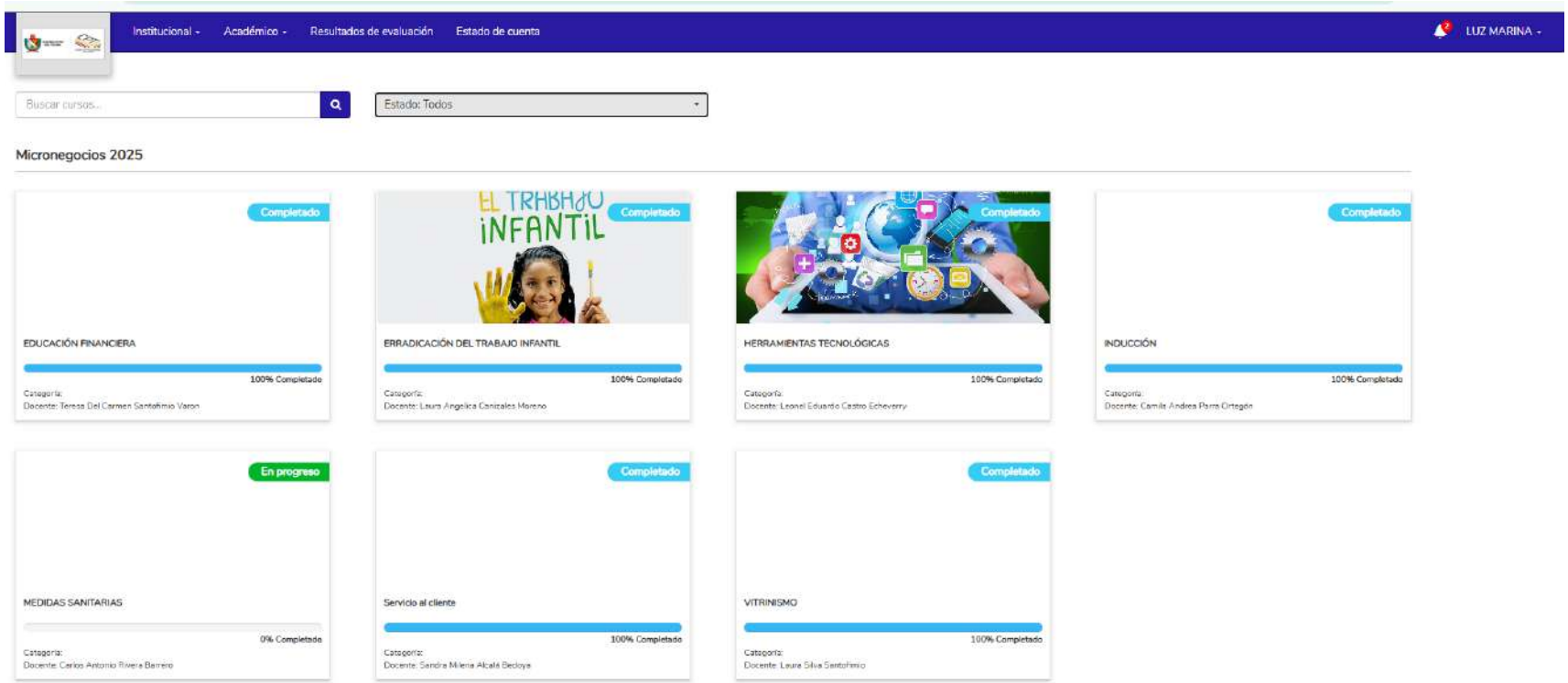
Progreso: 100%



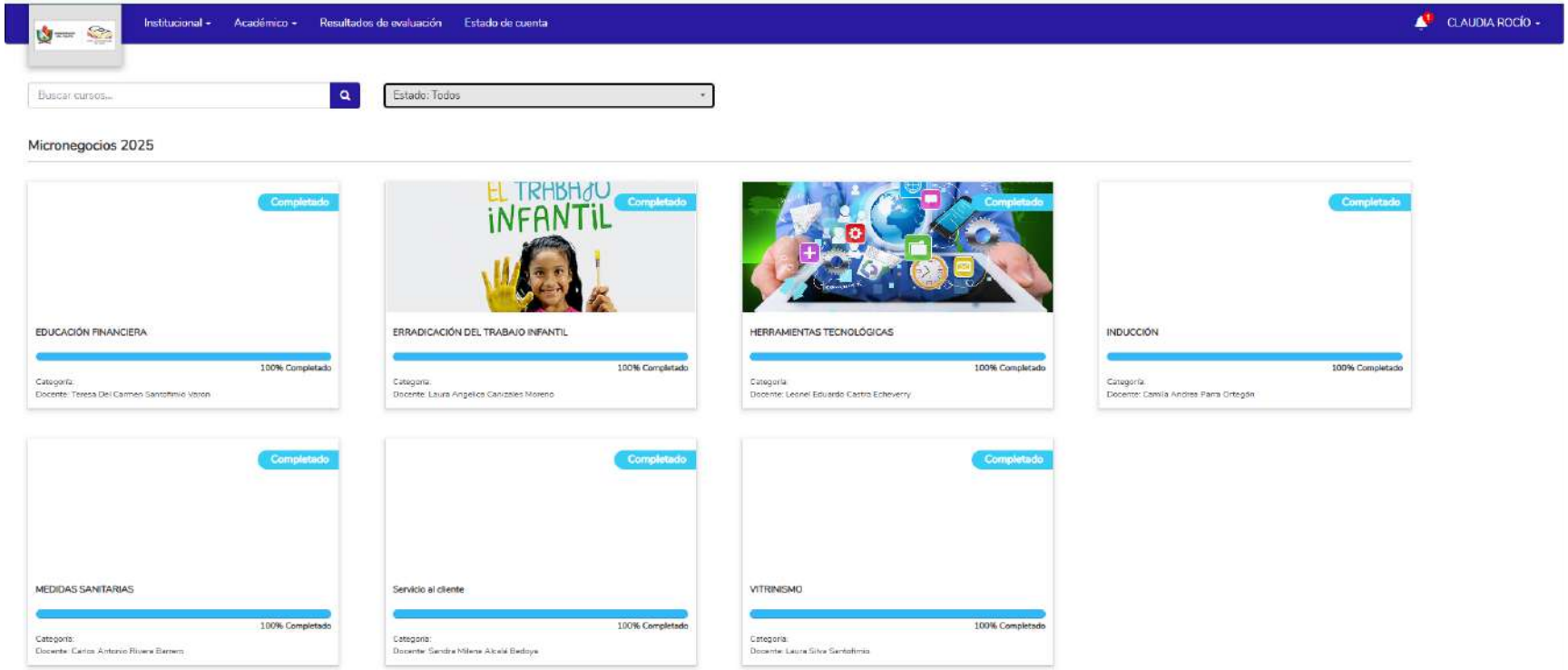
Progreso: 100%



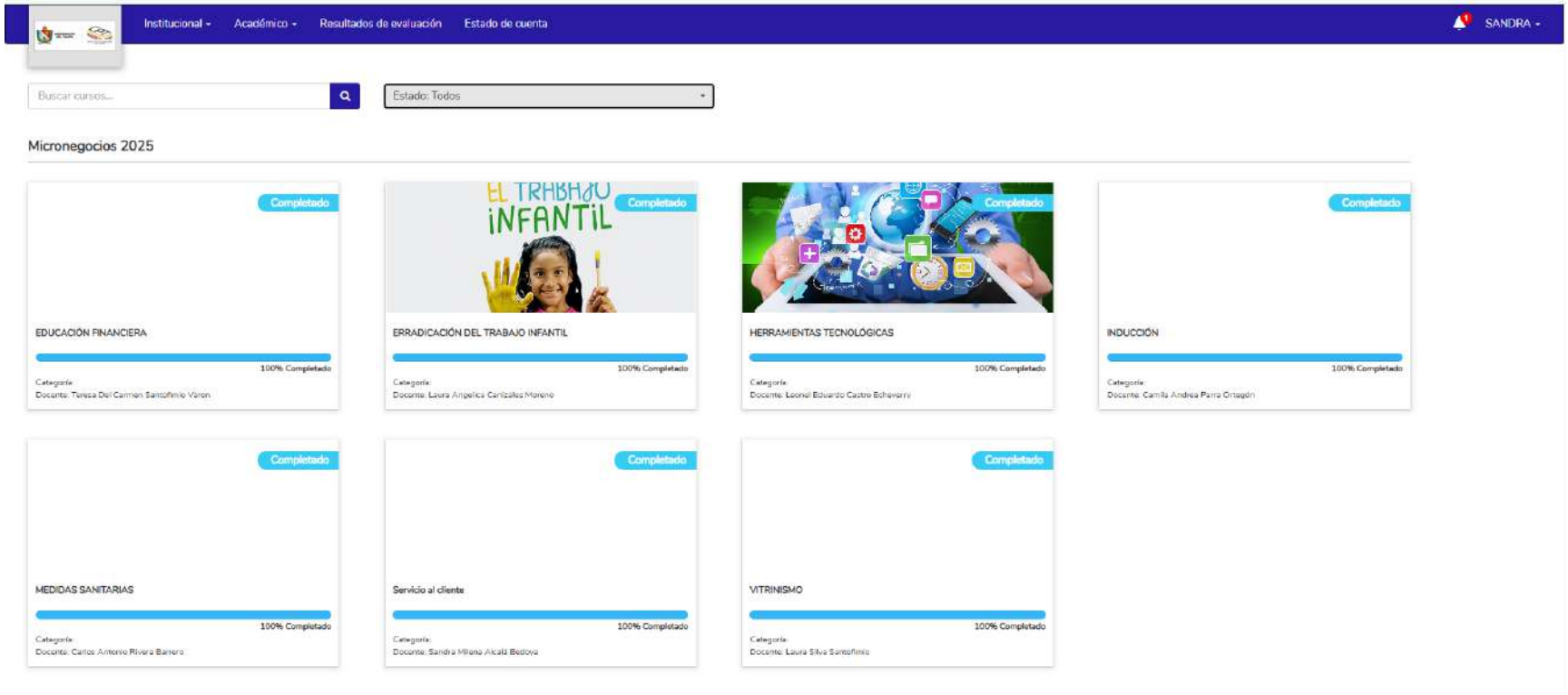
Progreso: 80%


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

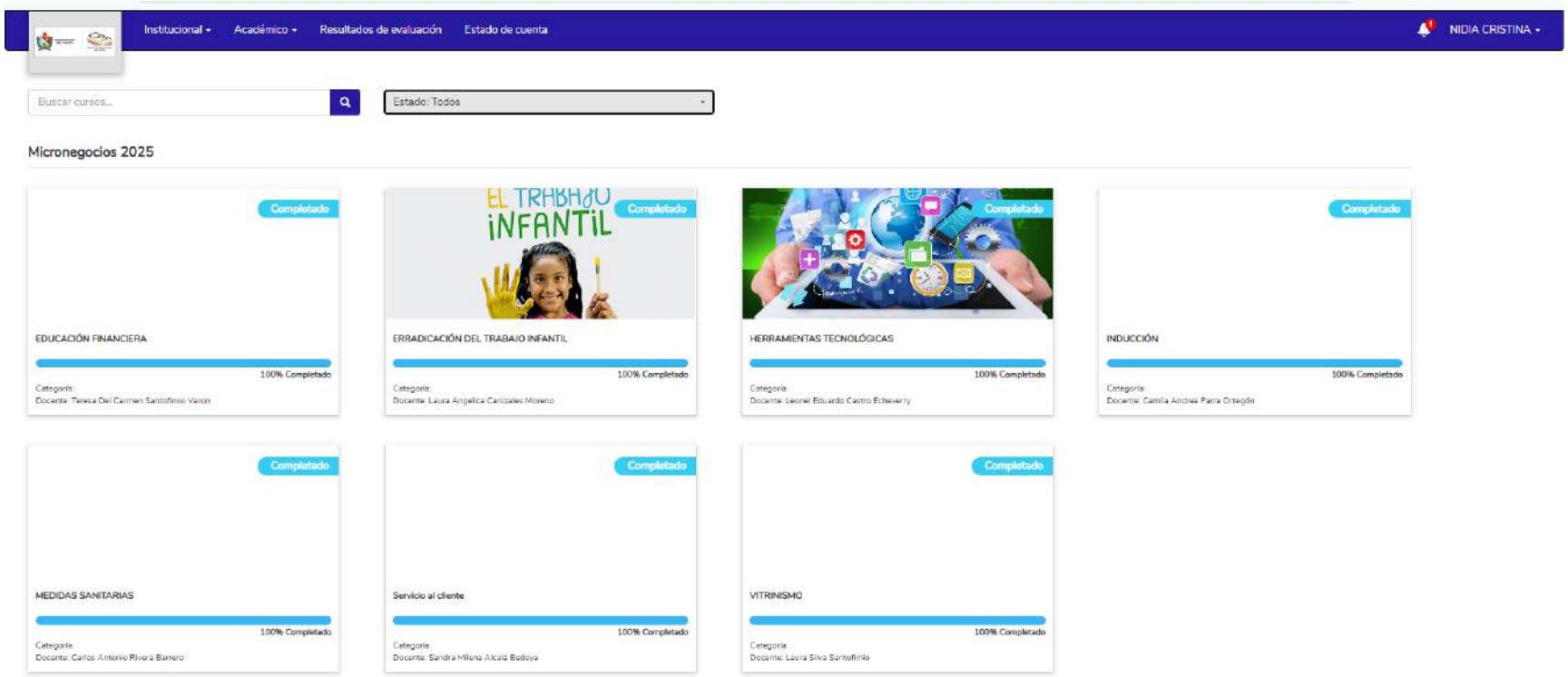
Progreso: 100%



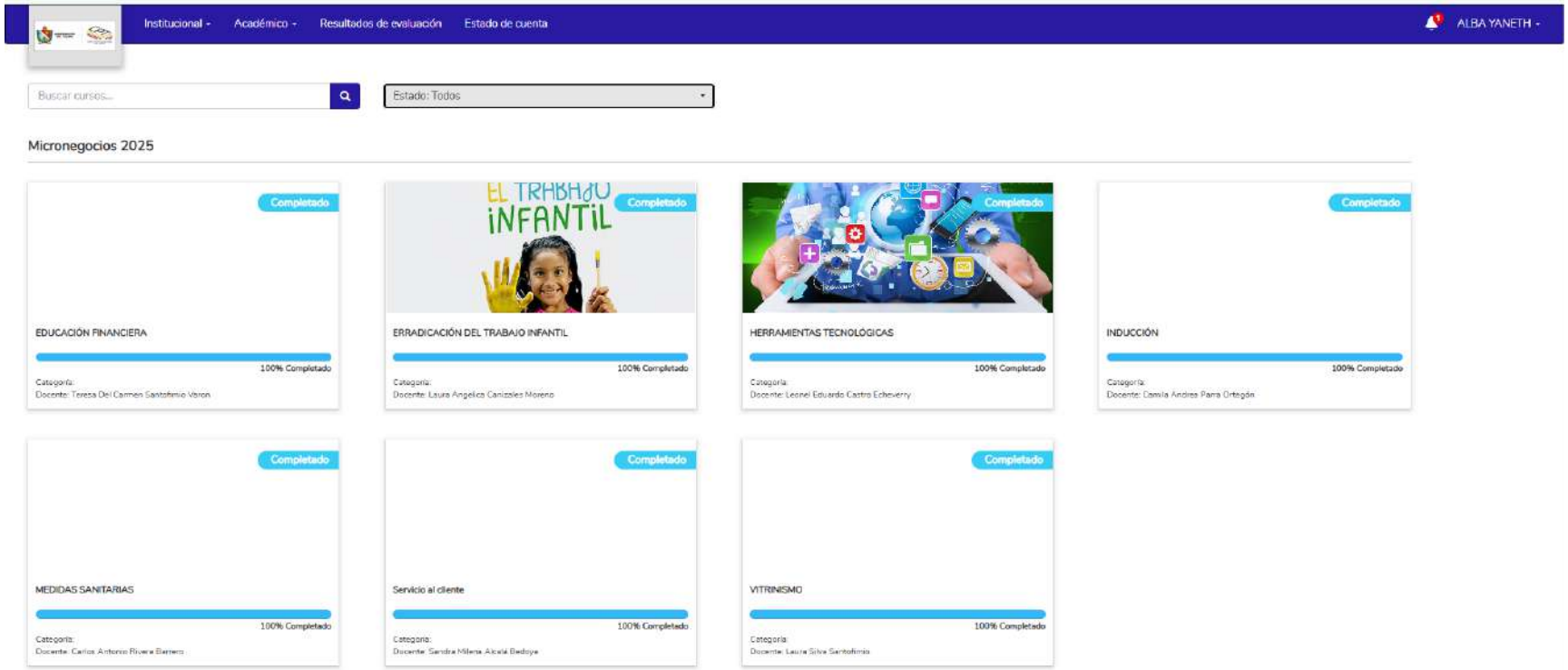
Progreso: 100%



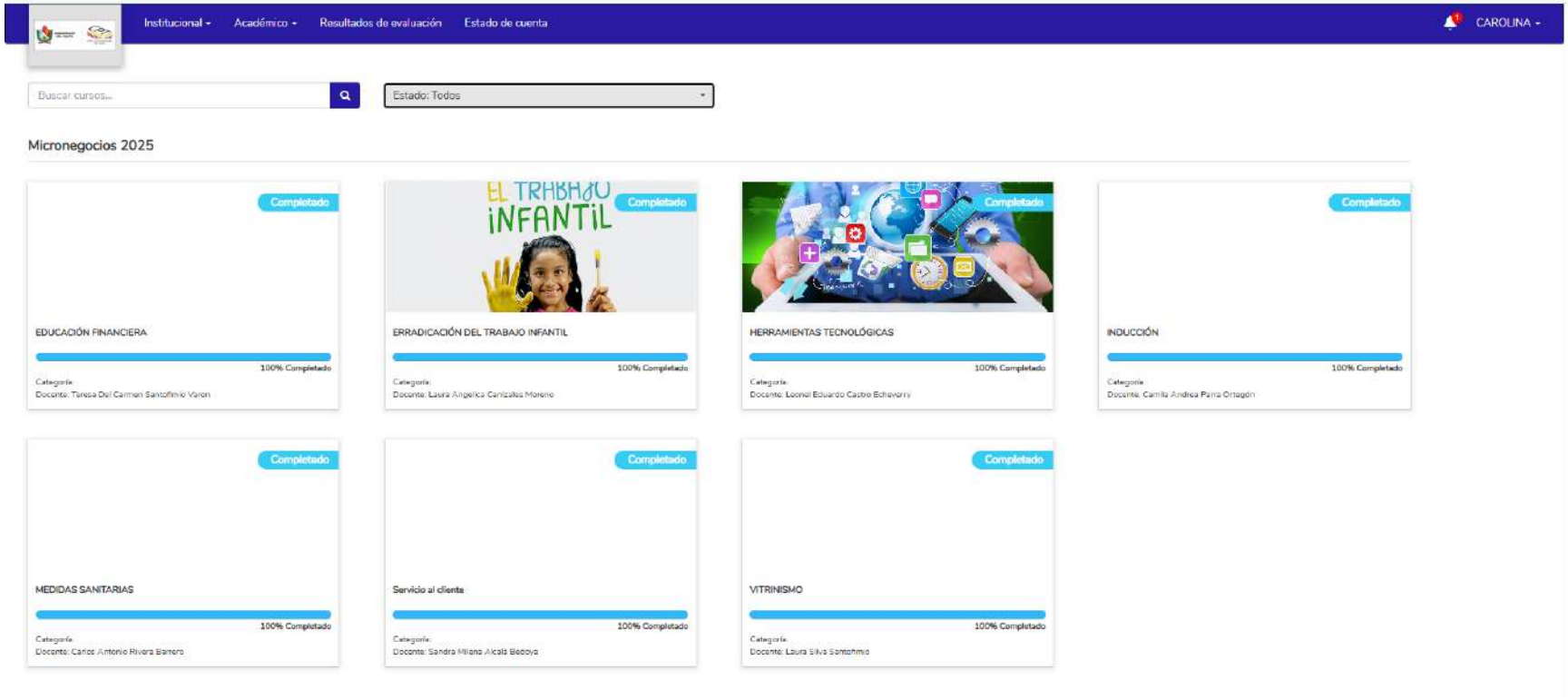
Progreso: 100%



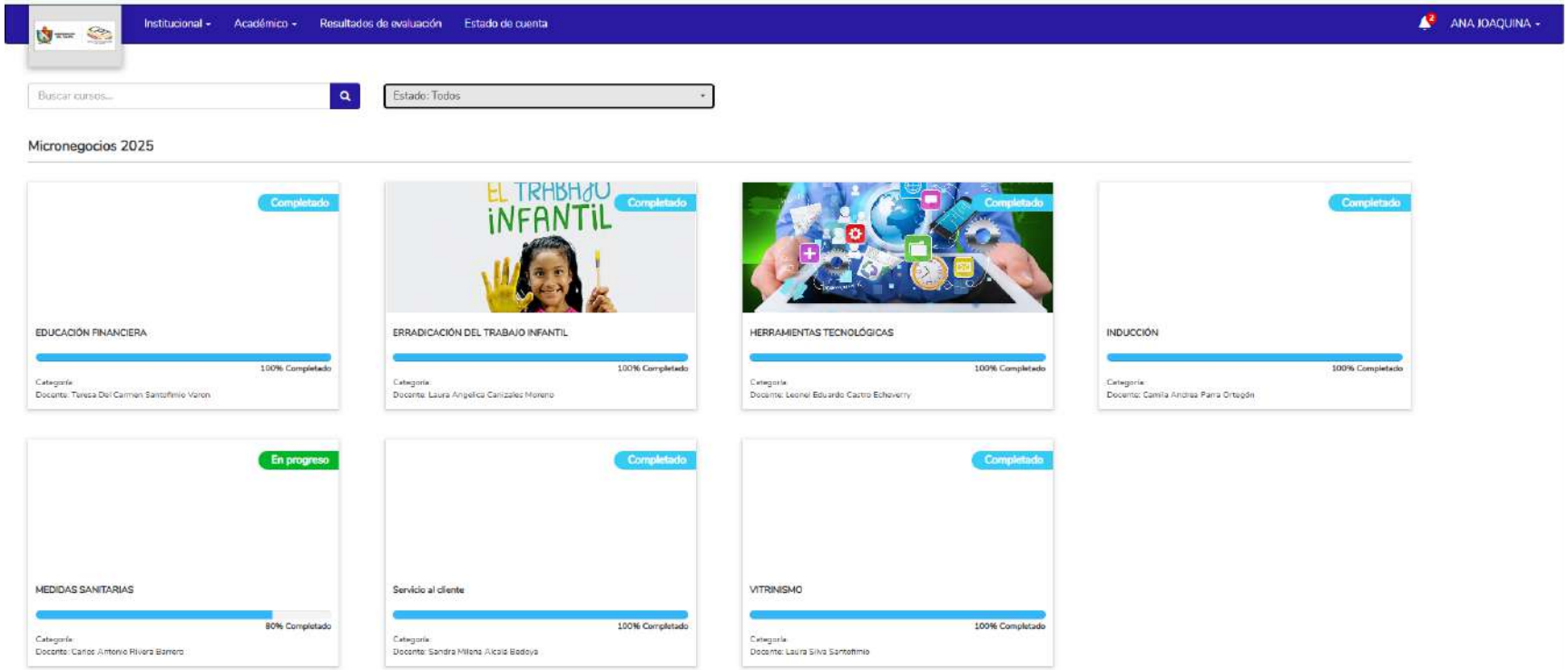
Progreso: 100%



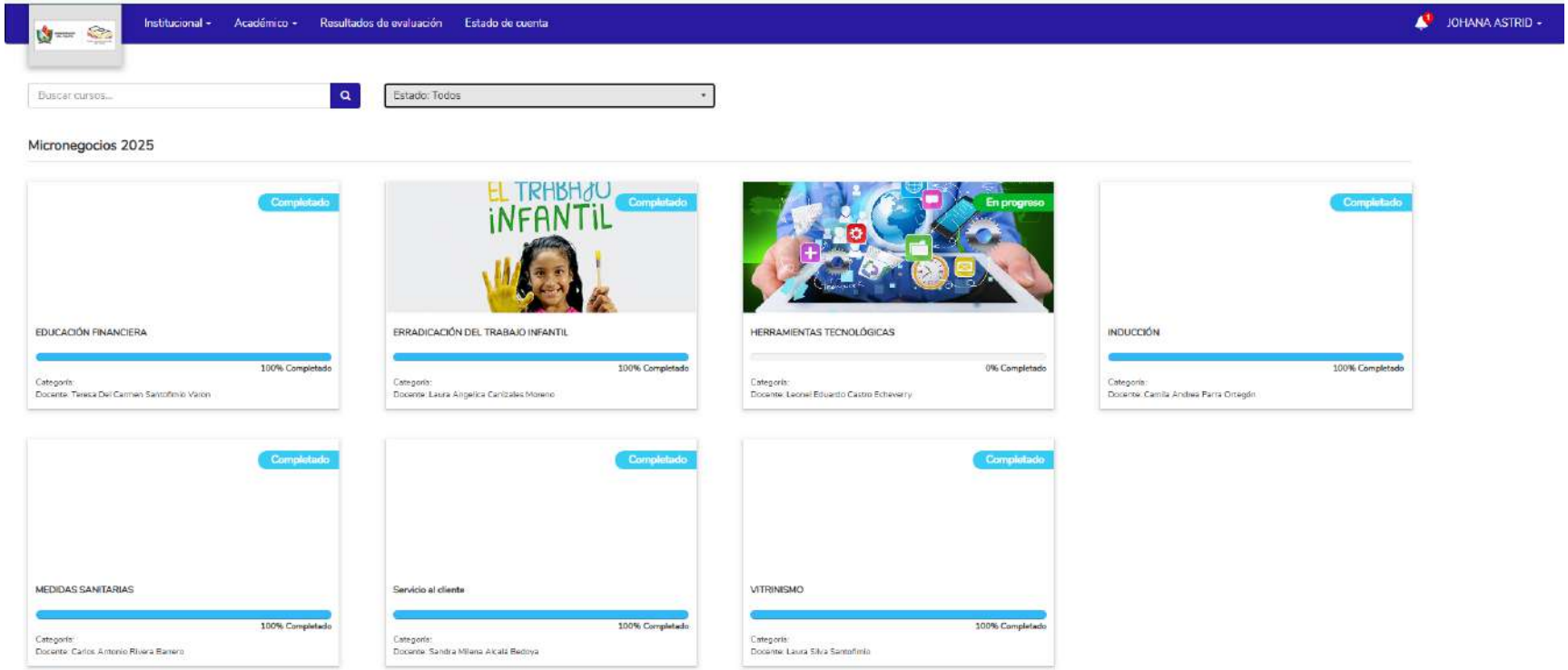
Progreso: 100%



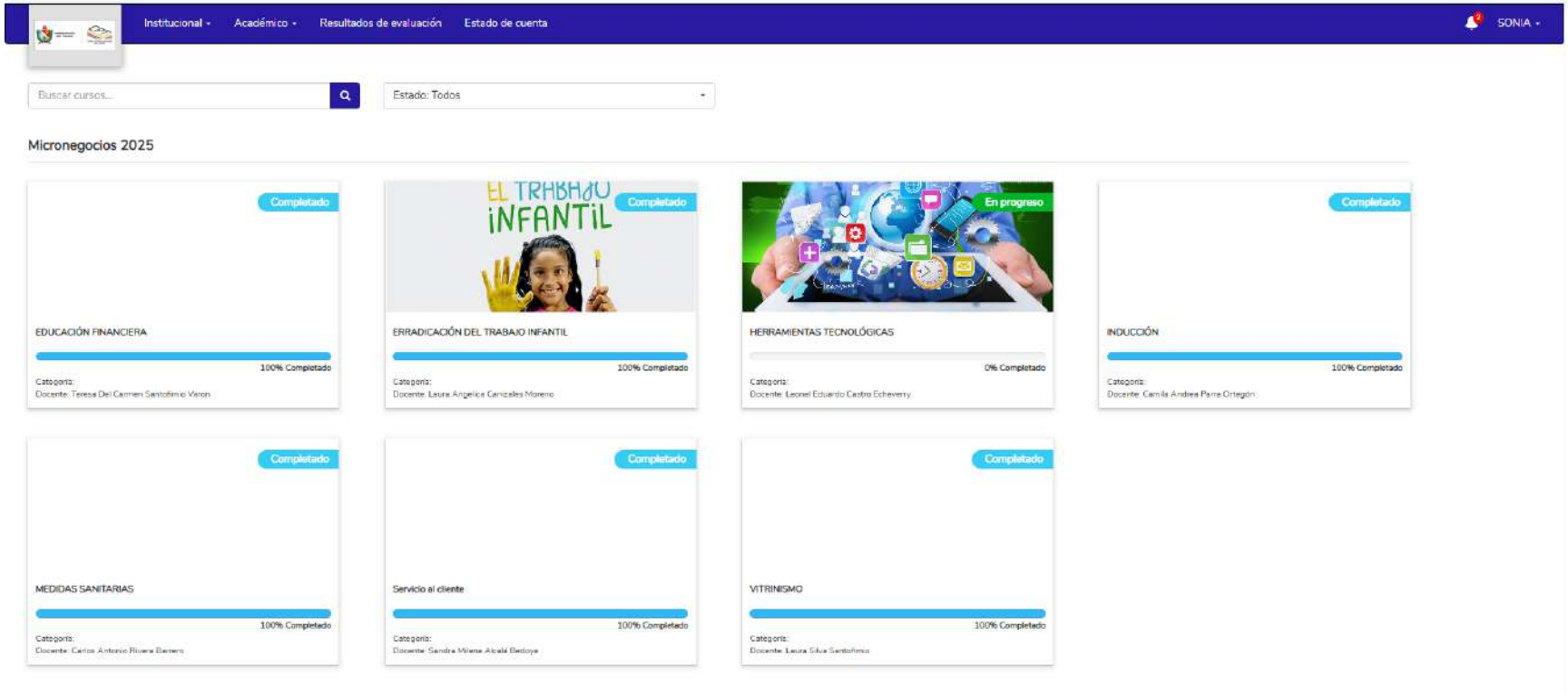
Progreso: 96%


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

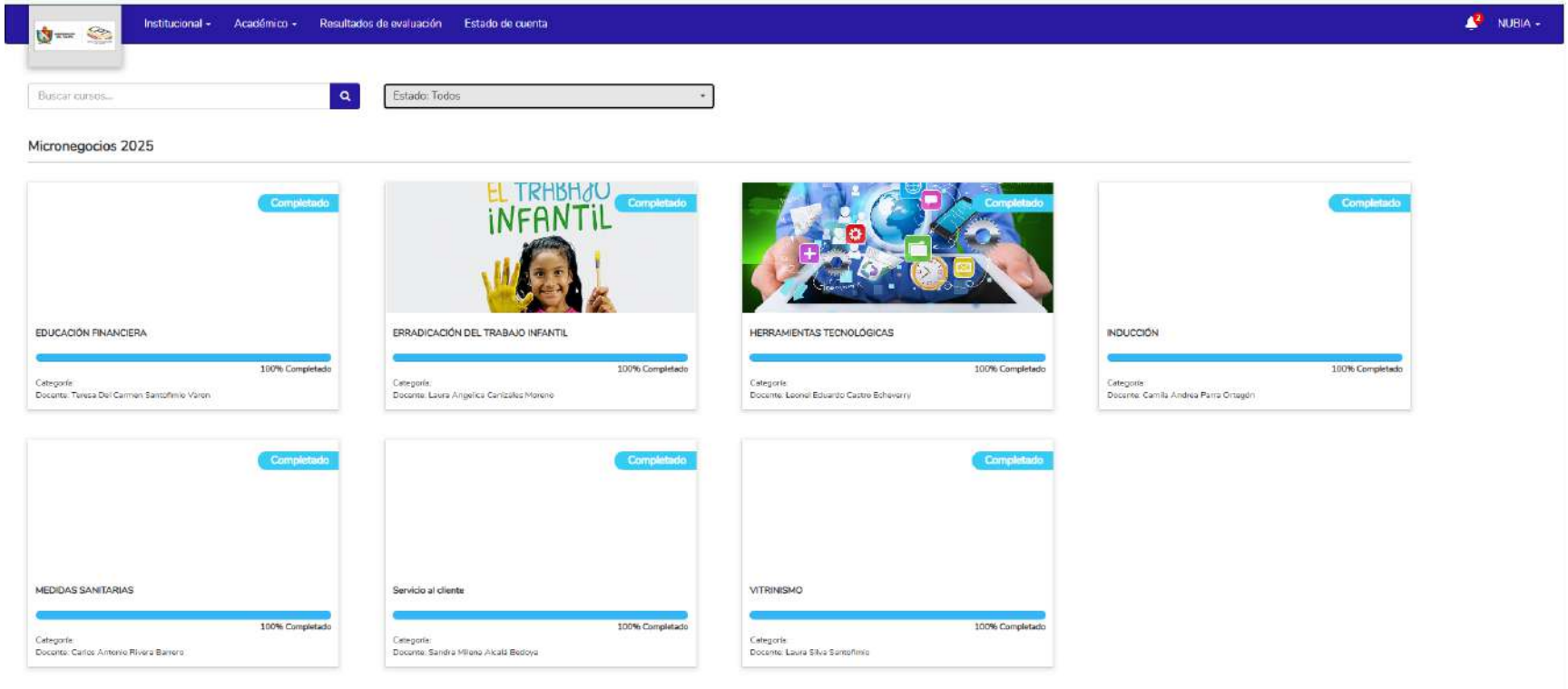
Progreso: 80%


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

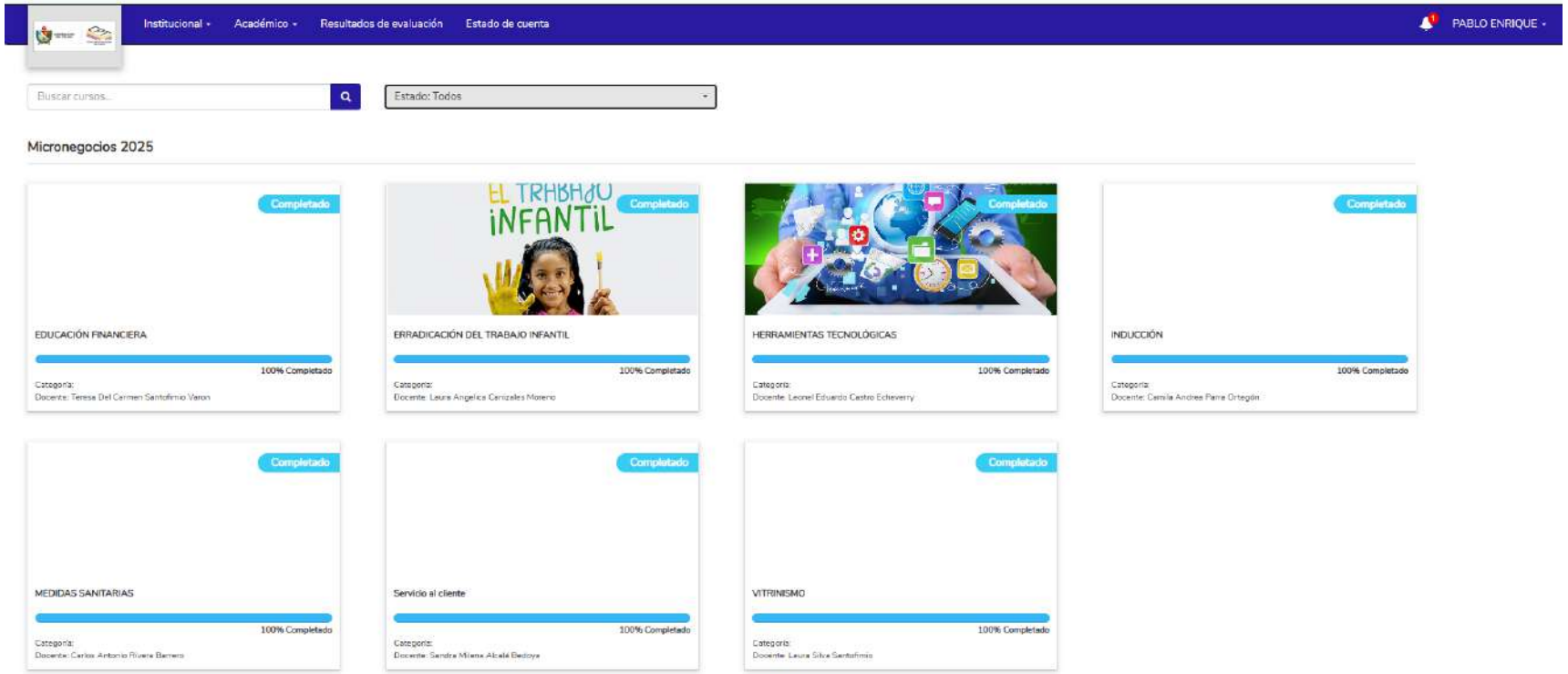
Progreso: 80%


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

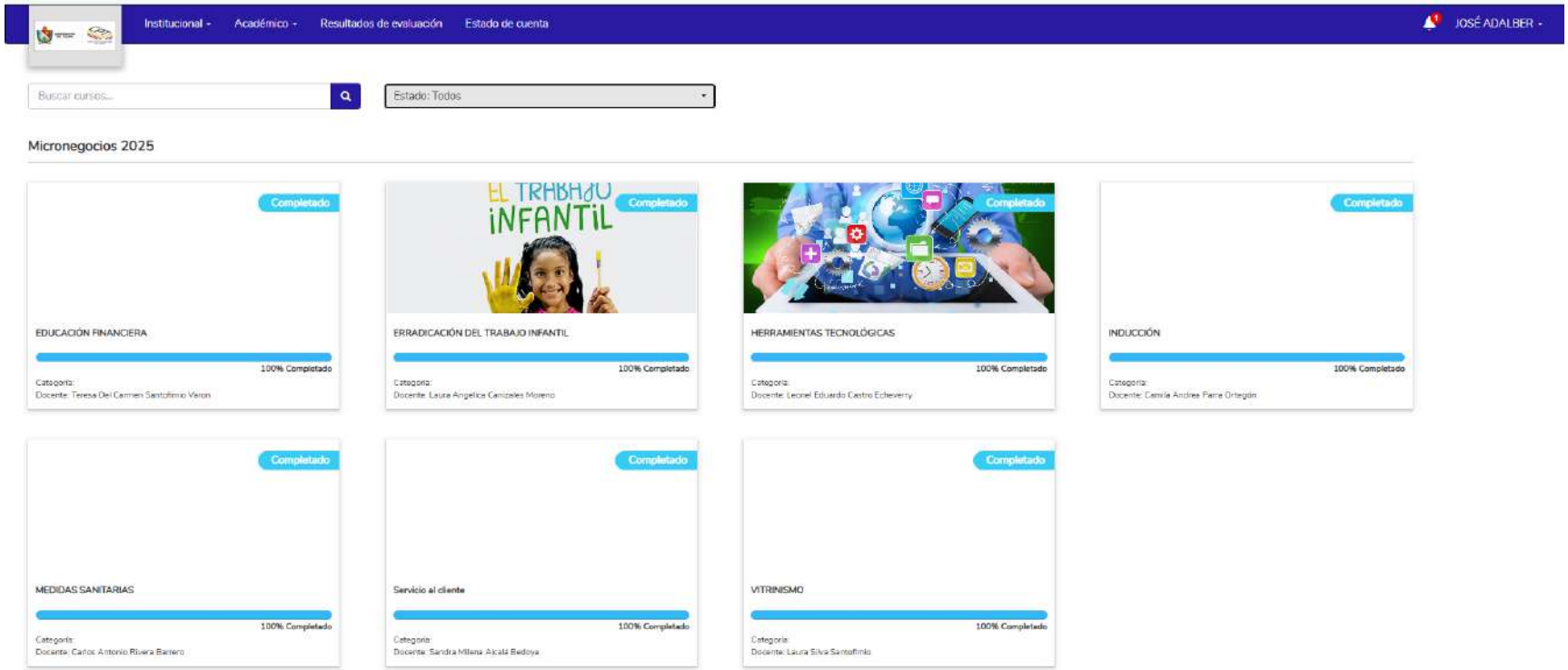
Progreso: 100%



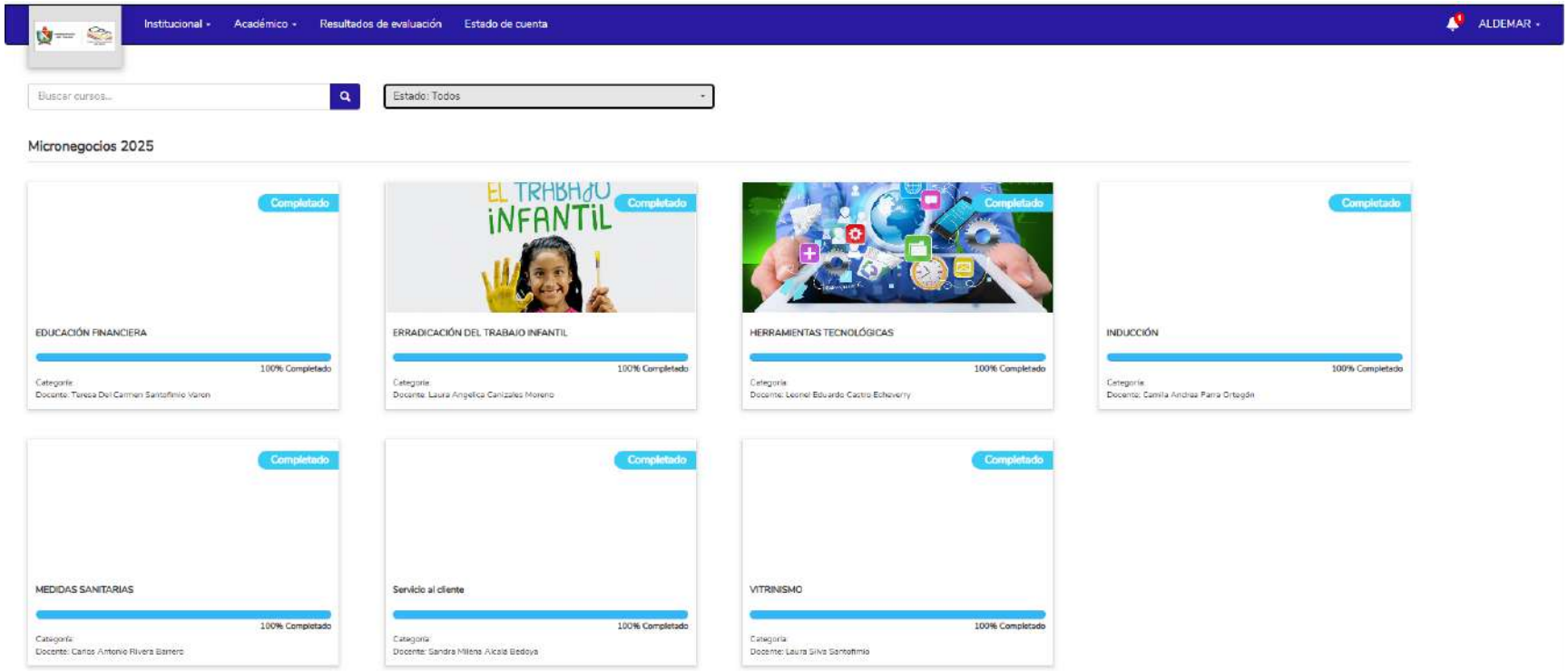
Progreso: 100%



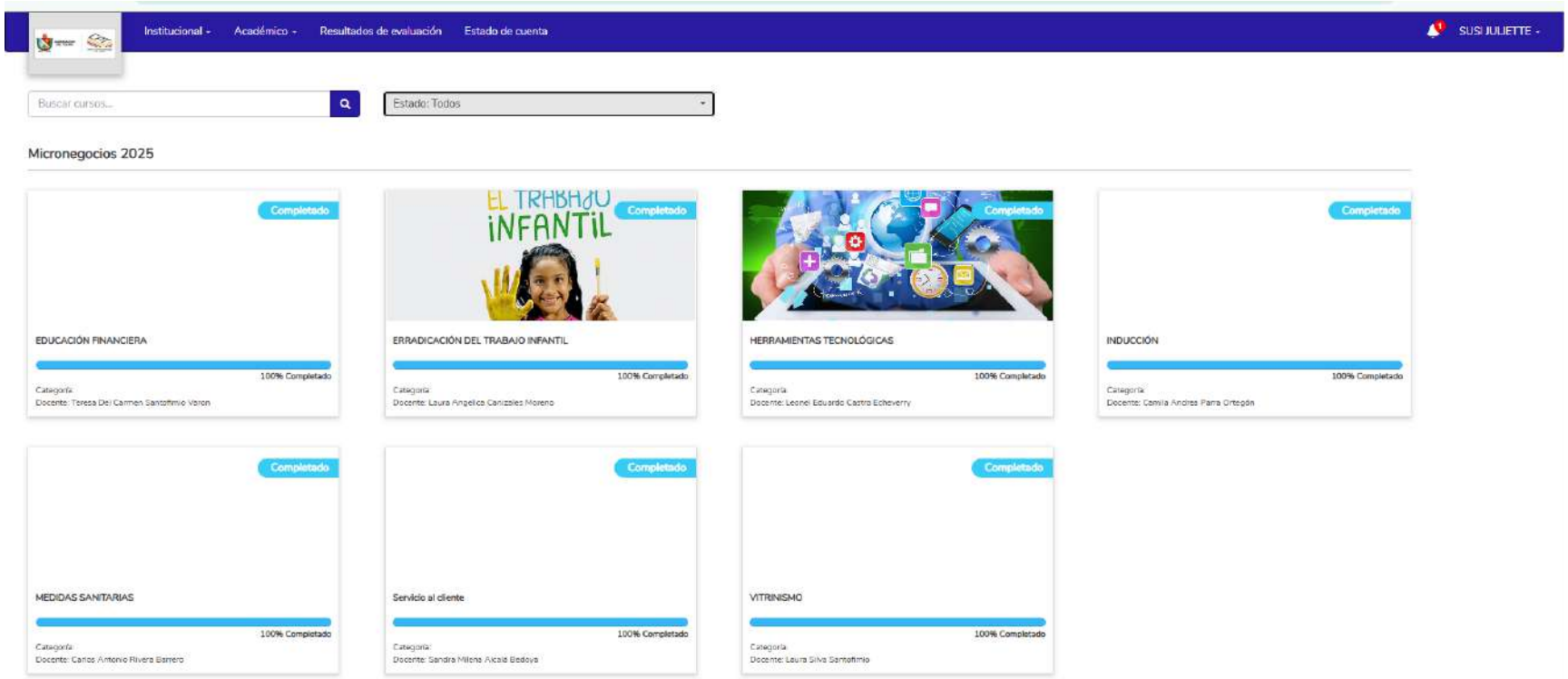
Progreso: 100%



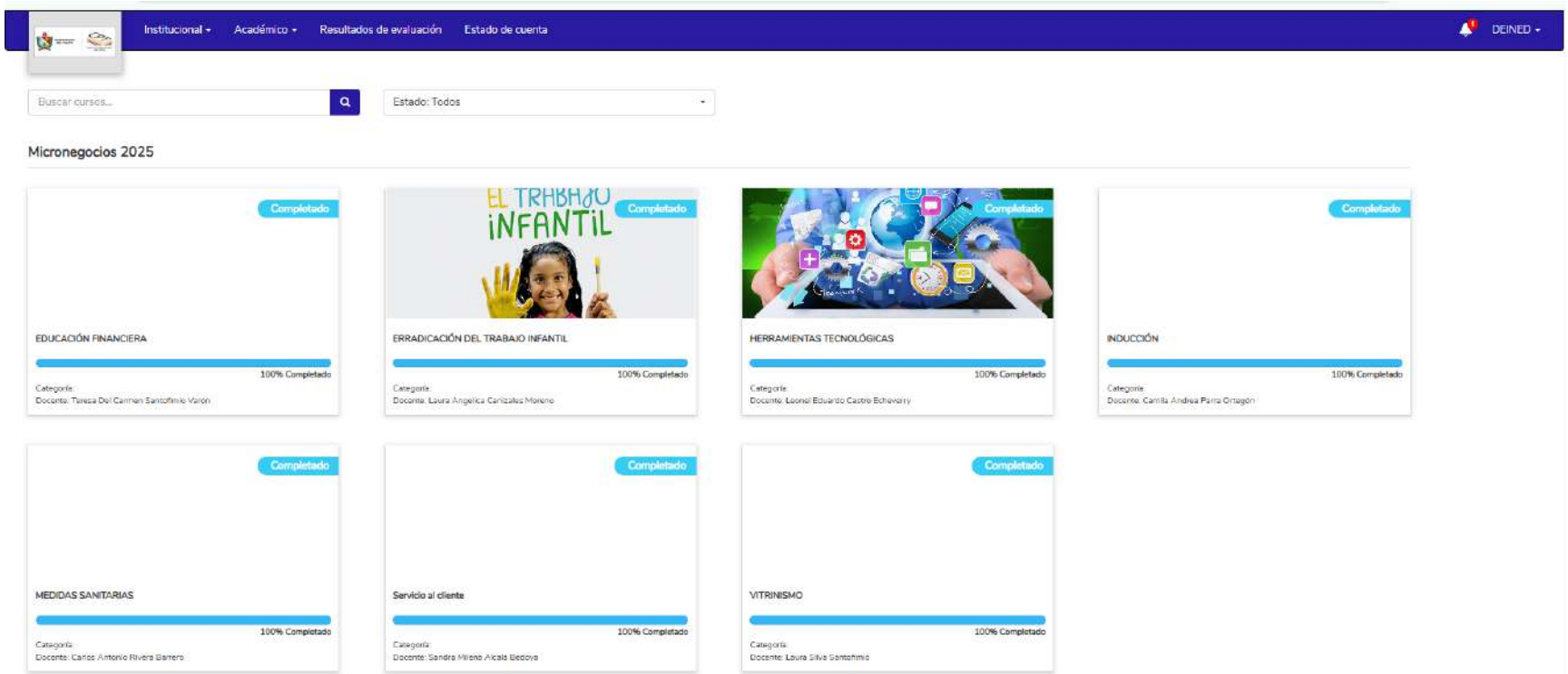
Progreso: 100%



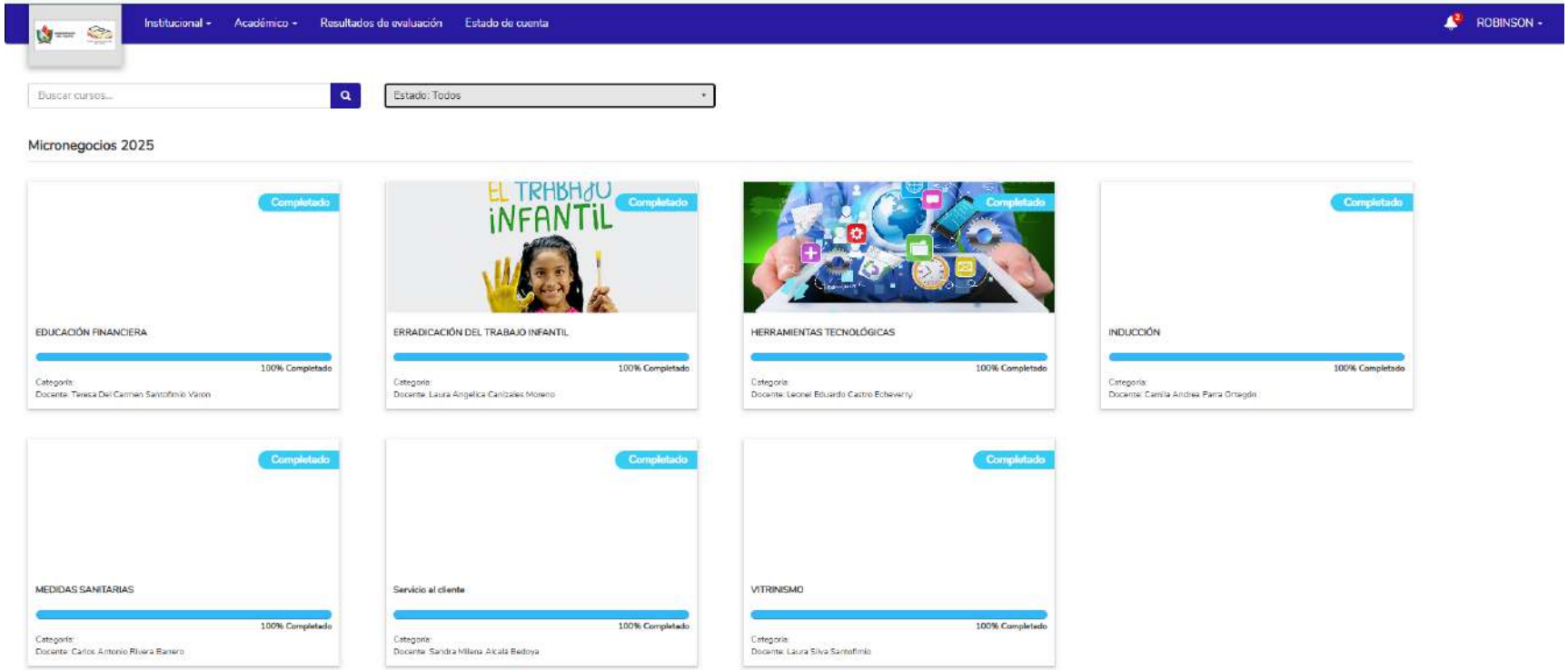
Progreso: 100%



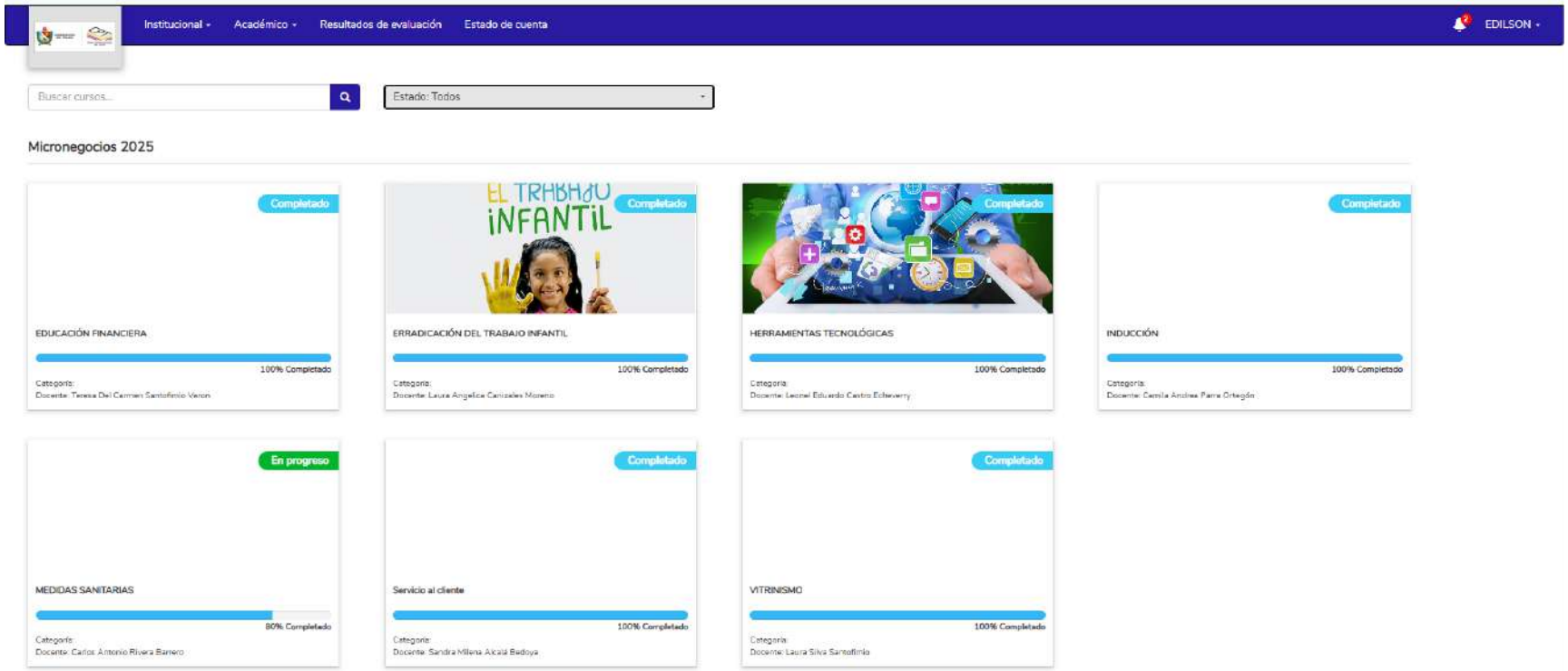
Progreso: 100%



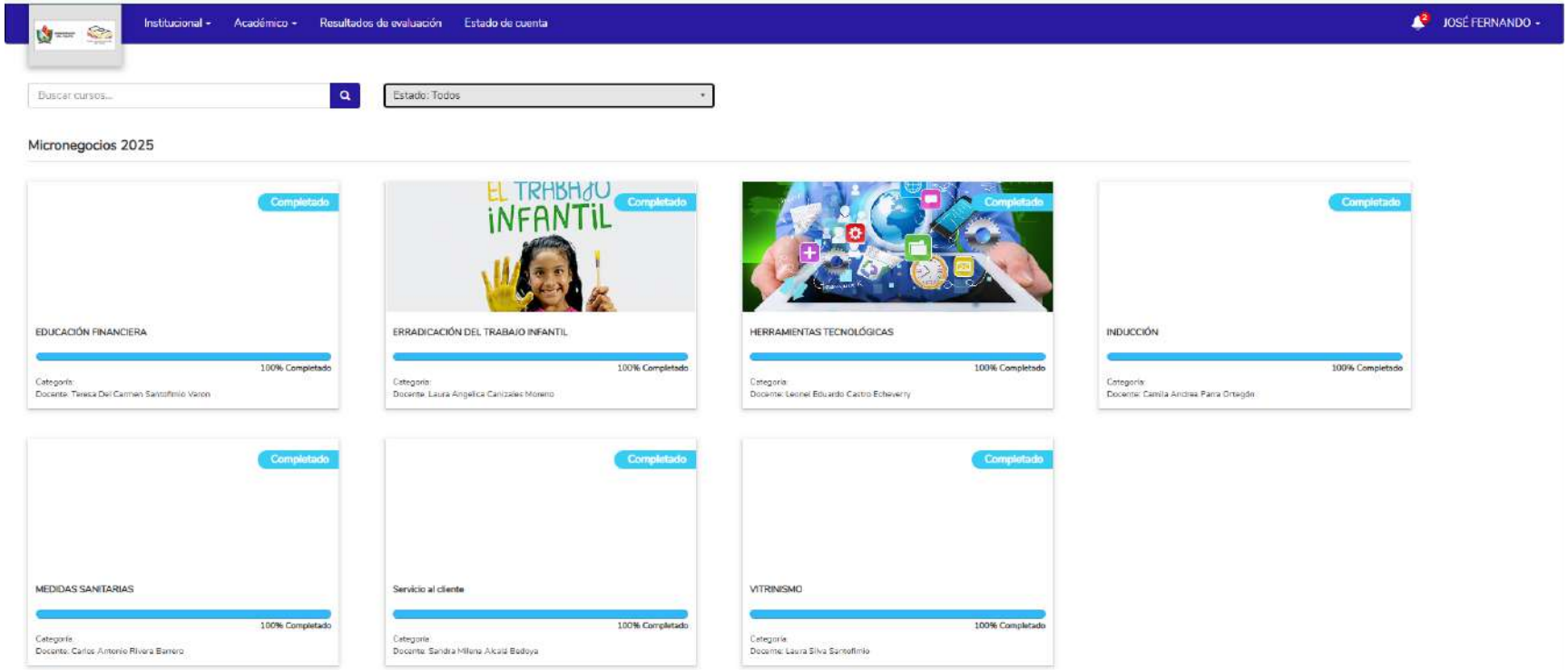
Progreso: 100%



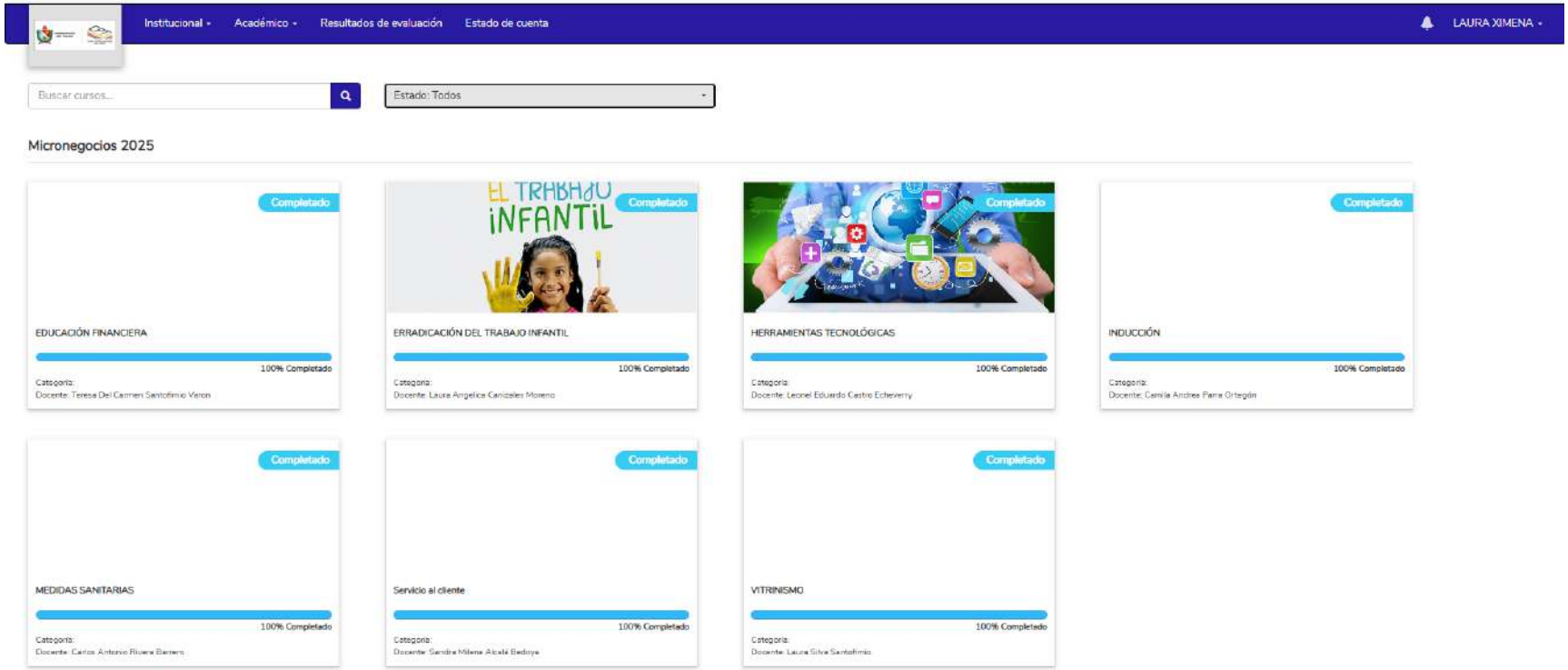
Progreso: 96%


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

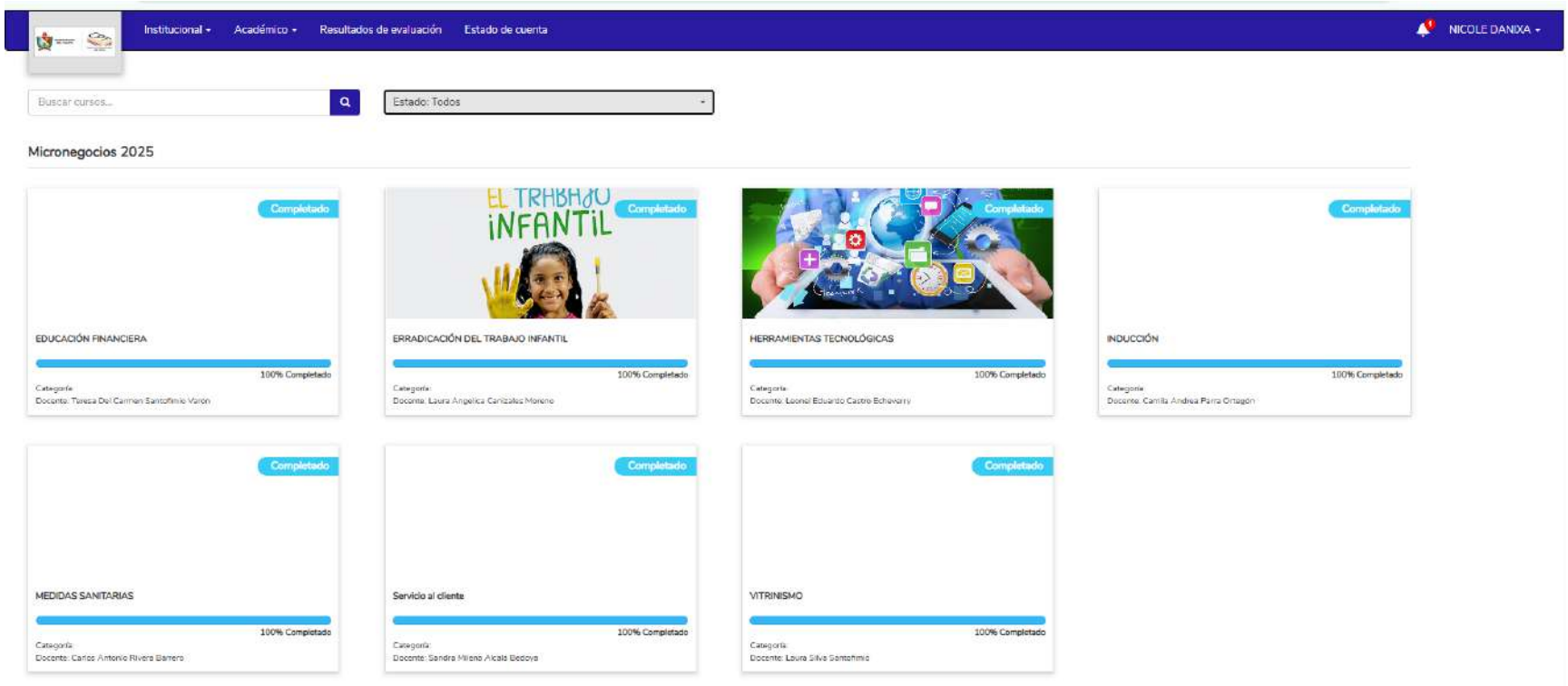
Progreso: 100%



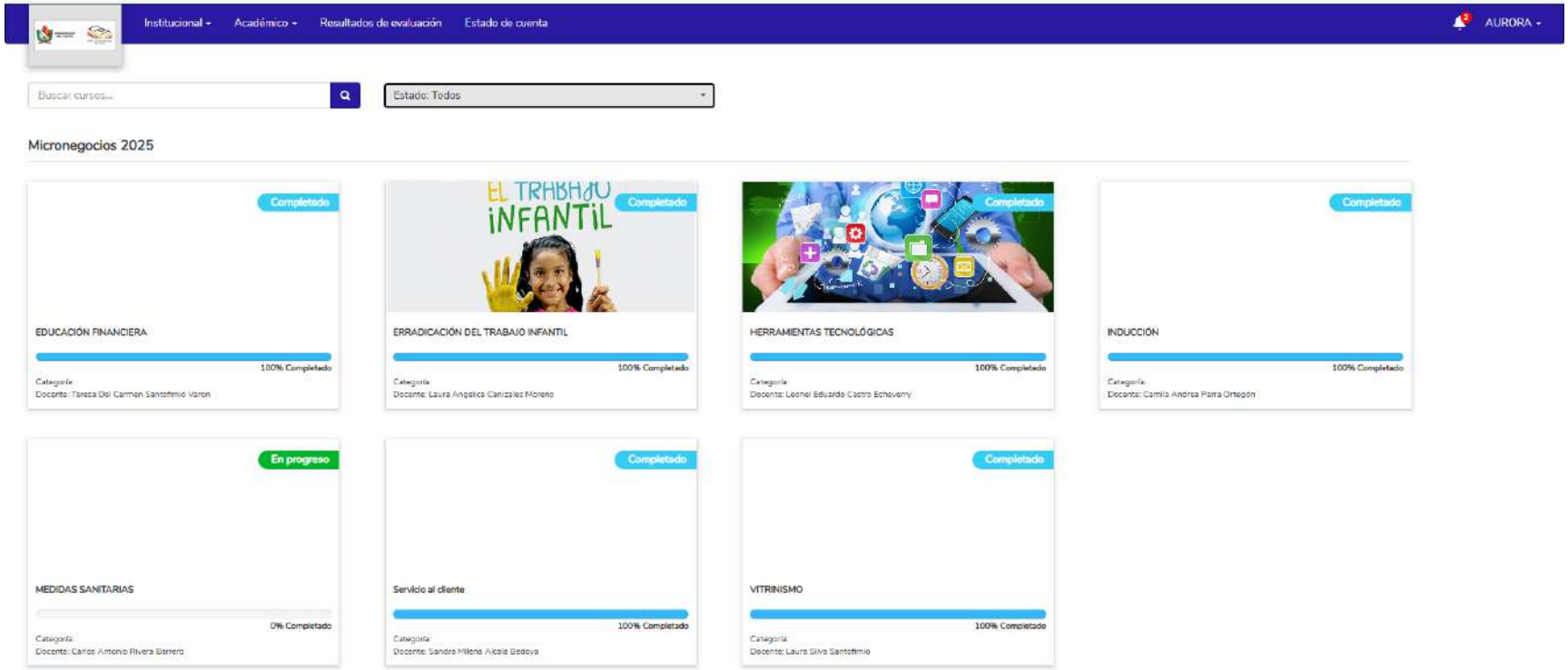
Progreso: 100%



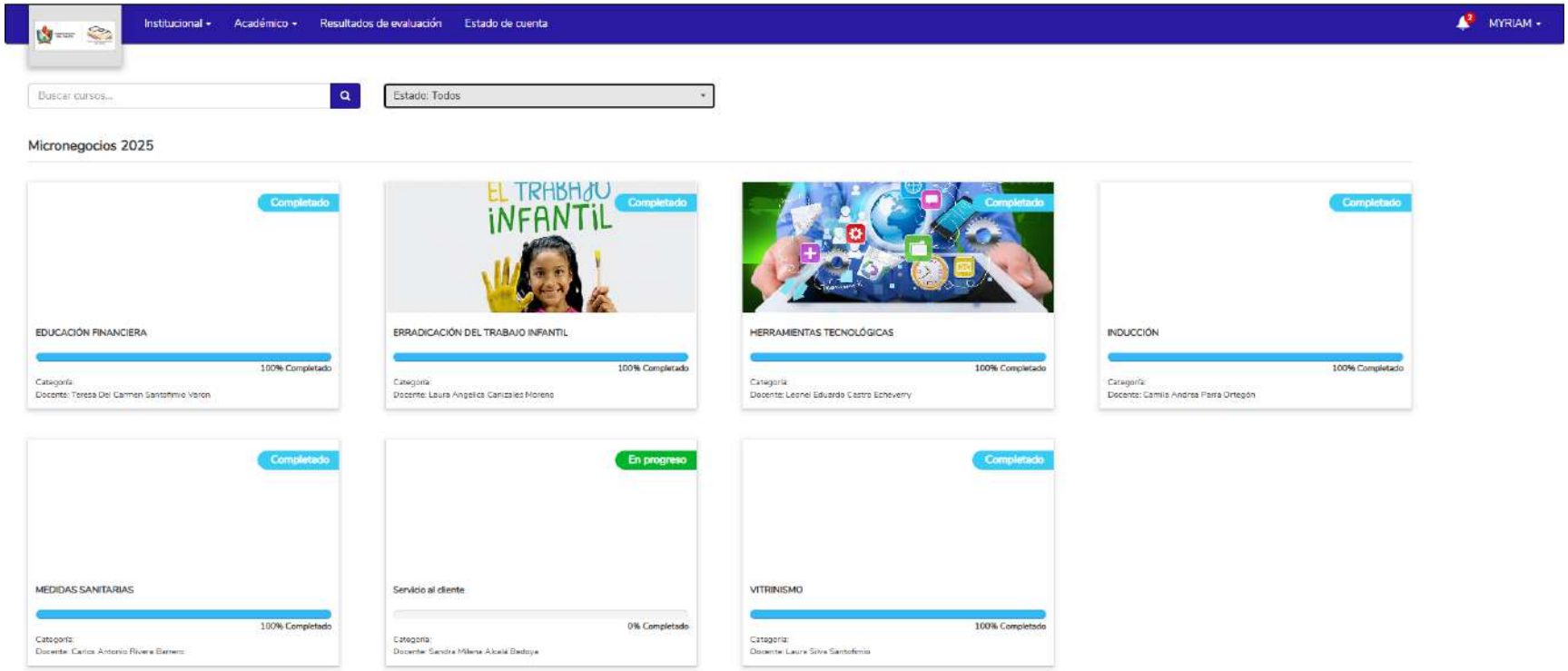
Progreso: 100%



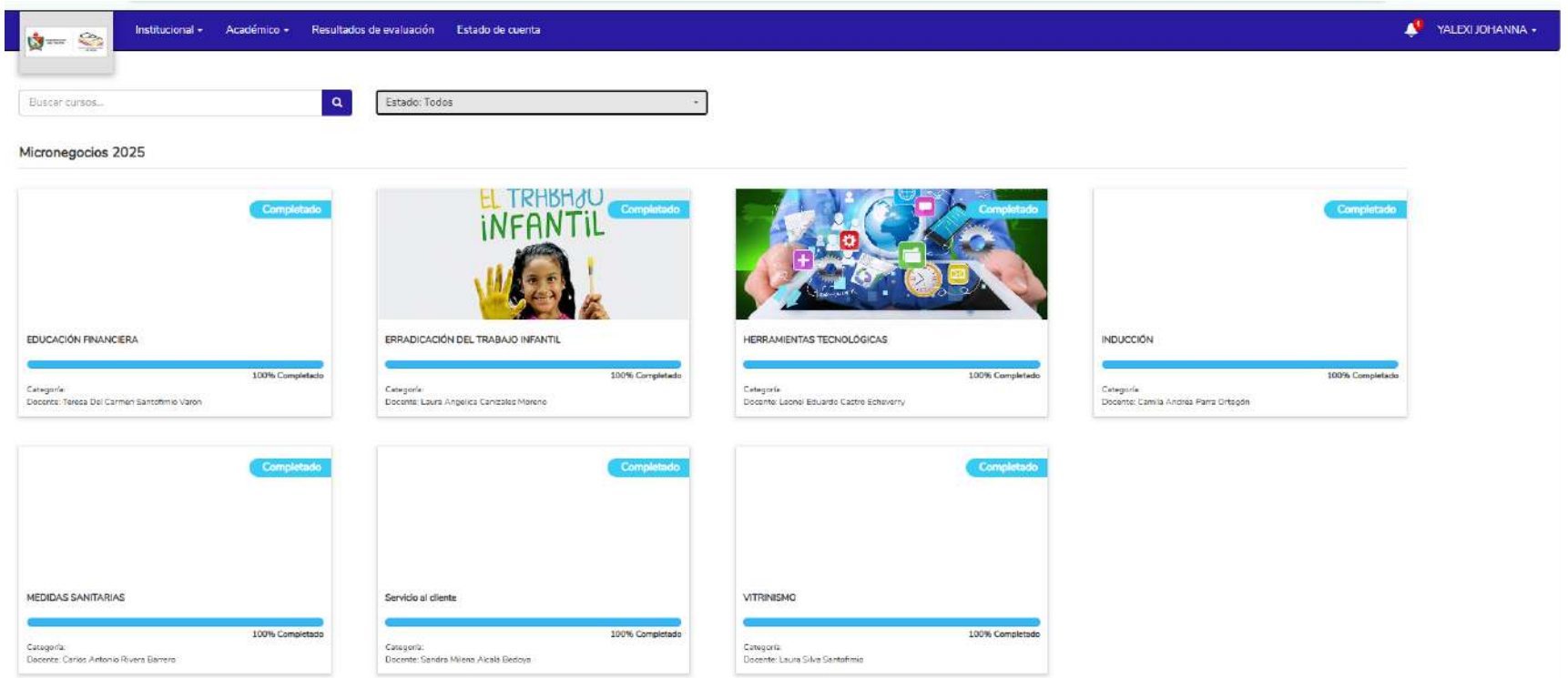
Progreso: 80%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
AURORA
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 Echavarry
Completado
INDUCCIÓN
100% Completado
Categoría:
Docente: Camila Andrea Parra Ortegon
En progreso
MEDIDAS SANITARIAS
0% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
Completado
Servicio al cliente
100% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcala Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

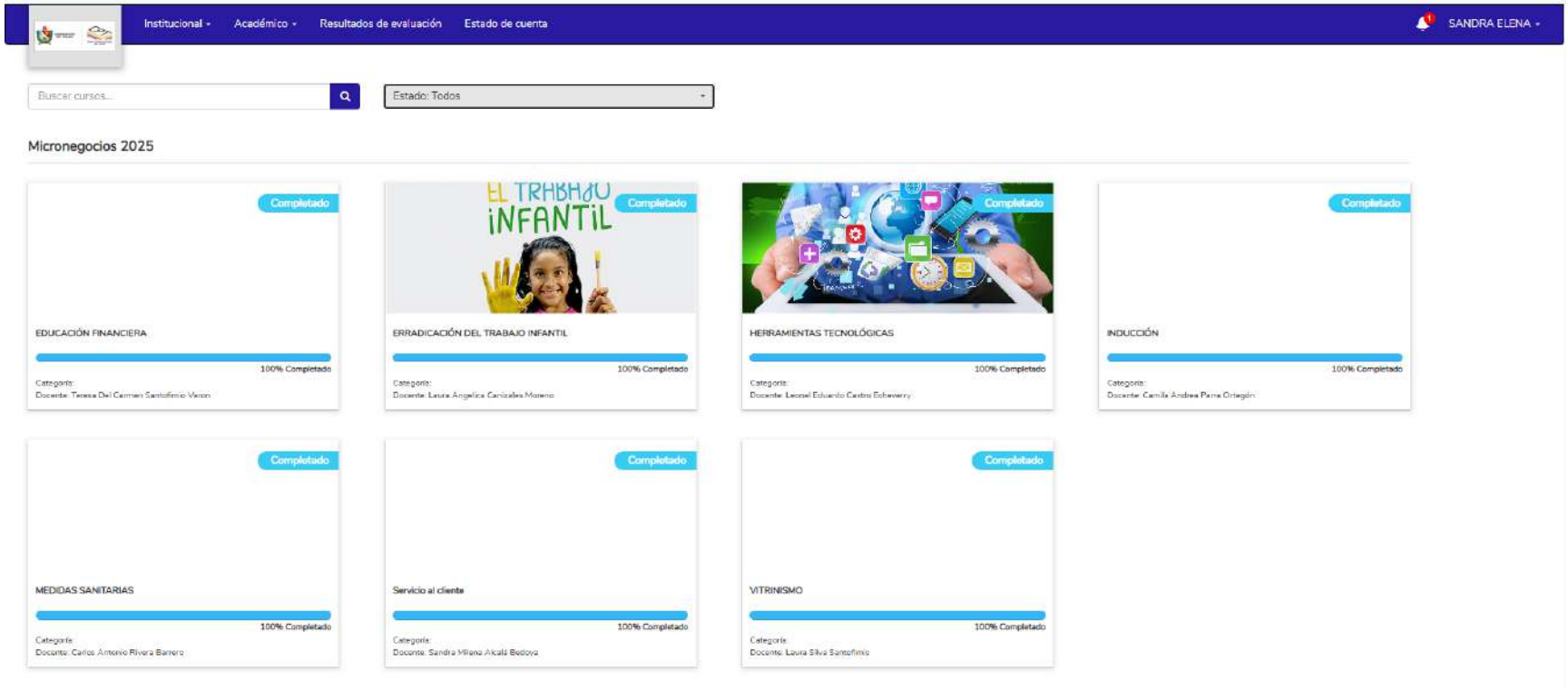
Progreso: 80%


Institucional
Académico
Resultados de evaluación
Estado de cuenta
MYRIAM
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: Camilo Andres Parra Ortegón
Completado
MEDIDAS SANITARIAS
100% Completado
Categoría:
Docente: Carlos Antonio Rivera Barrero
En progreso
Servicio al cliente
0% Completado
Categoría:
Docente: Sandra Milena Alcalá Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

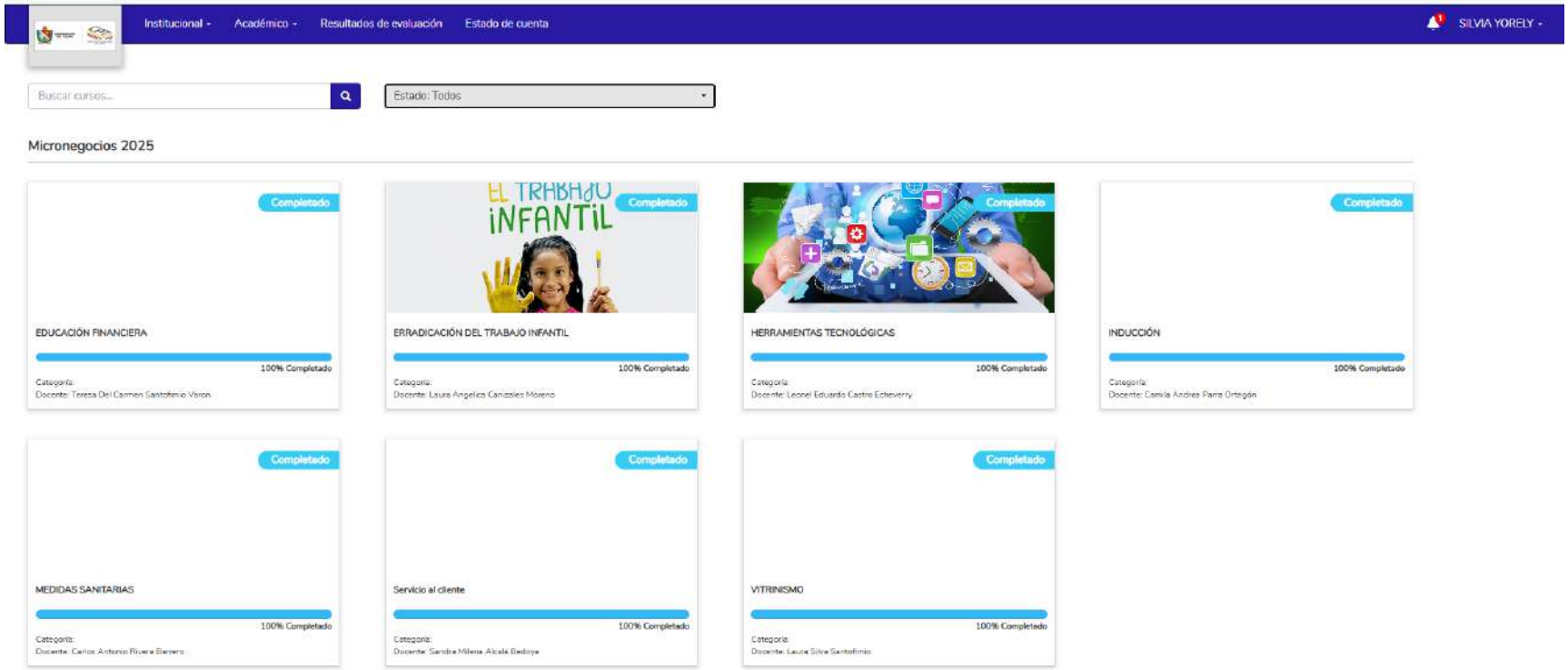
Progreso: 100%



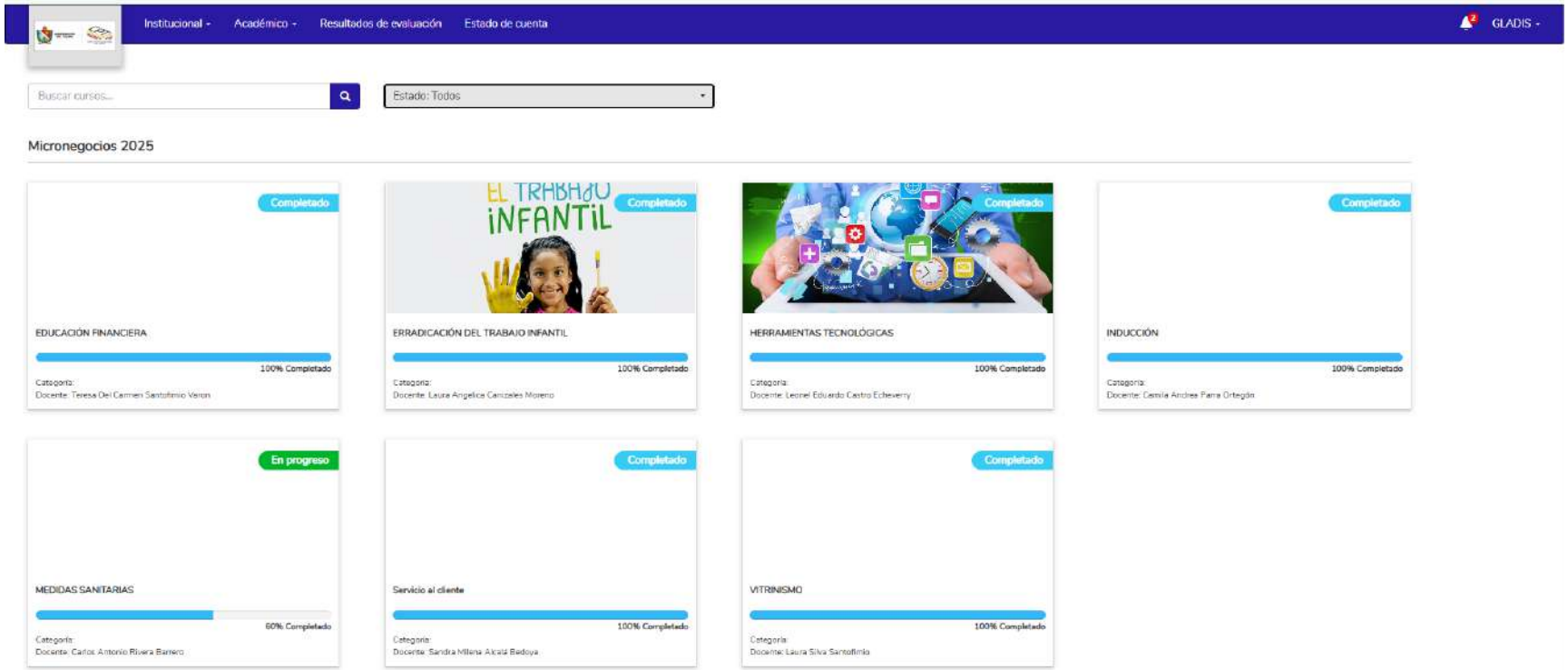
Progreso: 100%



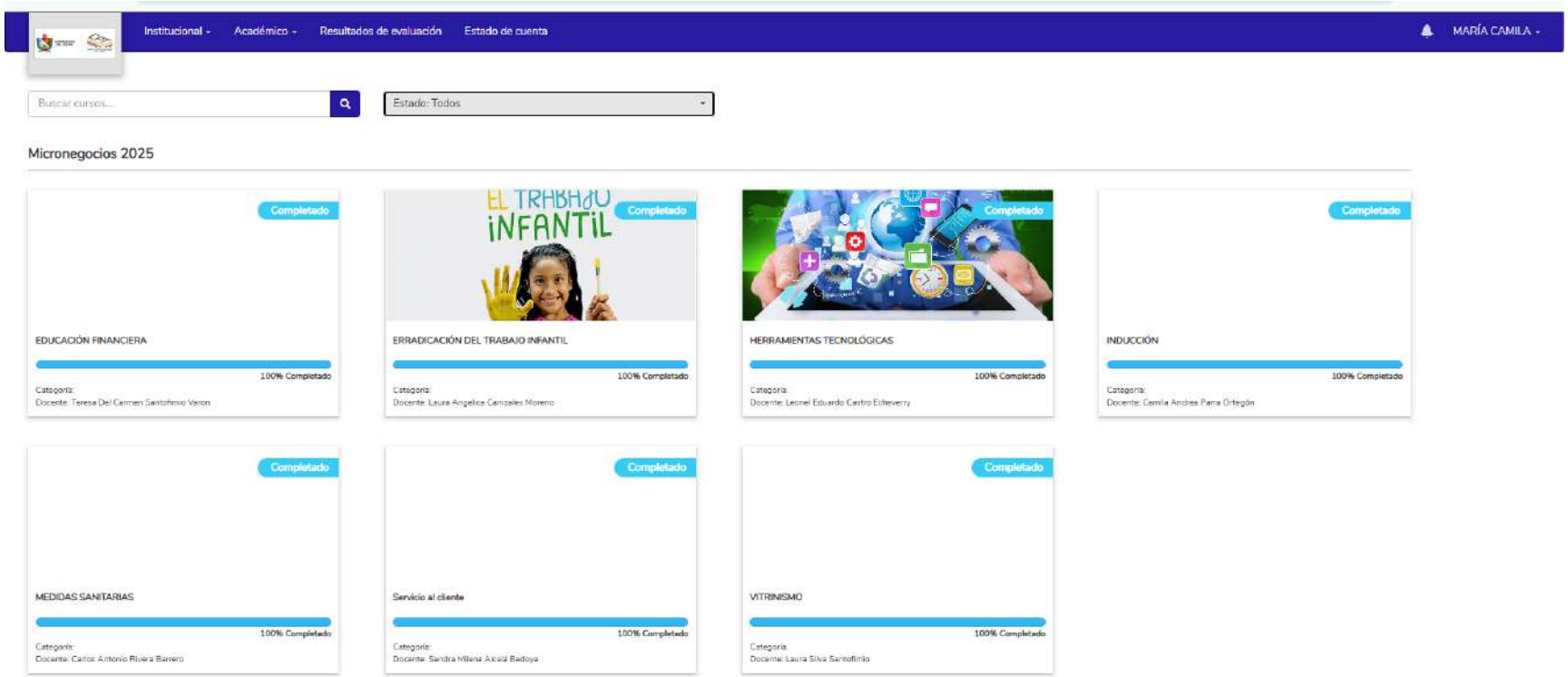
Progreso: 100%



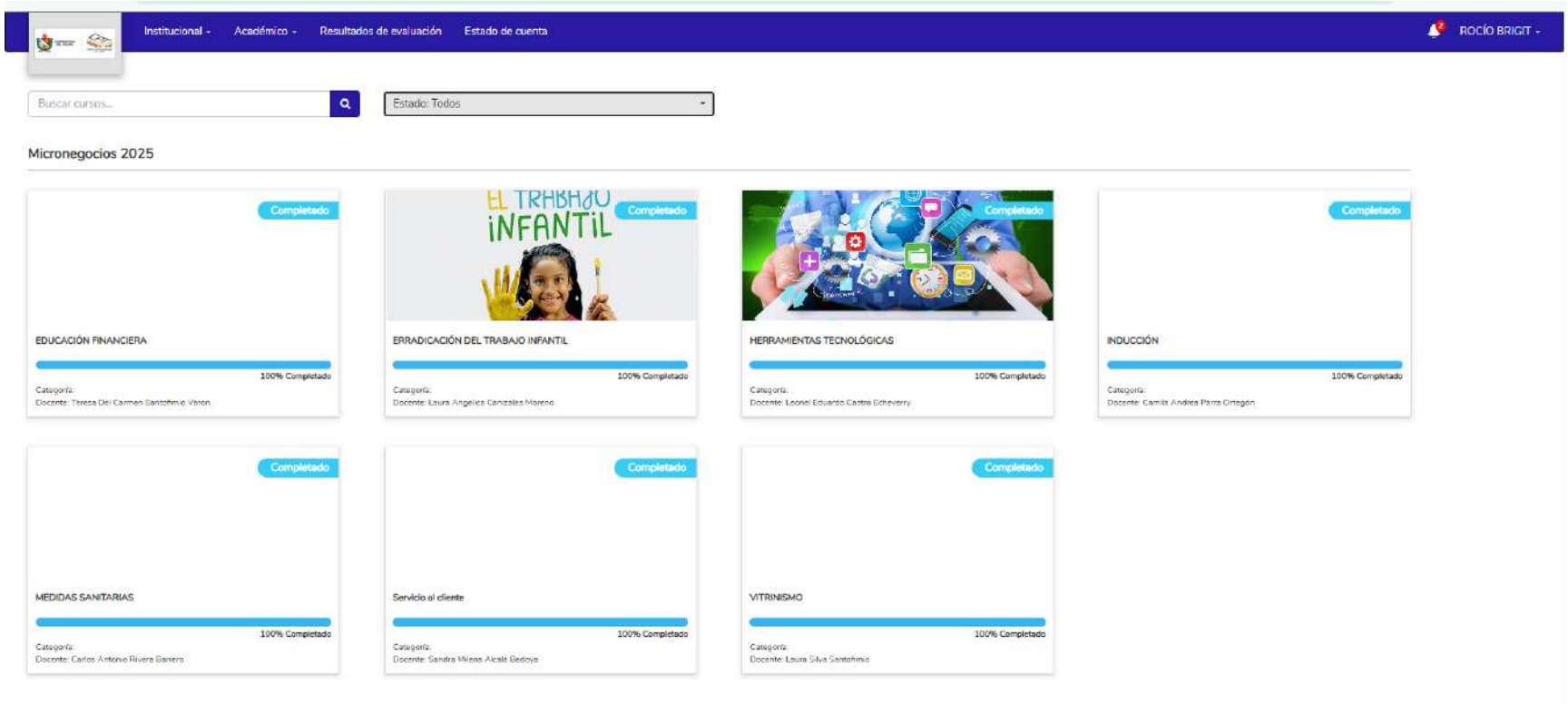
Progreso: 92%


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

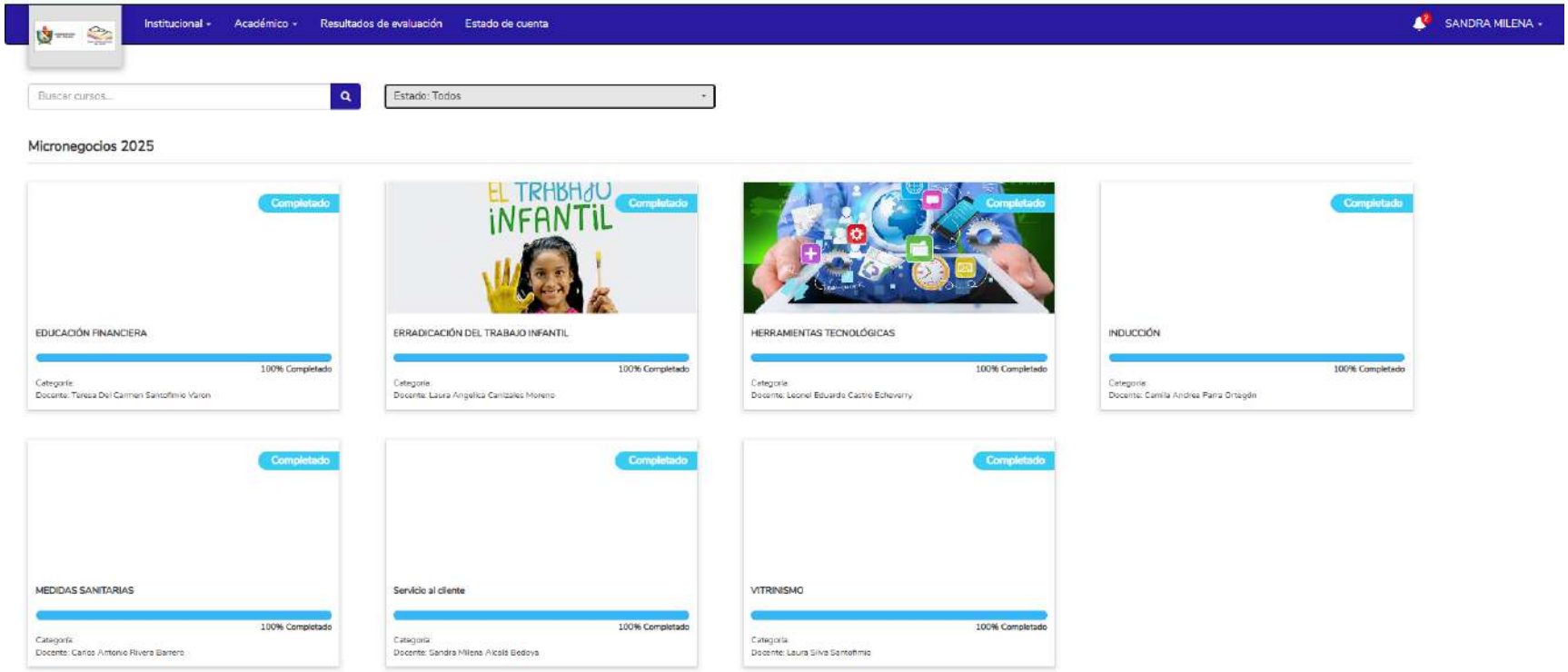
Progreso: 100%



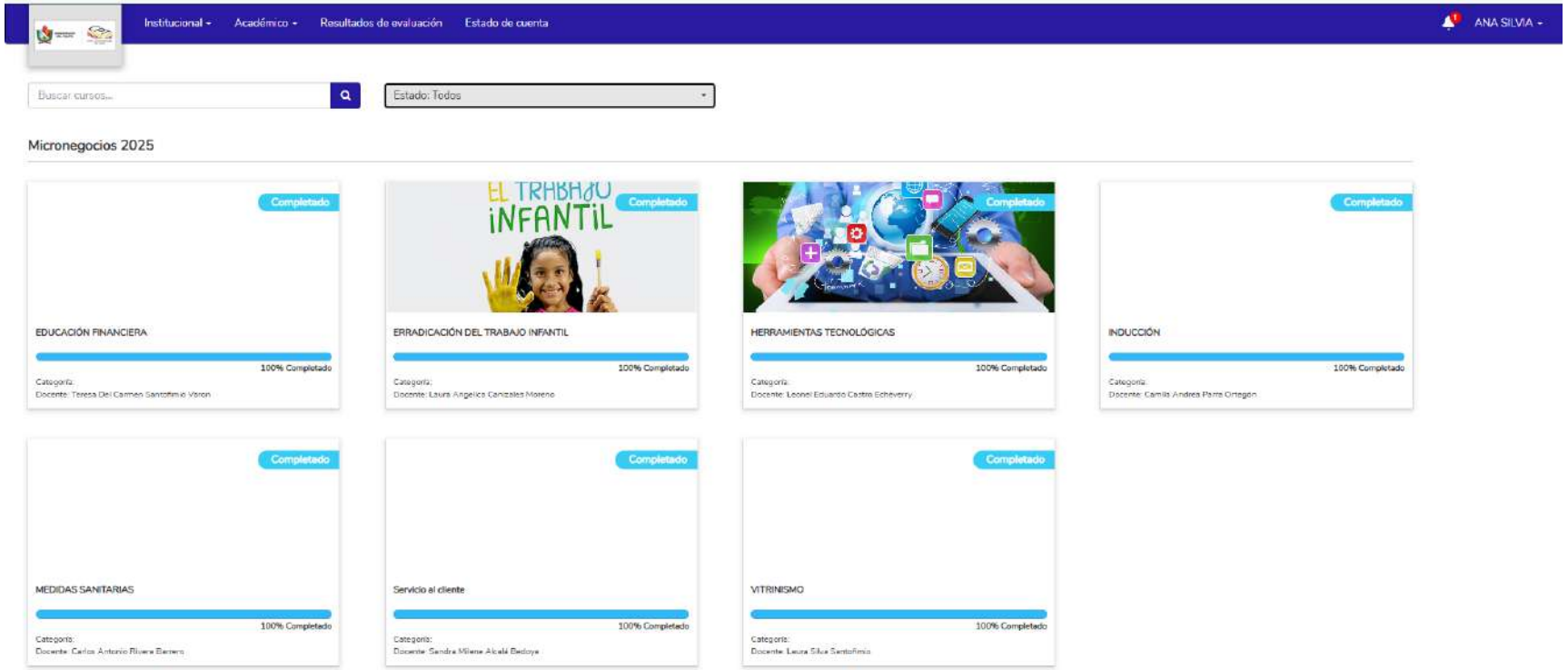
Progreso: 100%



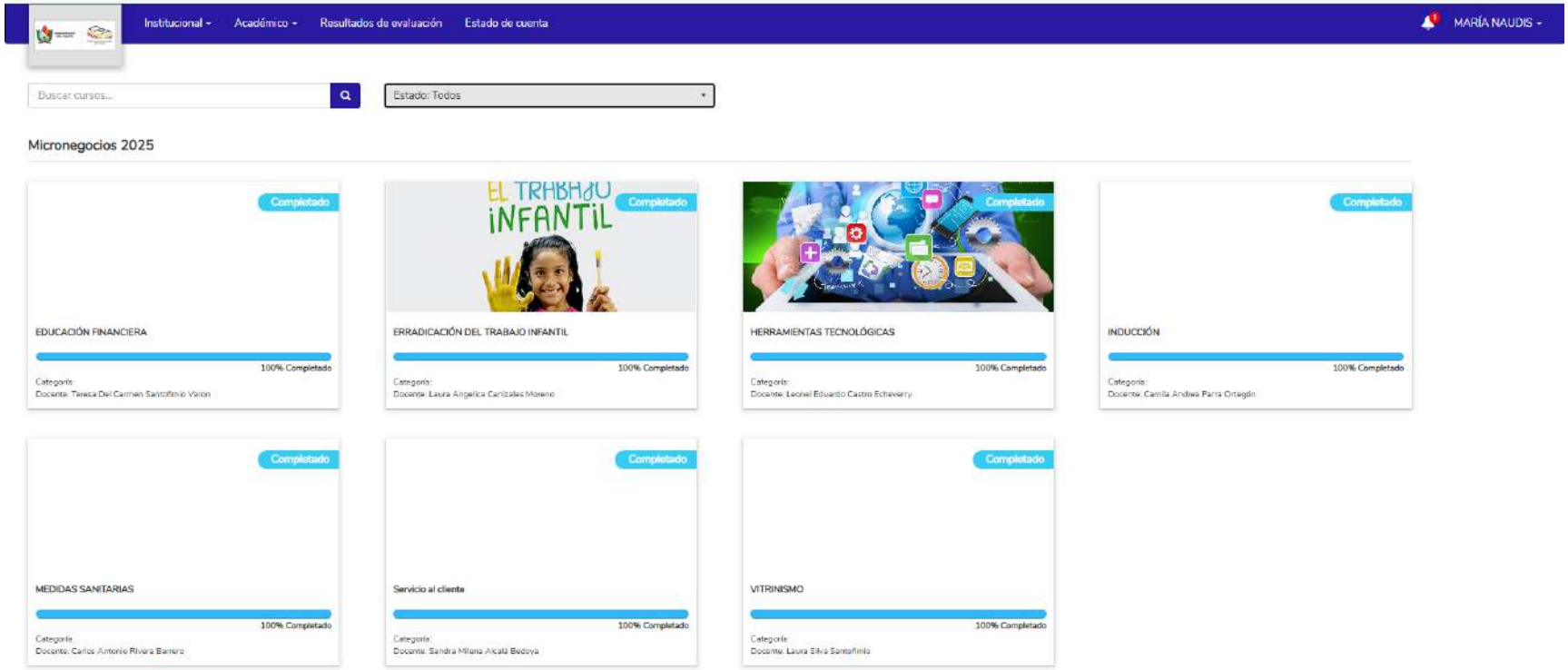
Progreso: 100%



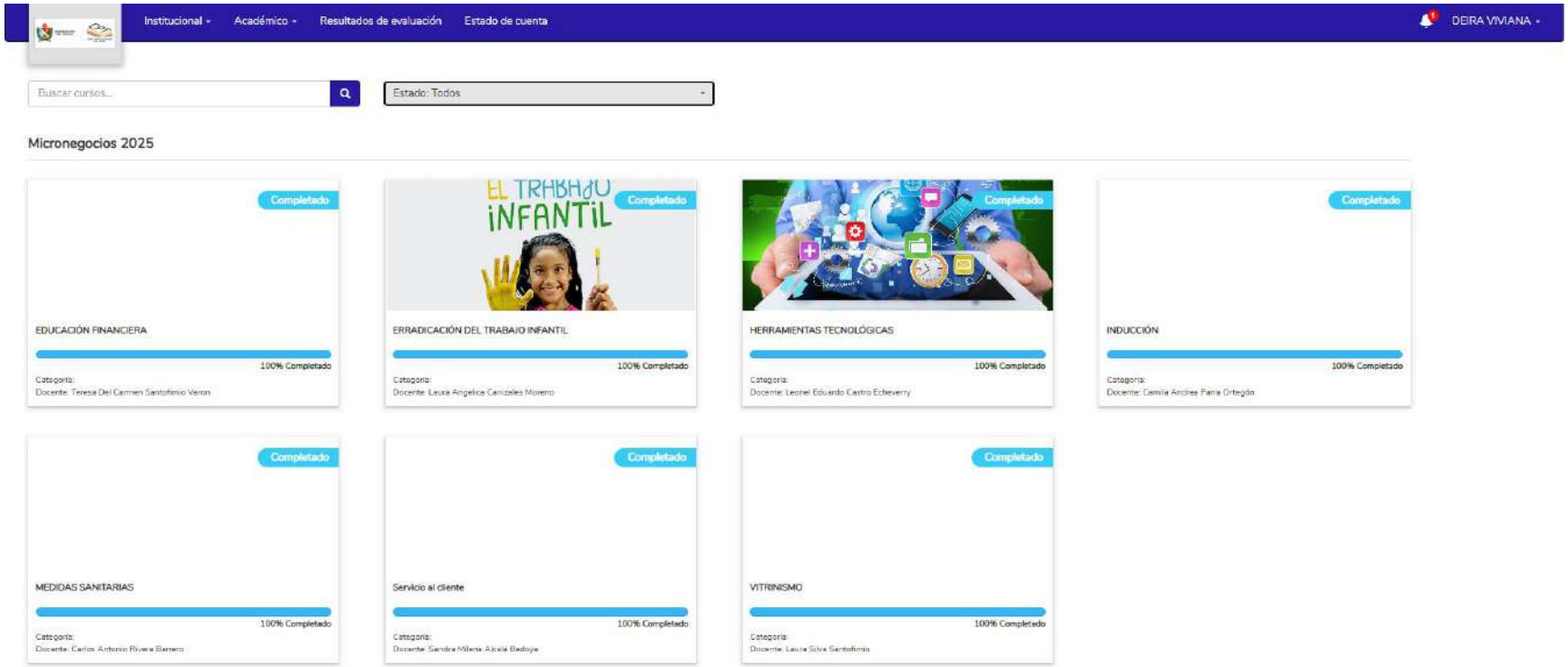
Progreso: 100%



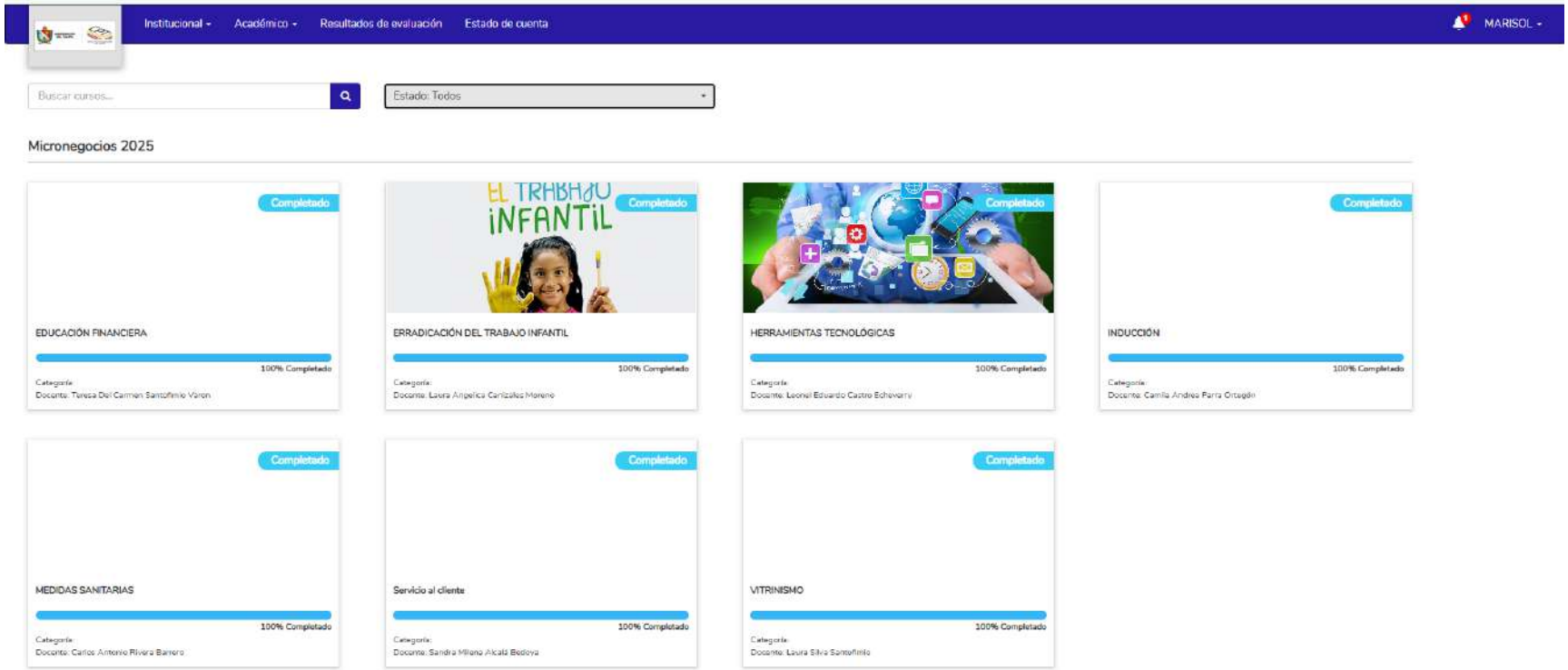
Progreso: 100%



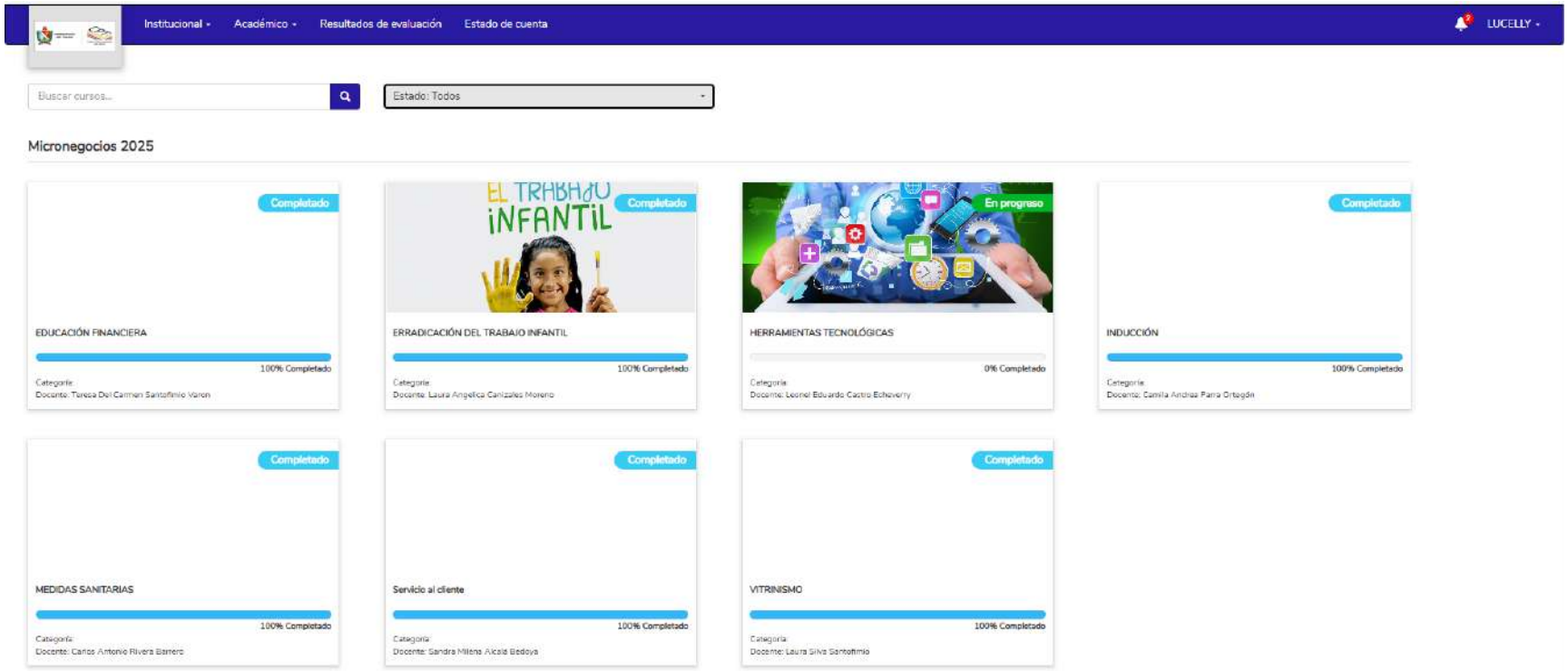
Progreso: 100%



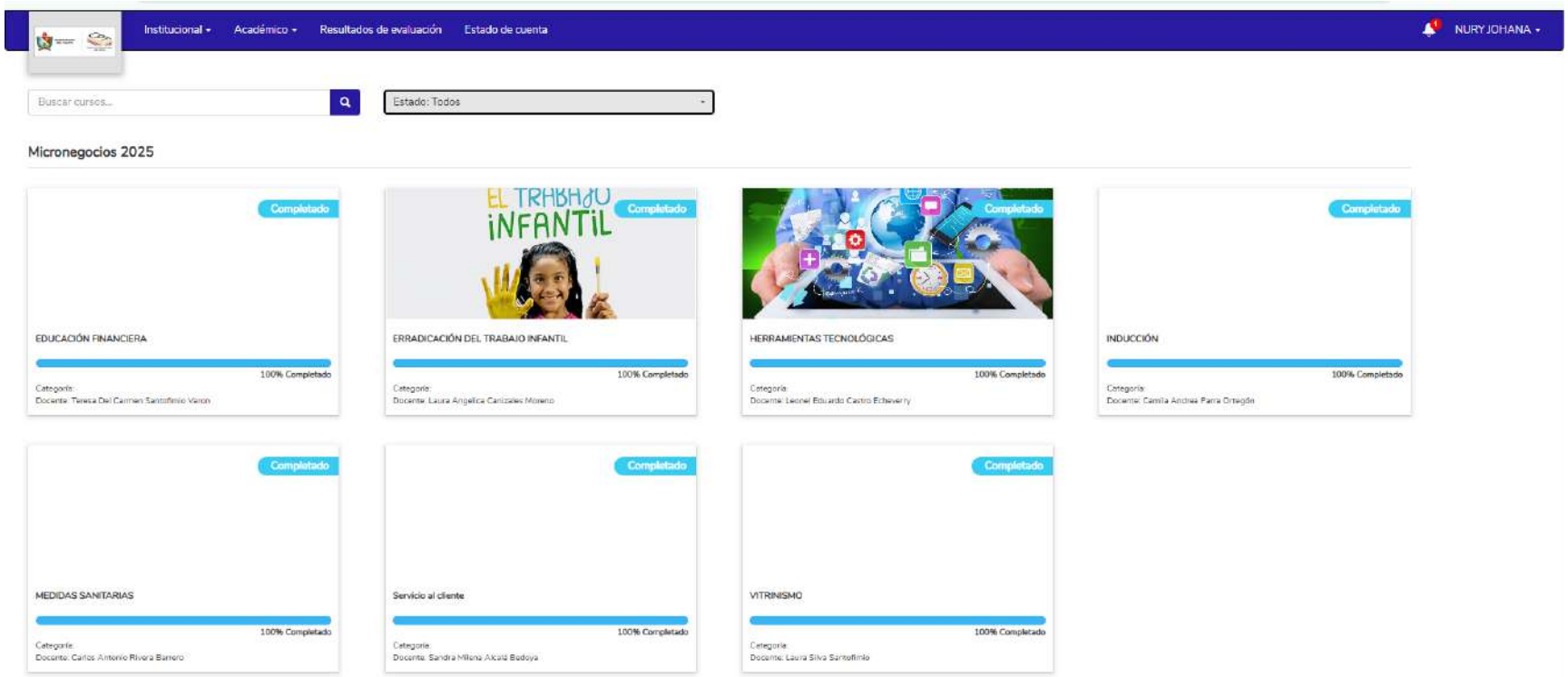
Progreso: 100%



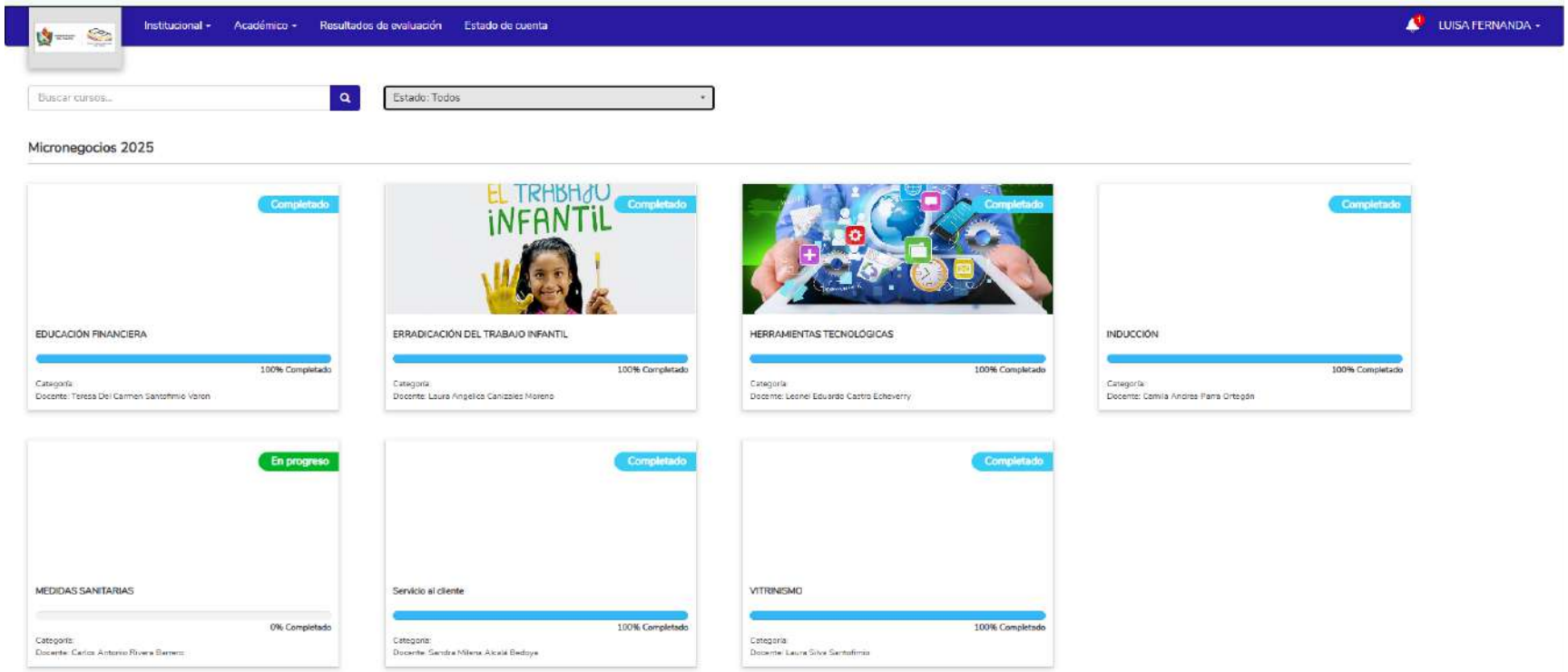
Progreso: 80%


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
Completado
EL TRABAJO INFANTIL
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

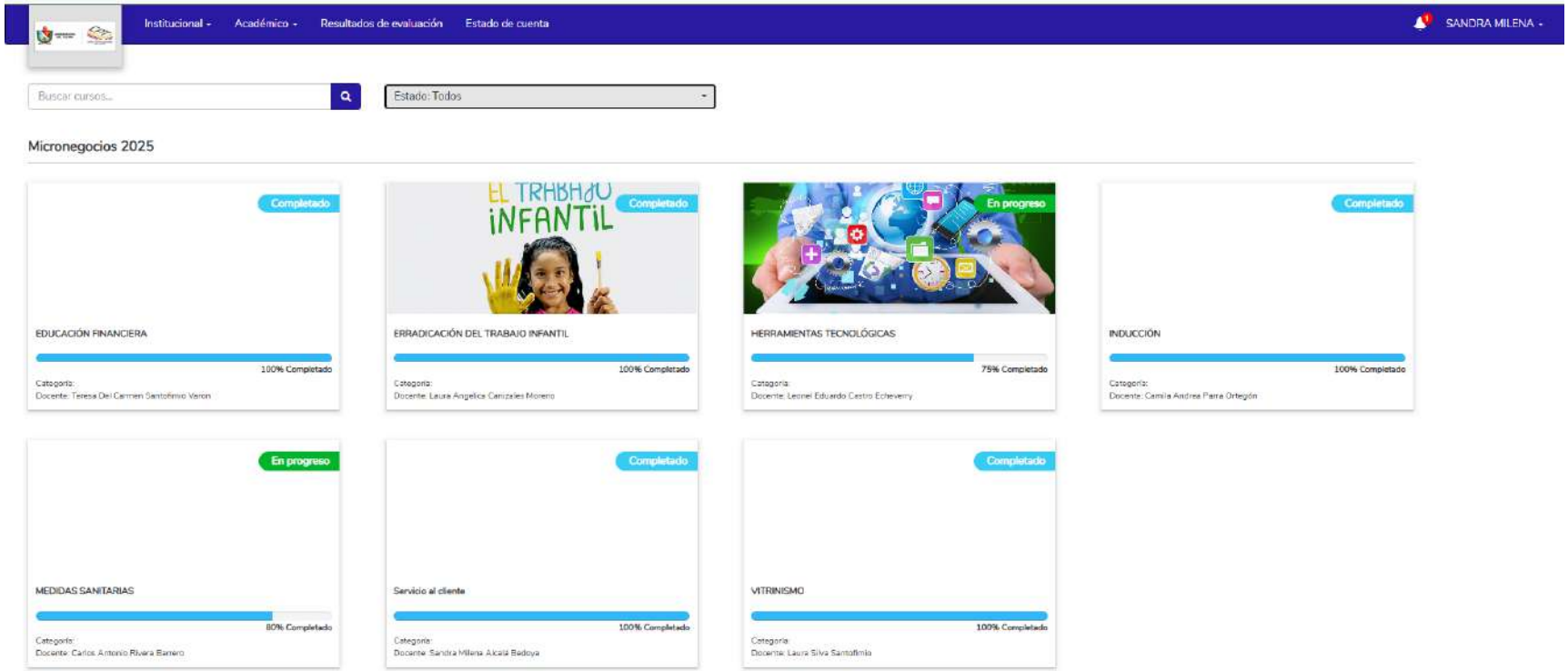
Progreso: 100%



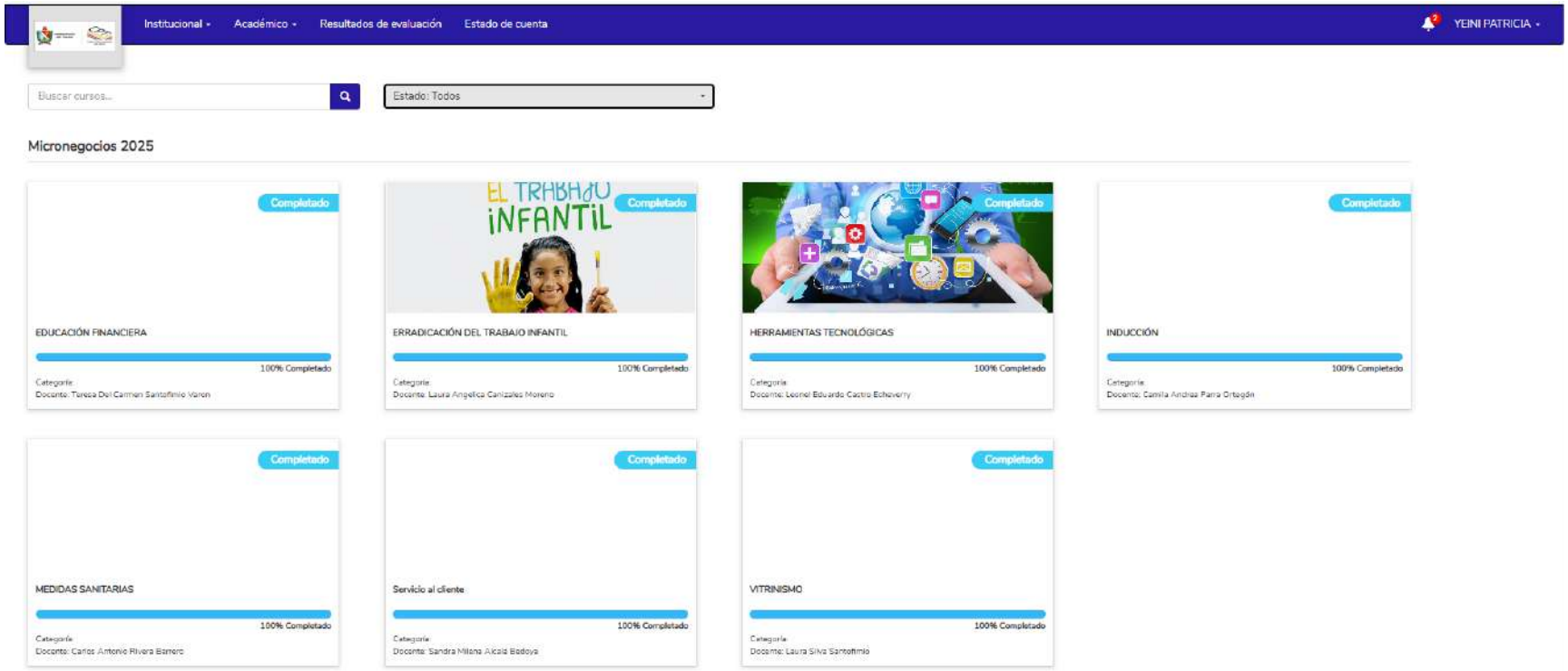
Progreso: 80%


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
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

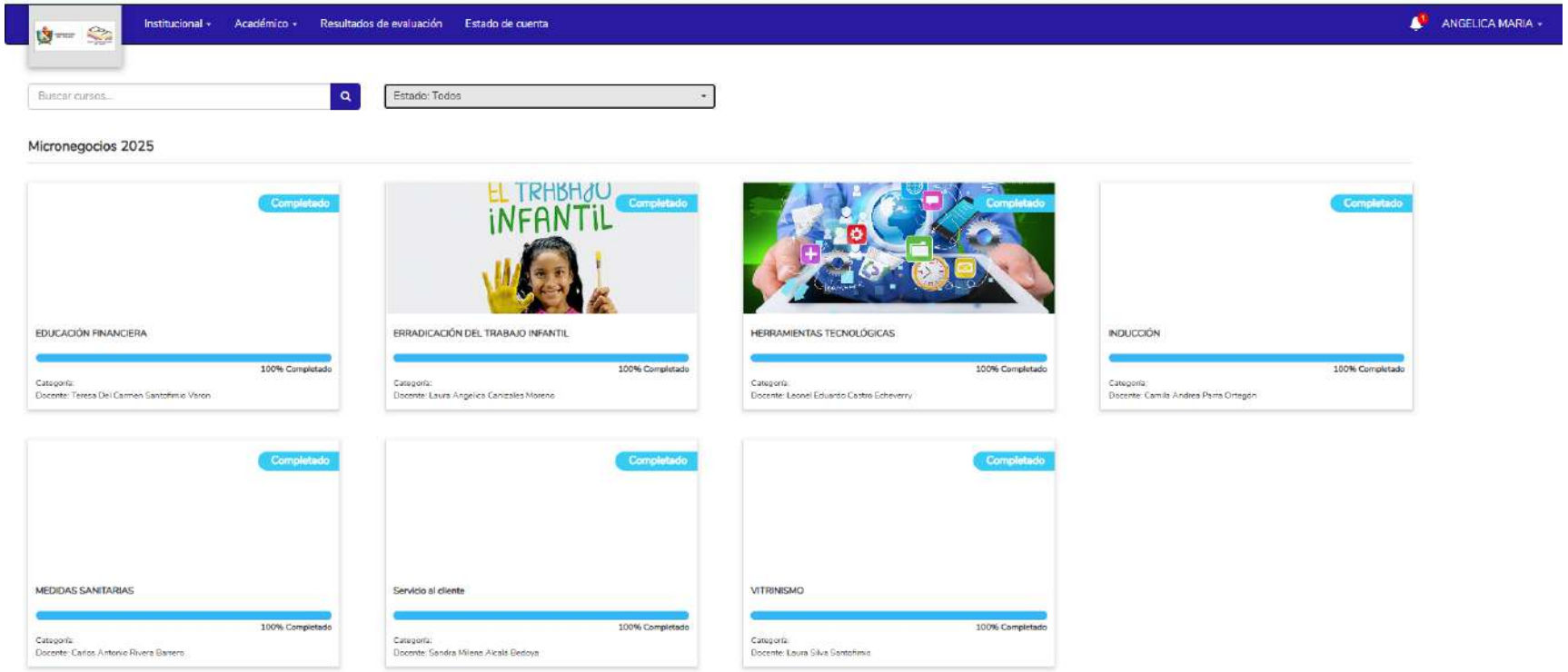
Progreso: 91%


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
EL TRABAJO INFANTIL
Completado
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Carrizales 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

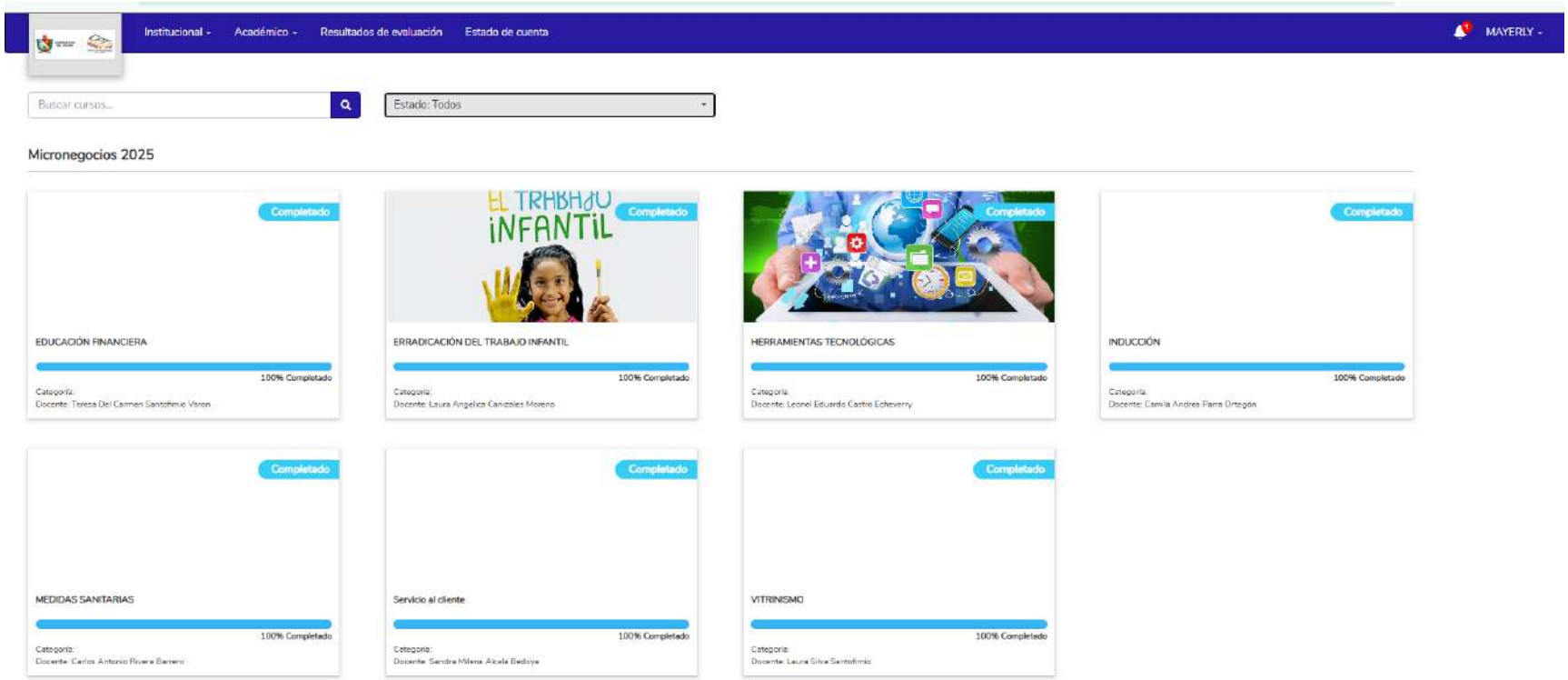
Progreso: 100%



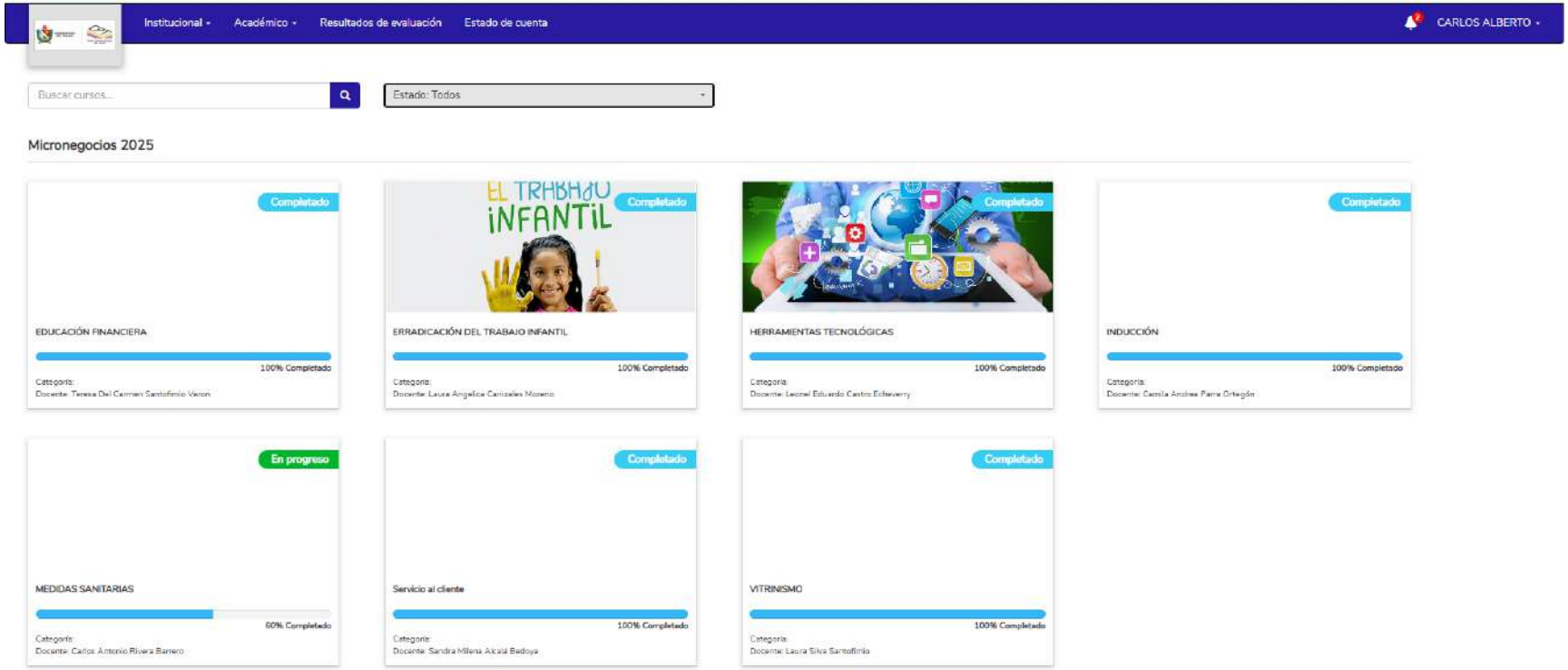
Progreso: 100%



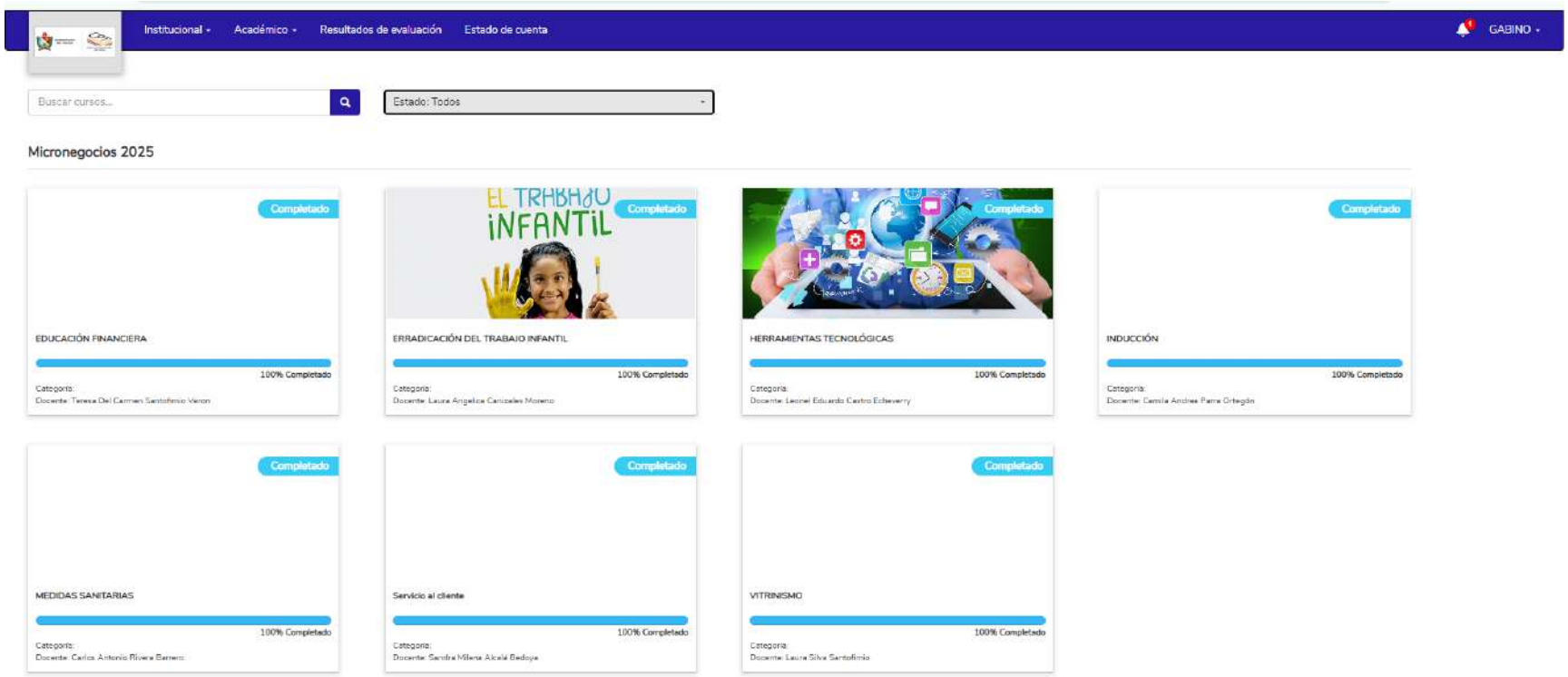
Progreso: 100%



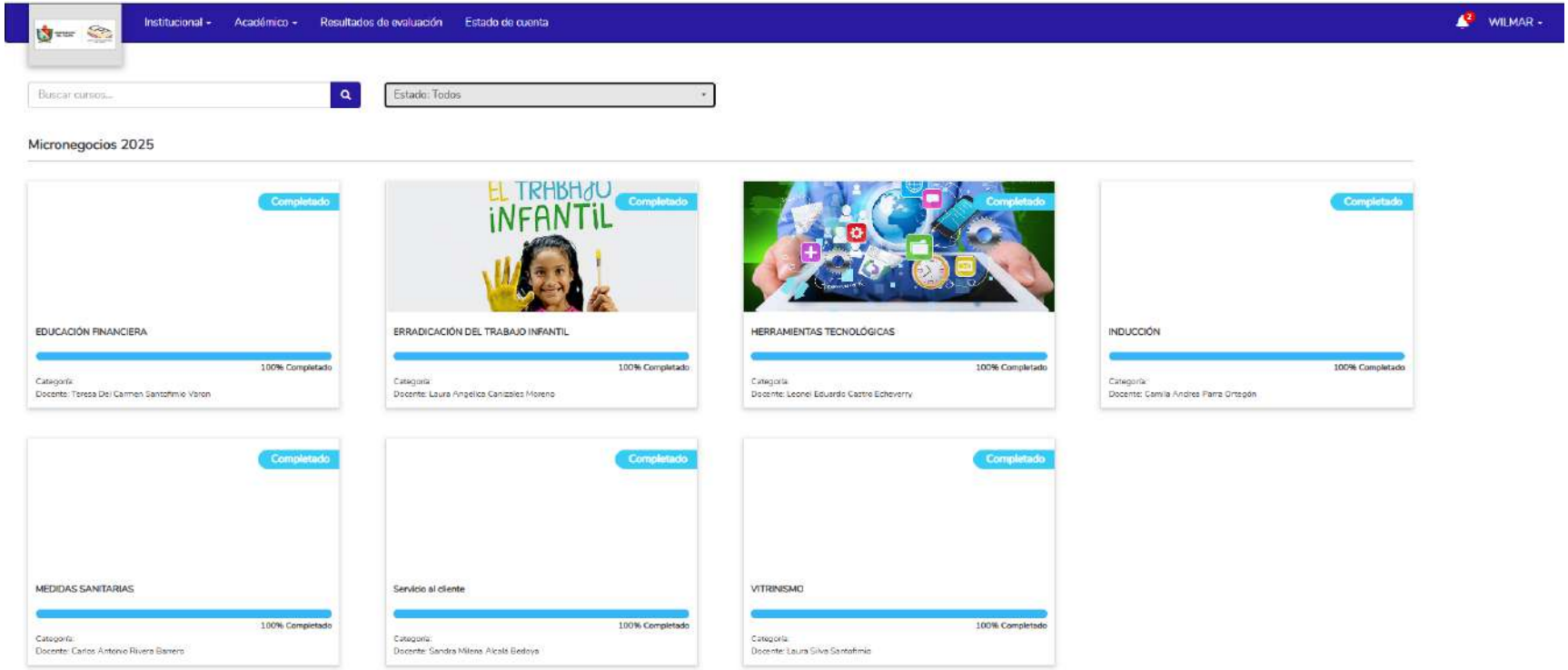
Progreso: 92%


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 Veron
Completado
EL TRABAJO INFANTIL
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Carizales 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

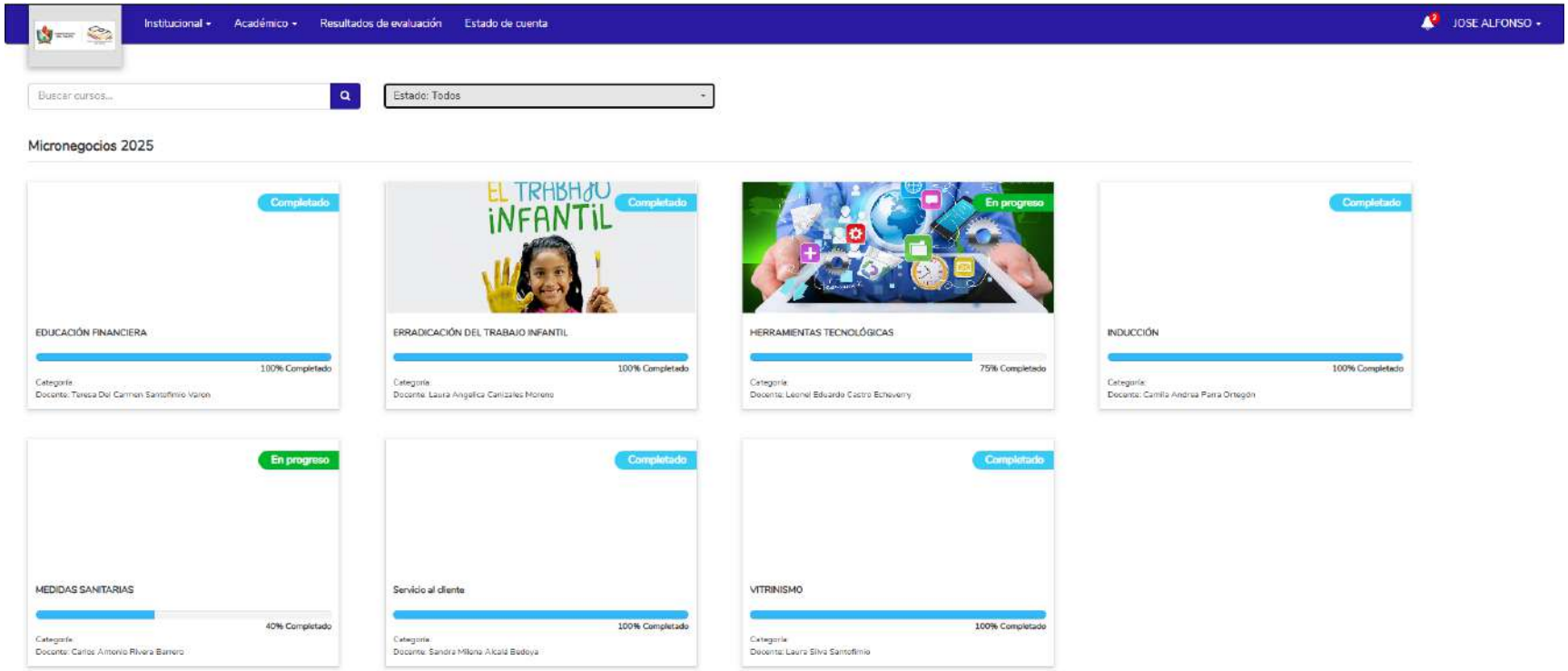
Progreso: 100%



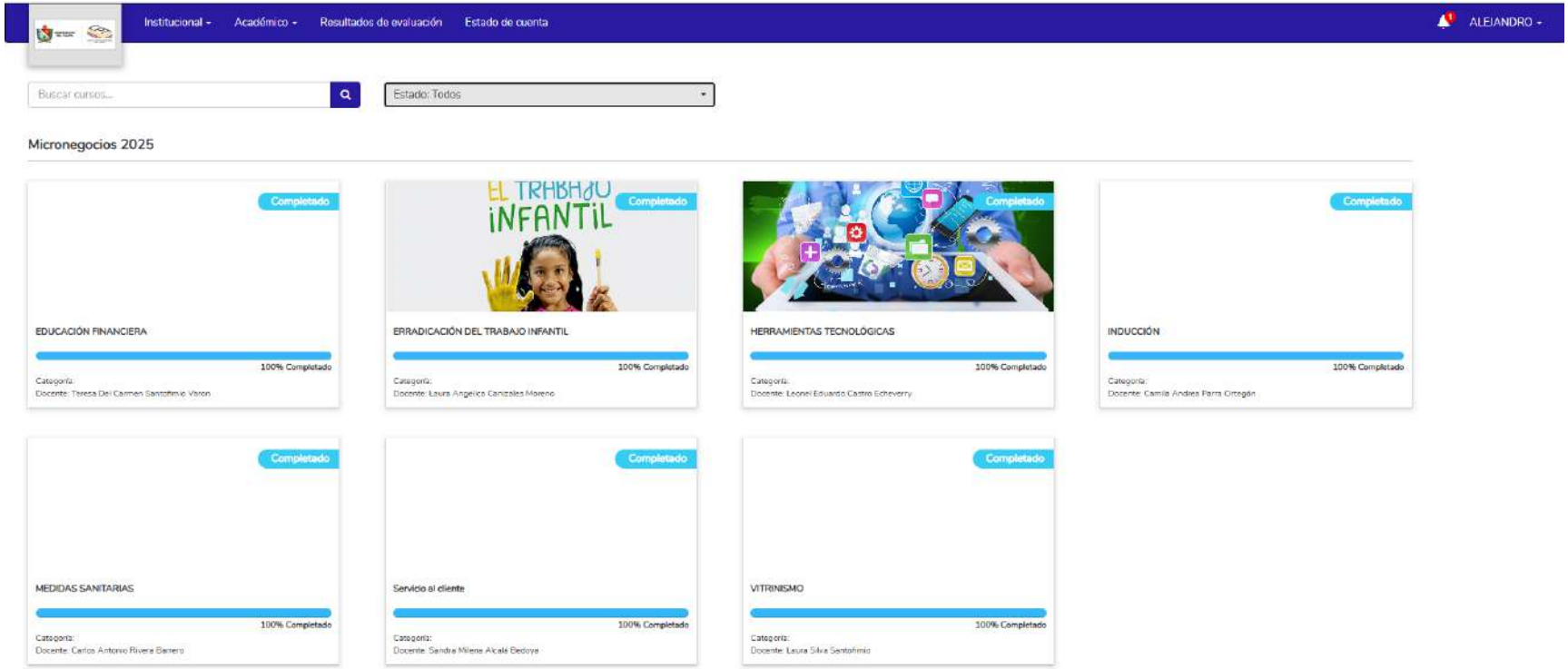
Progreso: 100%



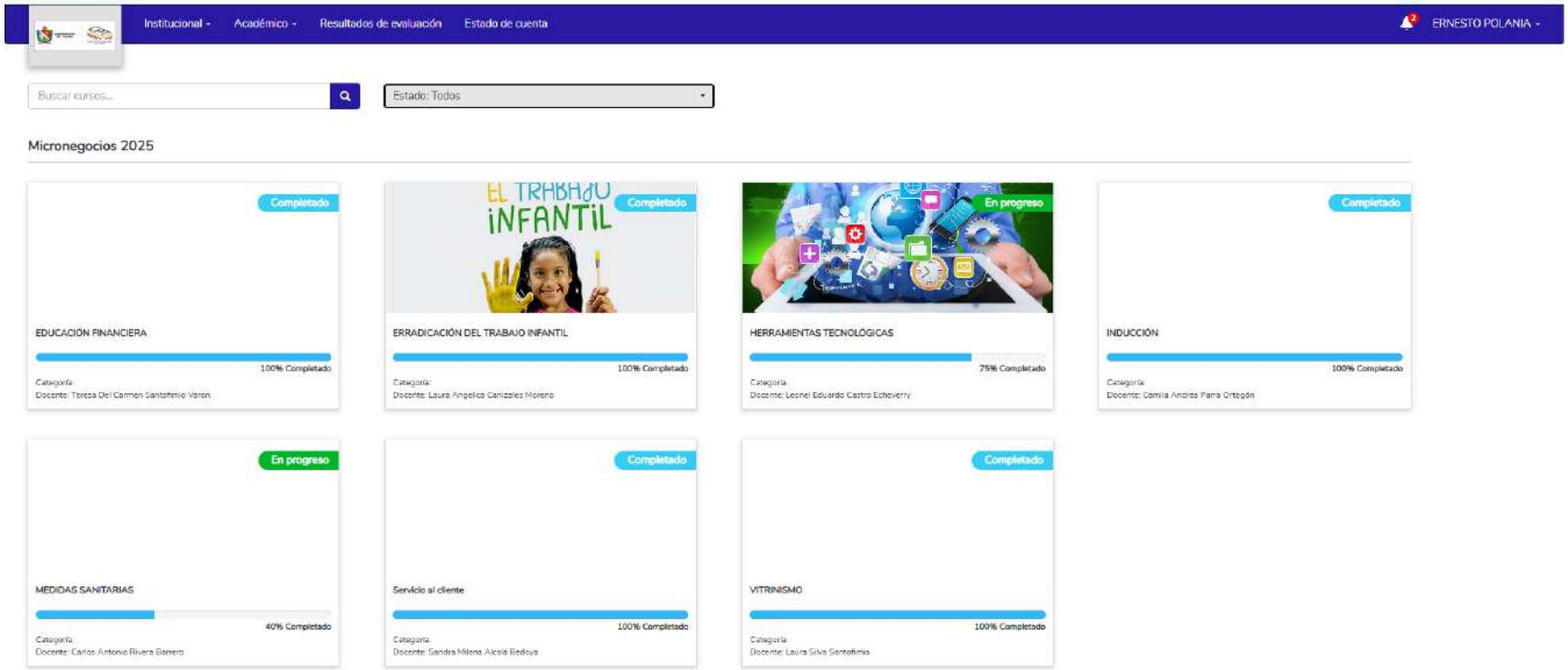
Progreso: 83%


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
Completado
EL TRABAJO INFANTIL
ERRADICACIÓN DEL TRABAJO INFANTIL
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Angelica Carrizales 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

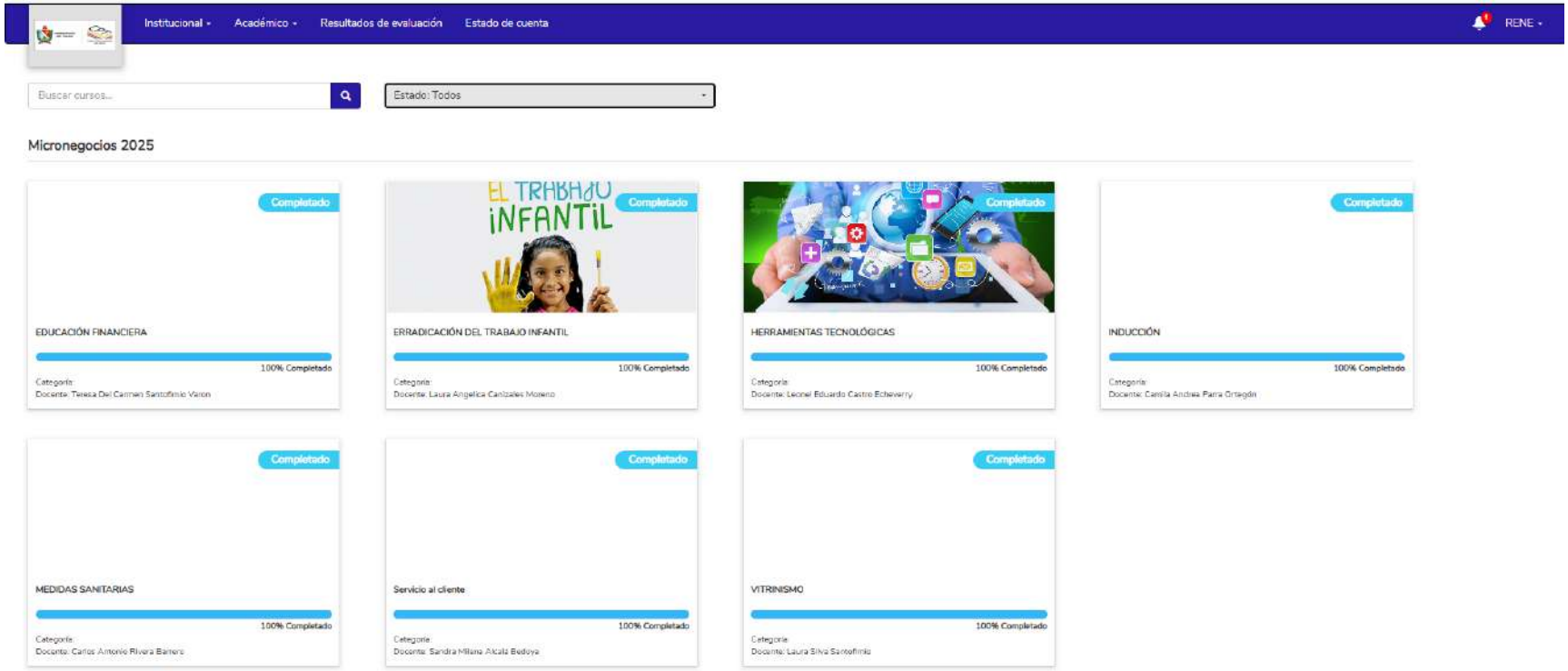
Progreso: 100%



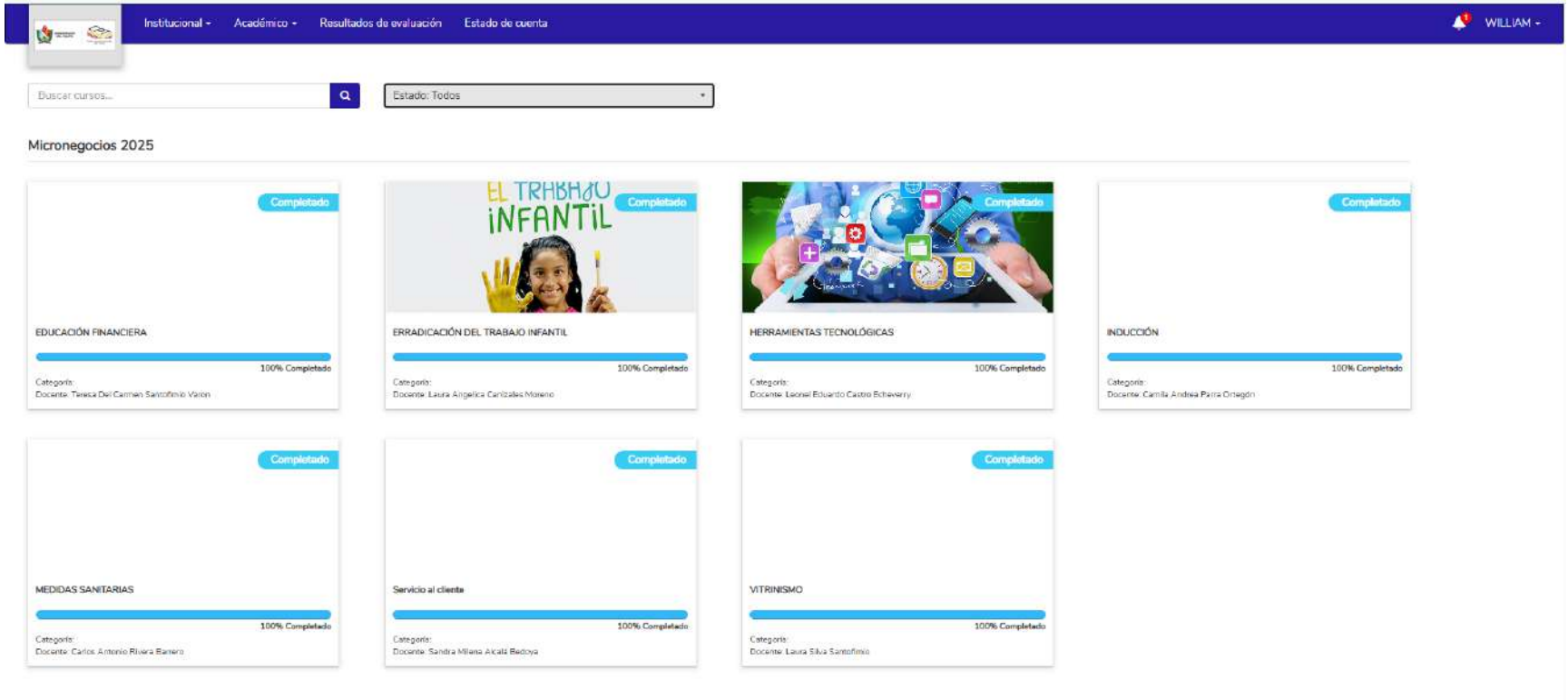
Progreso: 83%


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

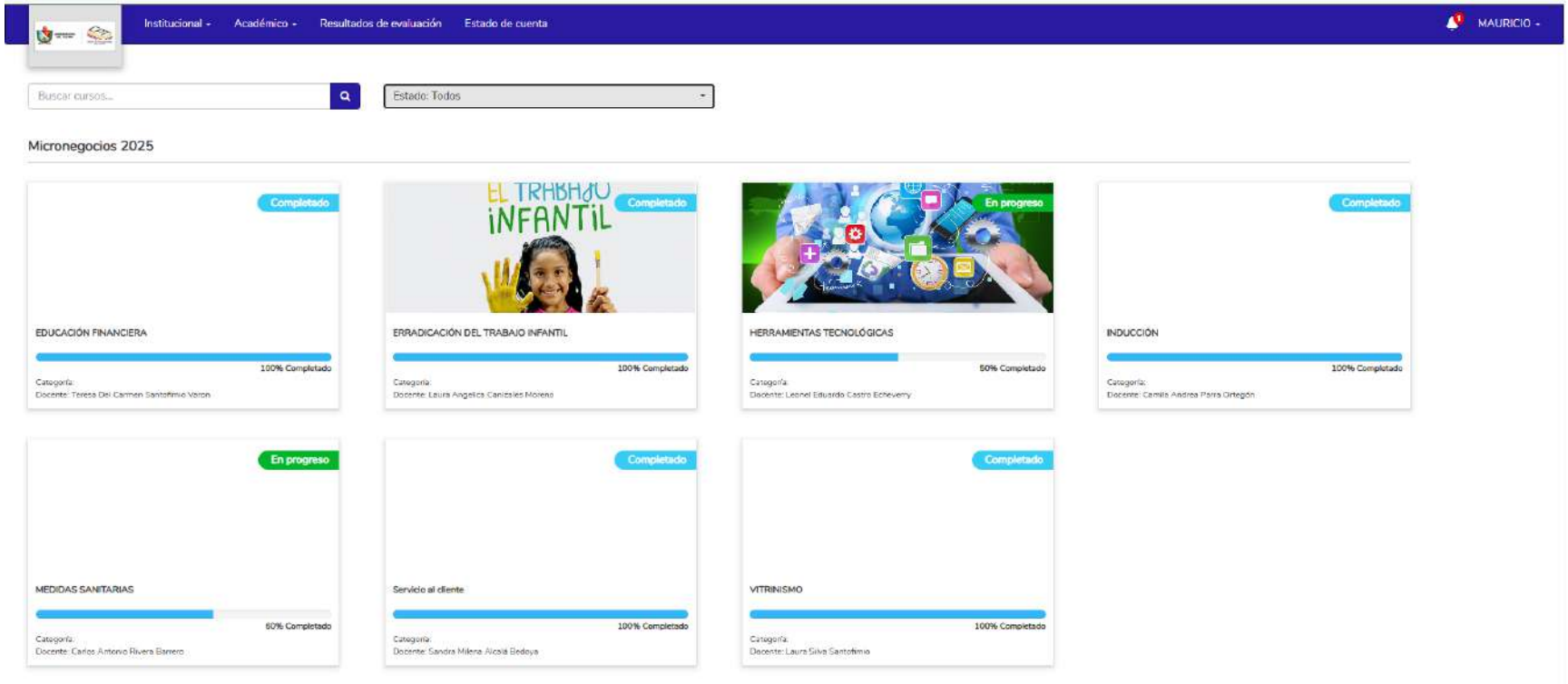
Progreso: 100%



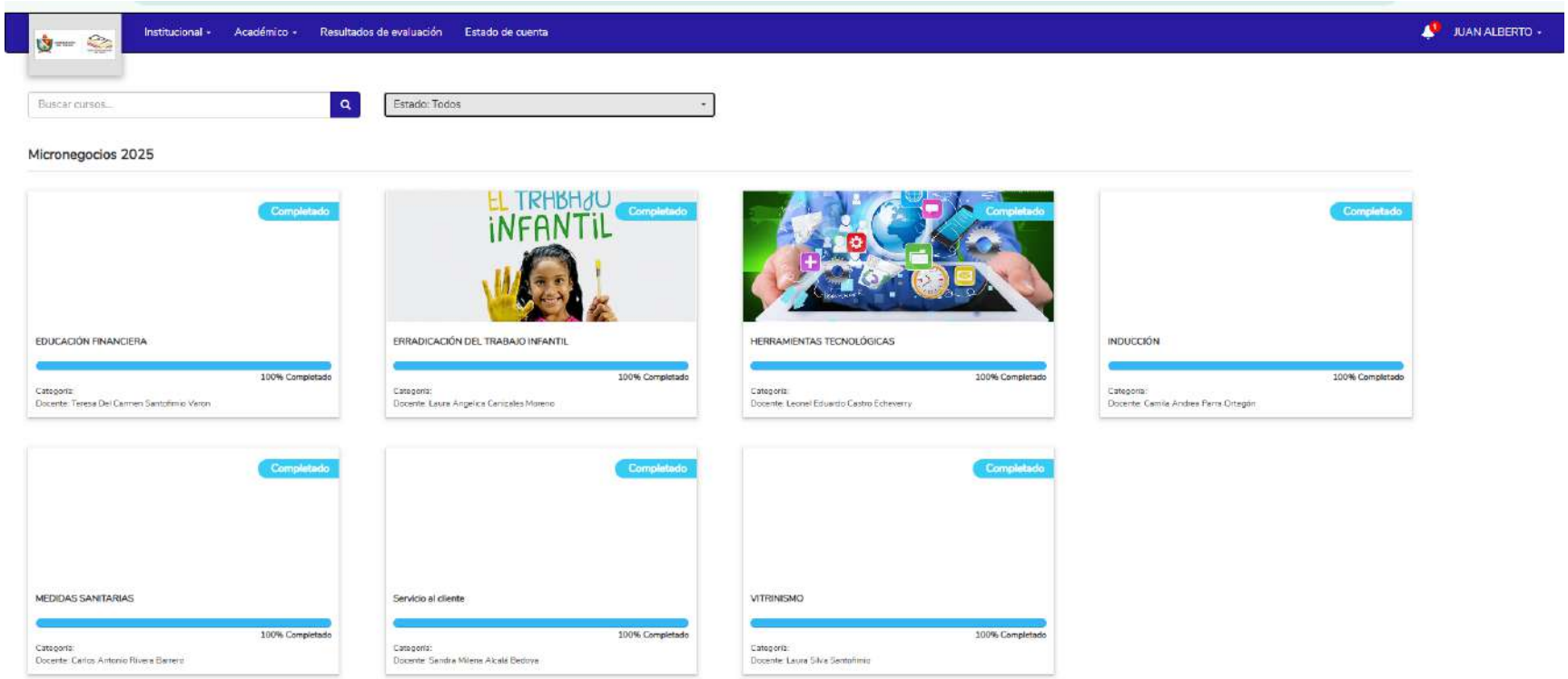
Progreso: 100%



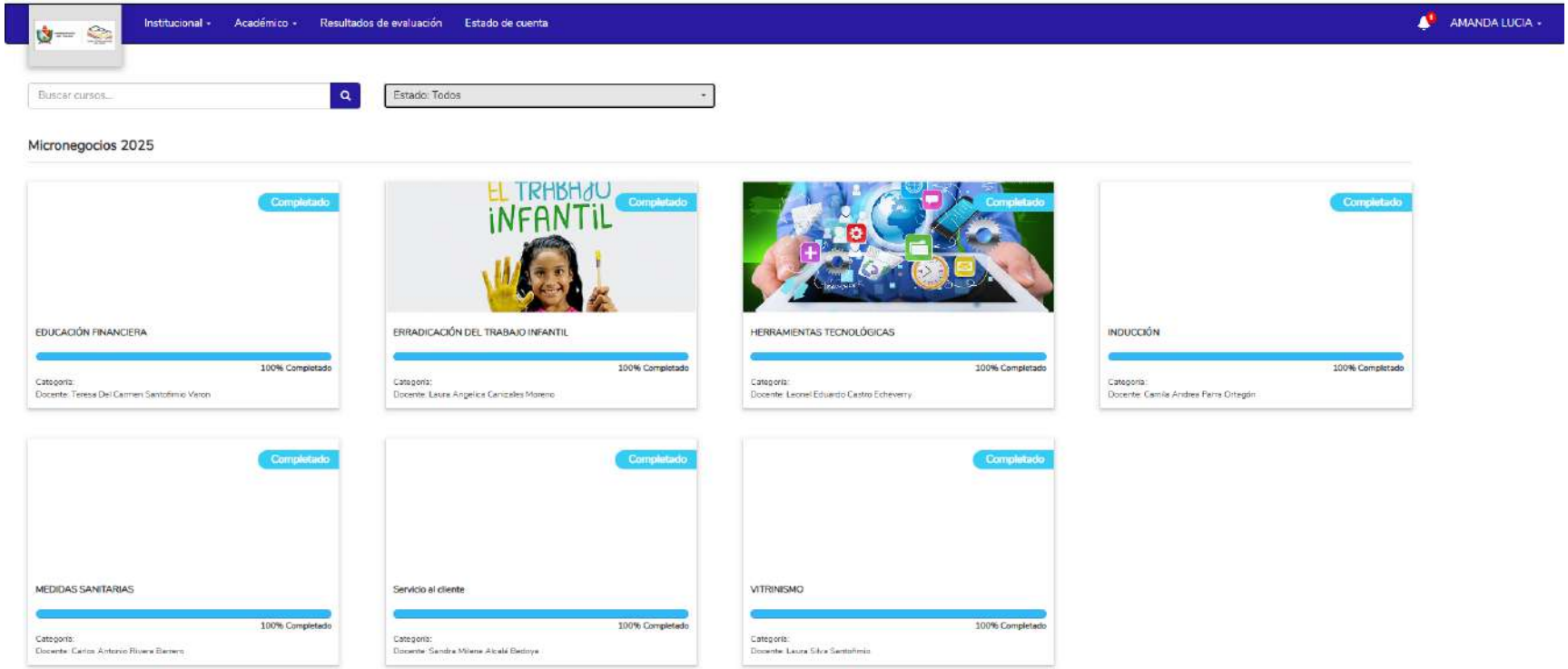
Progreso: 82%


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

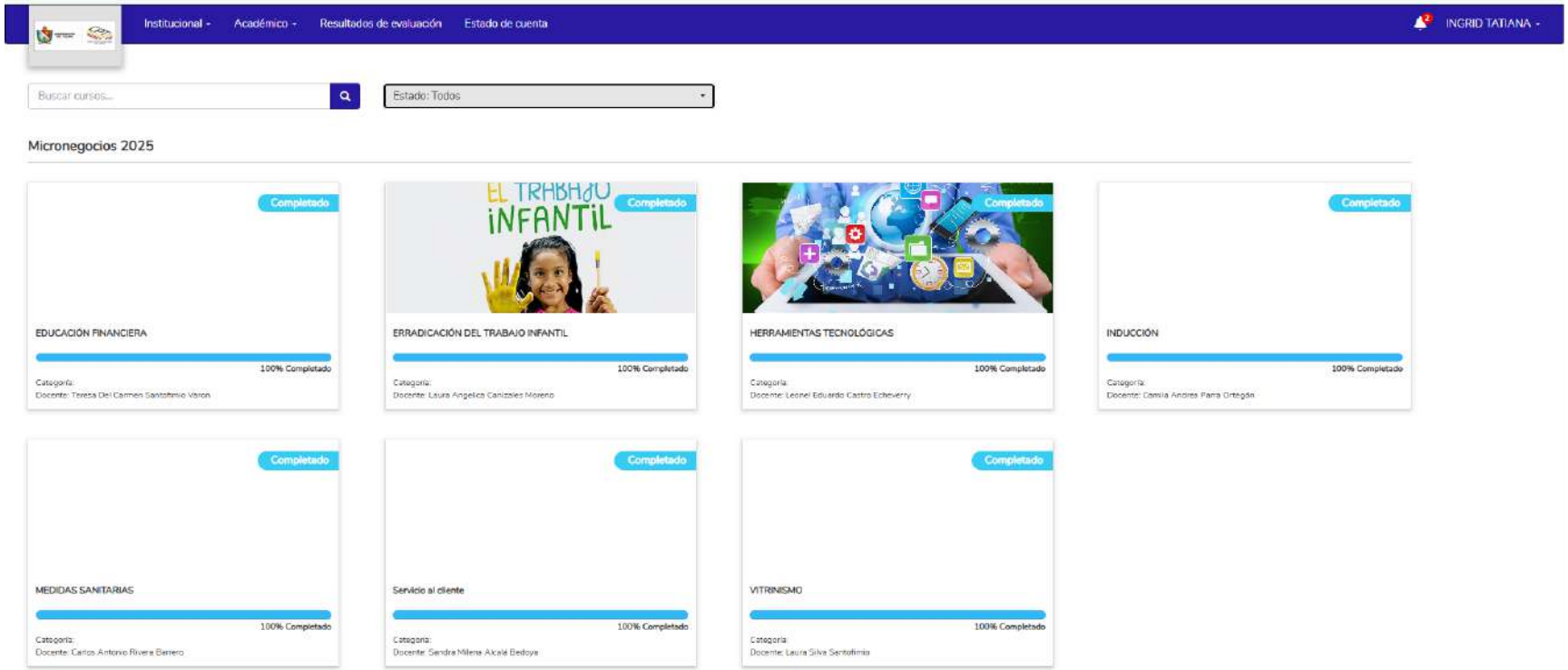
Progreso: 100%



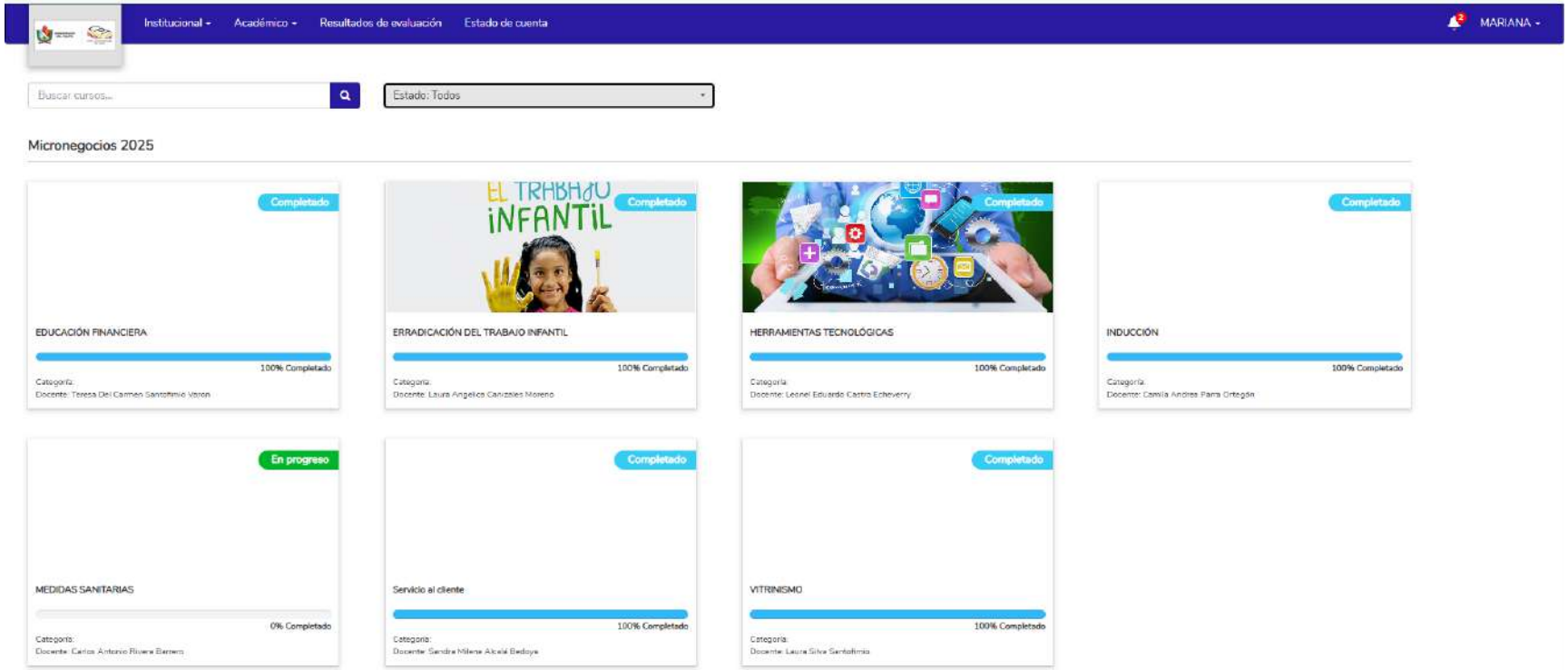
Progreso: 100%



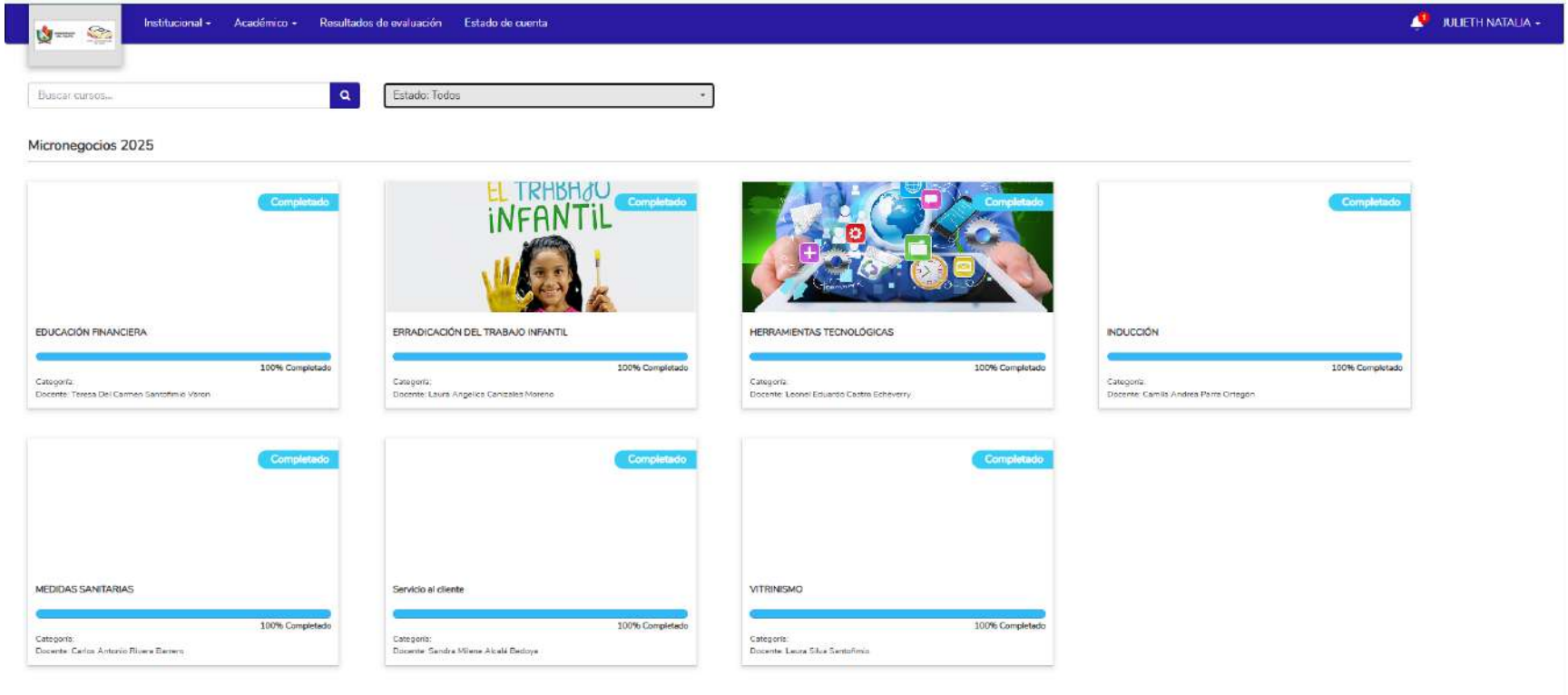
Progreso: 100%



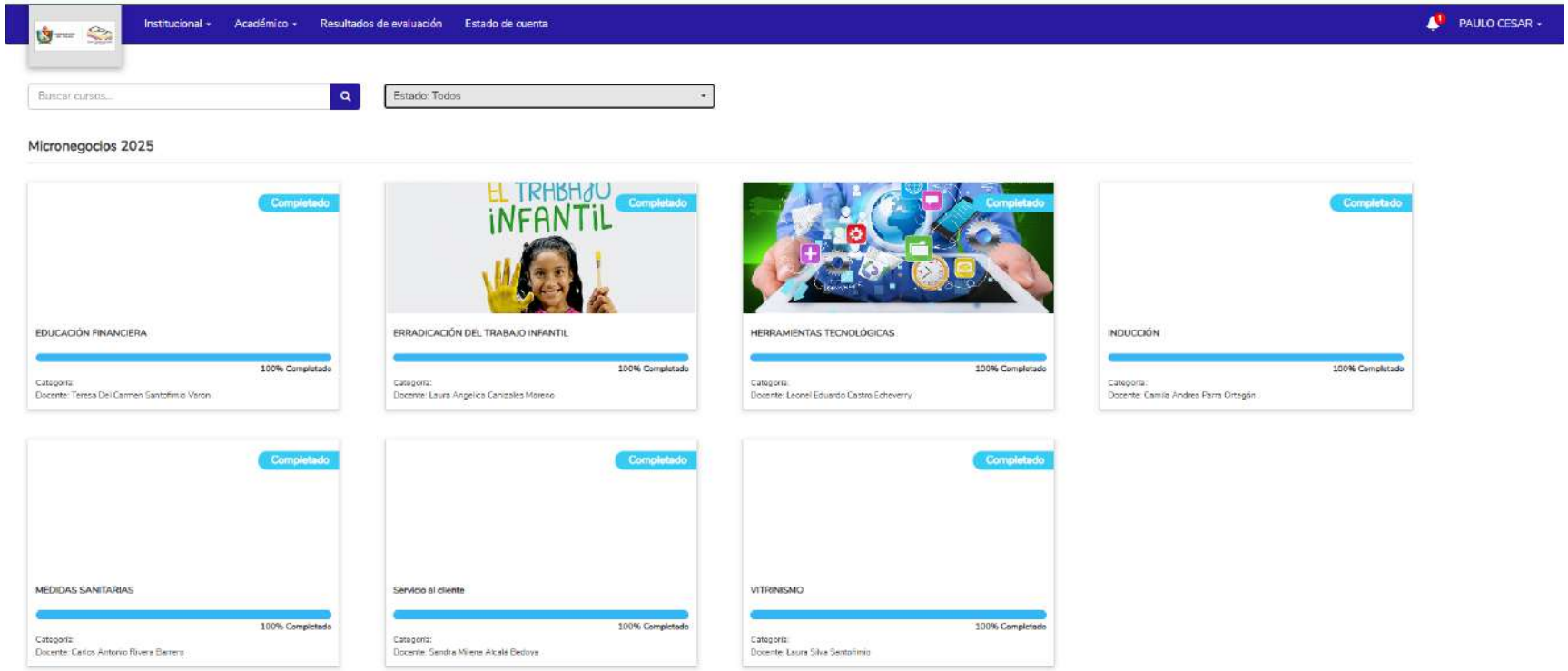
Progreso: 80%


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 Caniples 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

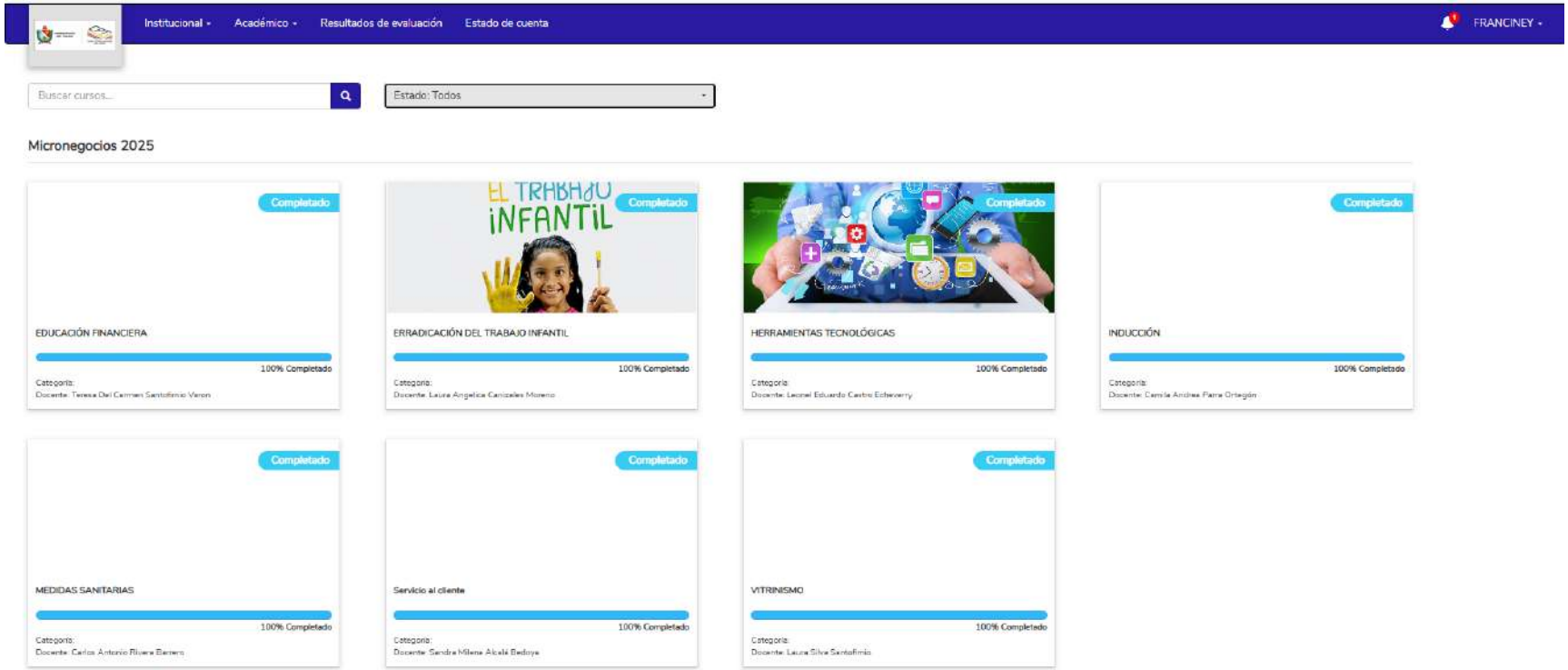
Progreso: 100%



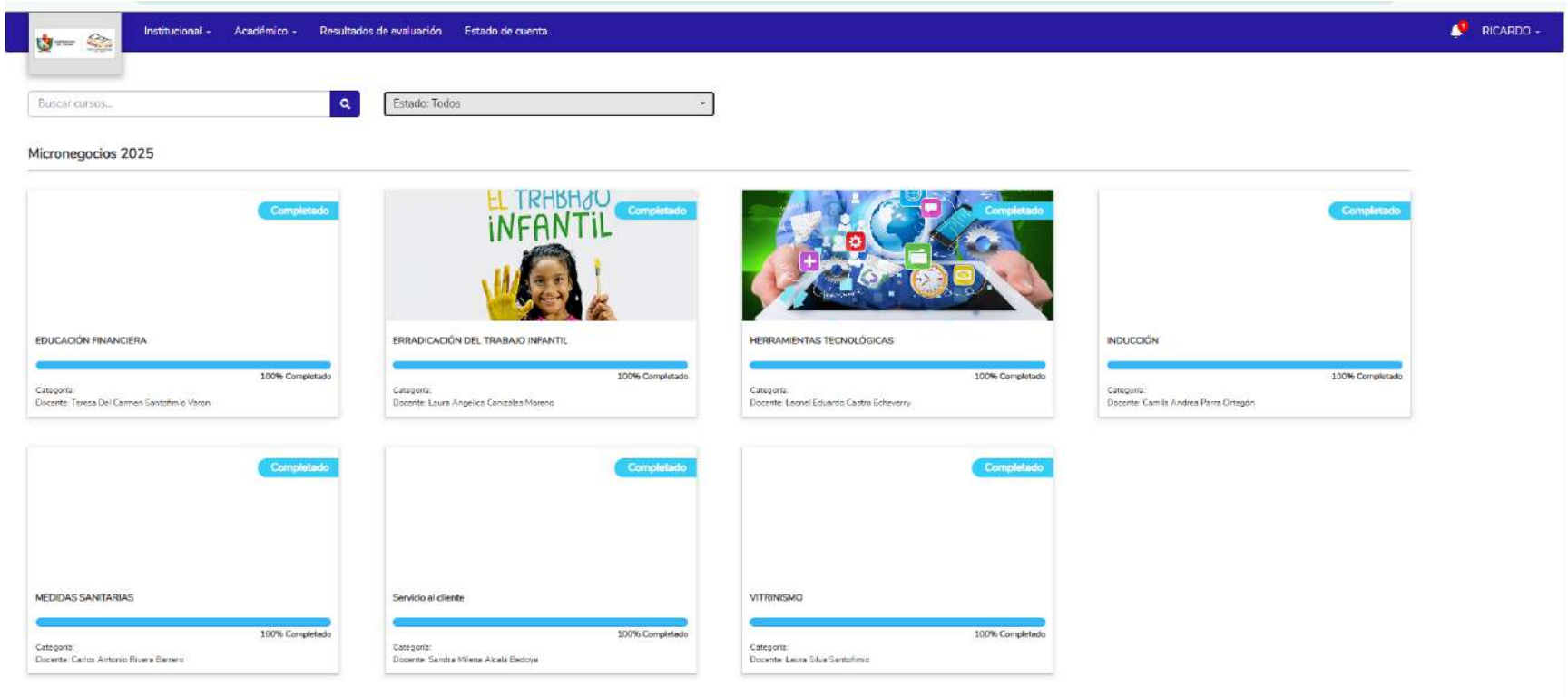
Progreso: 100%



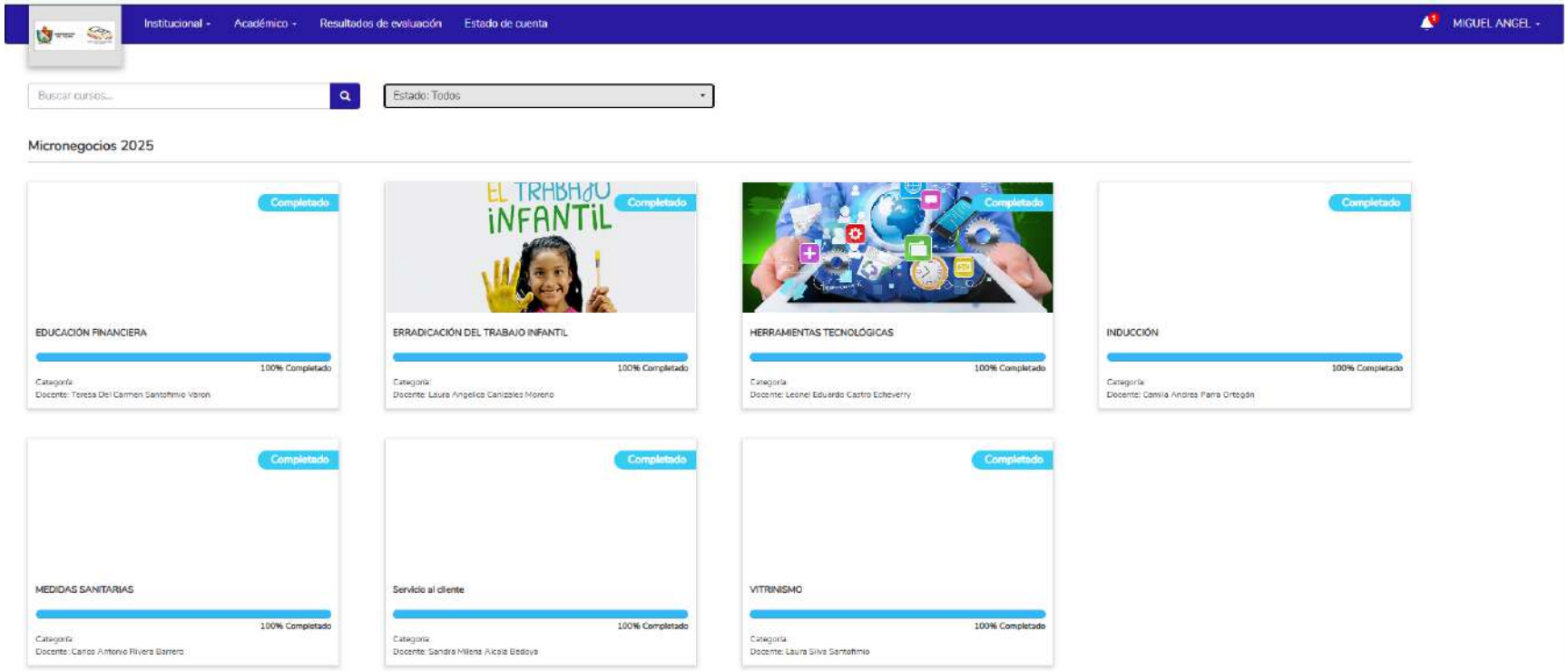
Progreso: 100%



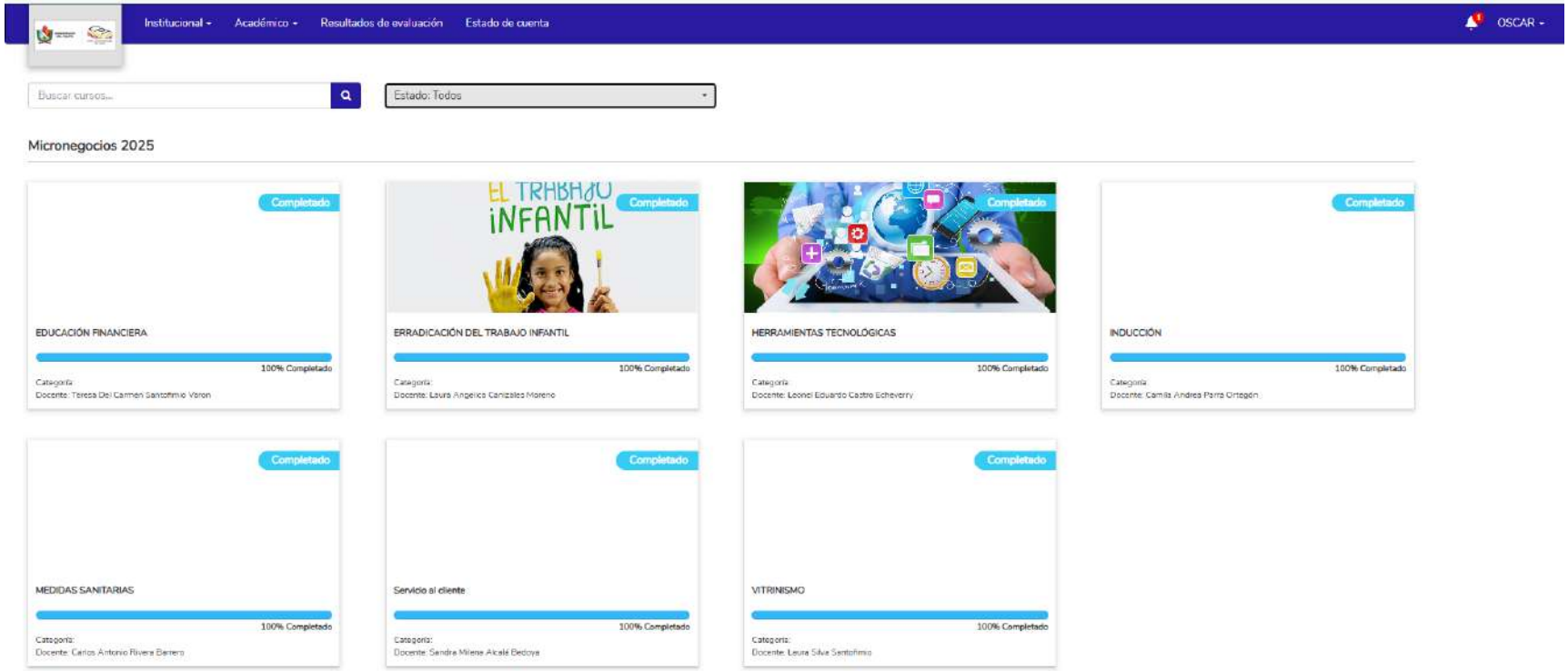
Progreso: 100%



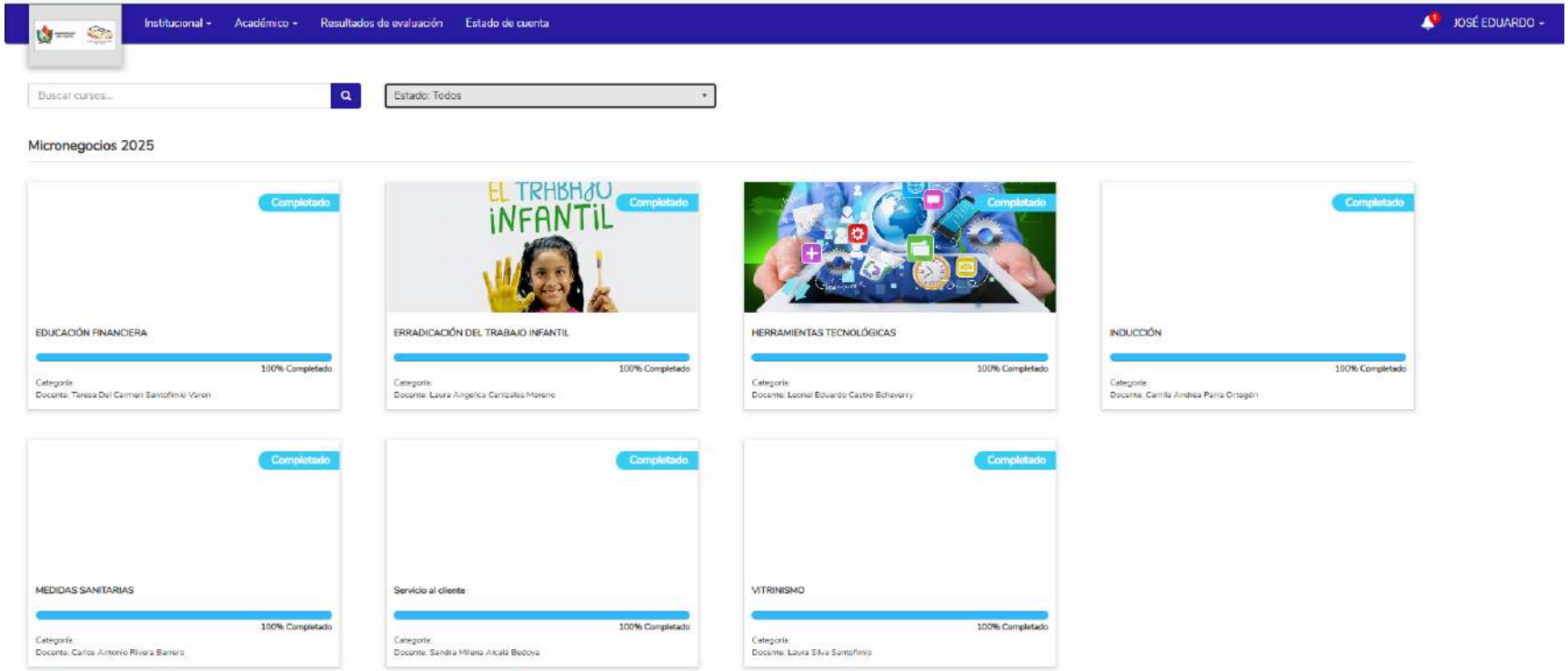
Progreso: 100%



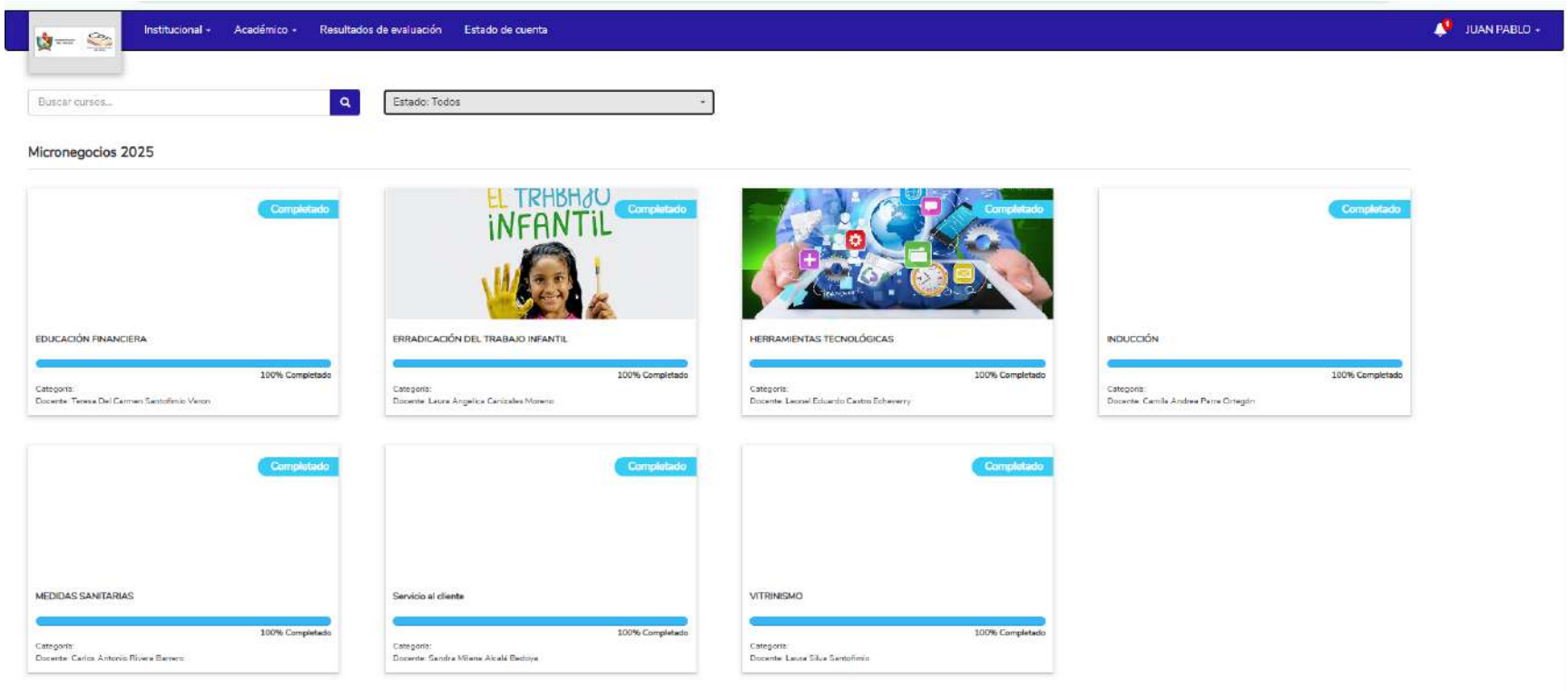
Progreso: 100%



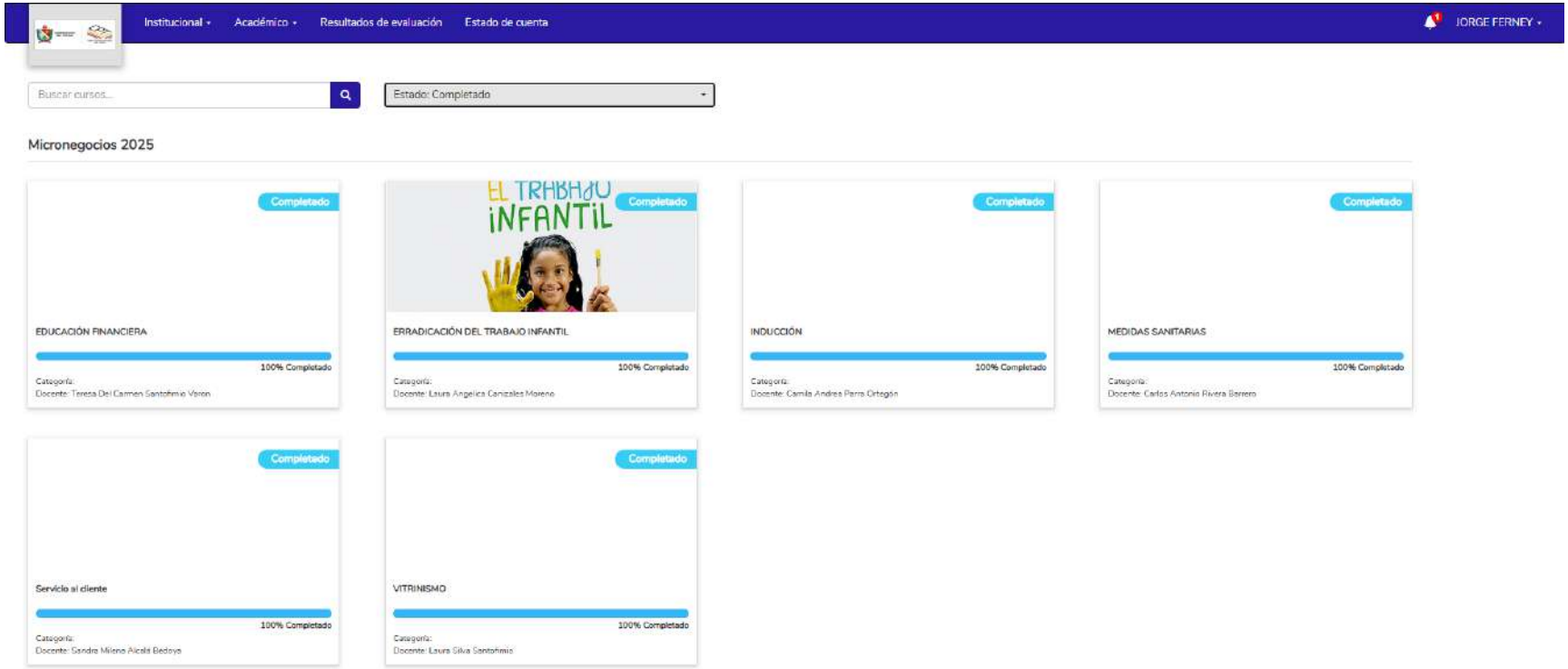
Progreso: 100%



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 Alcala Bedoya
Completado
VITRINISMO
100% Completado
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

Institucional Académico Resultados de evaluación Estado de cuenta HINERY

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 Gonzales Moreno



En progreso

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS

75% Completado

Categoría:
Docente: Leonel Eduardo Castro Echeverry

Completado

INDUCCIÓN

100% Completado

Categoría:
Docente: Camilo Andres 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 Canzales 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:

Completado

Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)

100% Completado

Categoría:

Completado

Servicio al cliente

100% Completado

Categoría:

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 Alcala 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

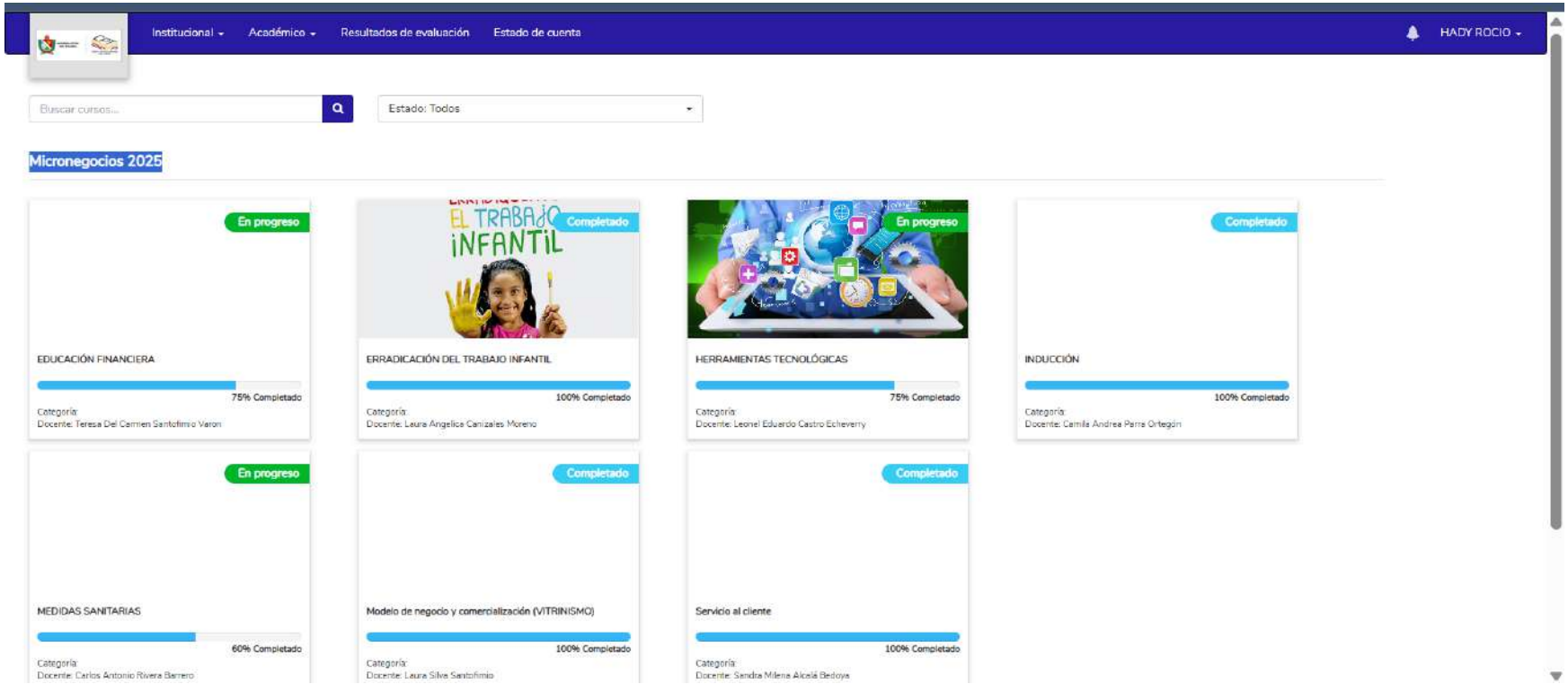
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

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
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 Perra 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

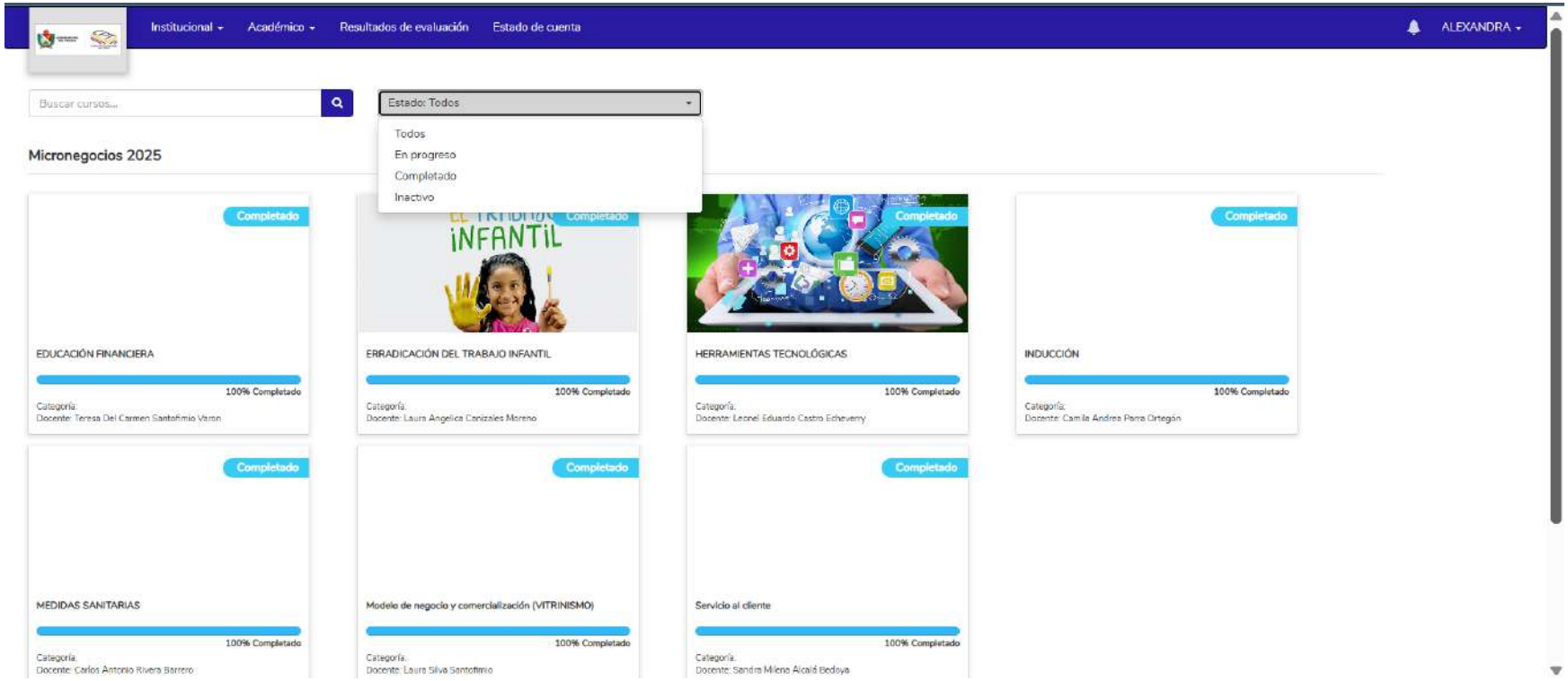
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

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
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 Pena 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 Ramos

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 Pardova

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 Canzales 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

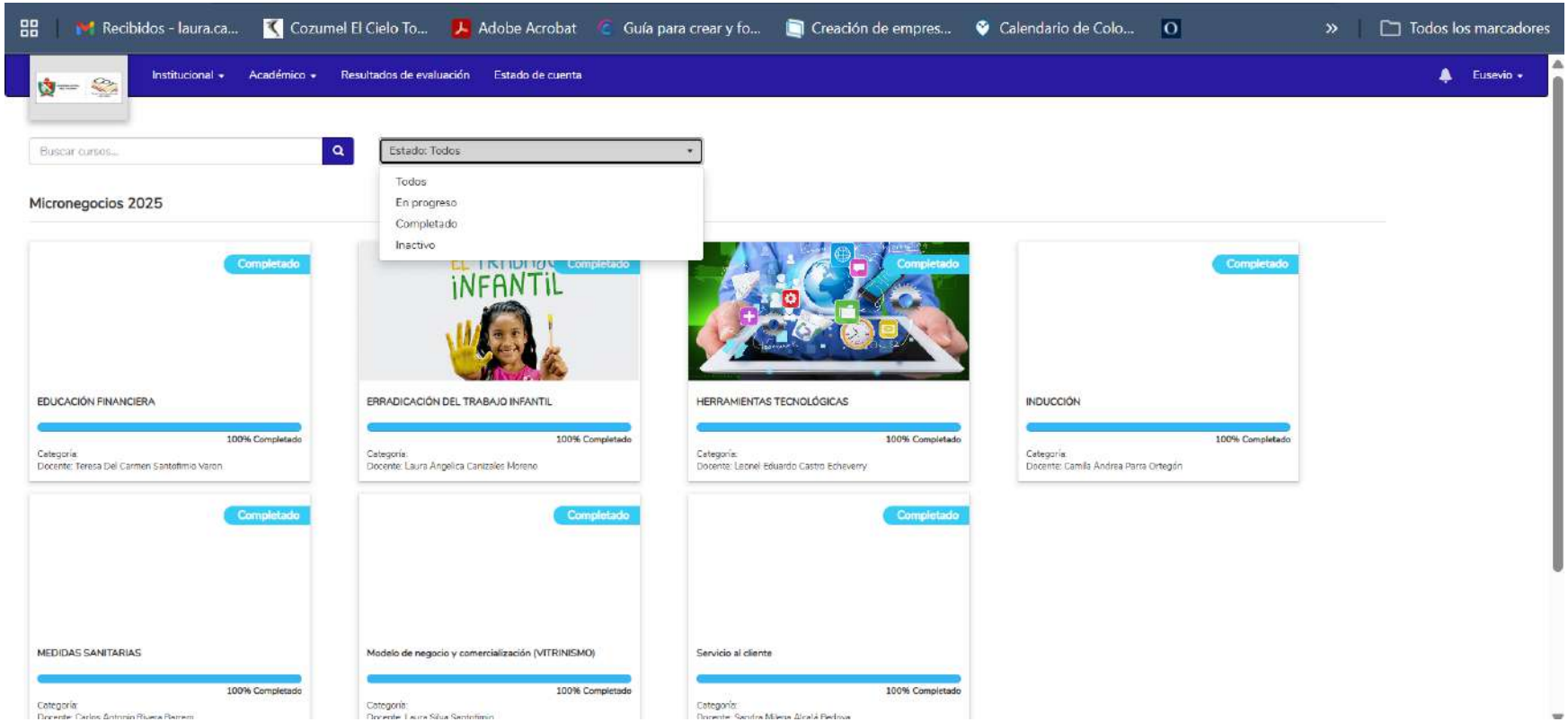
Categoría:
Docente: Laura Silva Santofimio

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
Completado
EDUCACIÓN FINANCIERA
100% Completado
Categoría:
Docente: Teresa Del Carmen Santofimio Varon
INFANTIL
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
Modelo de negocio y comercialización (VITRINISMO)
100% Completado
Servicio al cliente
100% Completado

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
María Lilia Díaz Bello	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

ANEXOS INFORME GENERAL

Anexo 12. Informe de entrega de capital semilla a los micronegocios beneficiarios

INFORME DE ENTREGA DE CAPITAL SEMILLA A LOS MICRONEGOCIOS BENEFICIARIOS

CENTRO DE PRODUCTIVIDAD REGIONAL Y DESARROLLO TECNOLÓGICO DEL TOLIMA

Abril 2026

Contenido

1. **Introducción** 4
2. **Proceso de Identificación y Diagnóstico de Necesidades** 5
3. **Tipo de capital semilla** 6
4. **Proceso de compras** 7
5. **Proceso de creación de rutas y planeación logística** 11
6. **Ejecución de la entrega de capital semilla** 13
7. **Conclusiones** 57

Contenido de Ilustraciones

Ilustración 1: Bodegaje y calibración equipos 13
Ilustración 2: Transporte del Capital Semilla 14
Ilustración 3: Entregas Municipio de Ibagué 15
Ilustración 4: Entregas Municipio de Chaparral 32
Ilustración 5: Entregas Municipio de Honda 40
Ilustración 6: Entregas Municipio de Rioblanco 47
Ilustración 7: Capacitación grupal municipio de Rioblanco 54
Ilustración 8: Entregas Municipio de Venadillo 55

Contenido de Tablas

Tabla 1: Distribución de entregables asignados a los micronegocios 6
Tabla 2: Características mínimas Kit 1 8
Tabla 3: Características mínimas Kit 2 8
Tabla 4: Características mínimas Kit 3 9
Tabla 5: Cantidades Totales de cada componente 10
Tabla 6: Fechas de entrega 12

1. Introducción

En el marco del proceso de fortalecimiento de micronegocios tipo tienda en el departamento del Tolima, se desarrolló la estrategia de entrega de capital semilla en especie a los tenderos beneficiarios, como una acción orientada a responder de manera concreta a las necesidades priorizadas durante el diagnóstico técnico realizado en territorio. Esta intervención se concibió como un mecanismo de apoyo para mejorar las condiciones operativas, comerciales y funcionales de los establecimientos, facilitando la modernización de los puntos de venta y fortaleciendo su capacidad de respuesta frente a las exigencias del mercado local.

La entrega de capital semilla no correspondió a una asignación generalizada de elementos, sino a un proceso técnico y diferenciado, sustentado en la identificación previa de brechas en equipamiento, almacenamiento, exhibición, control de ventas, gestión de inventarios y abastecimiento. En este sentido, la dotación fue definida a partir de la realidad particular de cada unidad productiva, buscando que los recursos entregados respondieran de manera pertinente a las condiciones de operación y a las oportunidades de mejora identificadas durante las visitas de caracterización.

De manera complementaria, el proceso implicó una articulación técnica, administrativa y logística que incluyó la validación de necesidades, la definición de kits predeterminados, la reconfirmación telefónica con los beneficiarios, la planeación de compras, el análisis de cotizaciones, la programación de rutas de entrega y la ejecución en territorio. Esta articulación permitió garantizar la trazabilidad del proceso, la eficiencia en la utilización de los recursos y la pertinencia de los elementos suministrados.

El presente informe expone de manera estructurada el desarrollo de la entrega de capital semilla a los tenderos beneficiarios, integrando como ejes principales el sustento técnico derivado del diagnóstico de necesidades, el proceso de compra de los bienes, la planeación logística y la creación de rutas para la entrega, así como los principales resultados alcanzados en el marco de esta actividad.

2. Proceso de Identificación y Diagnóstico de Necesidades

El proceso de identificación de necesidades se llevó a cabo a través de una serie de visitas in situ a los micronegocios beneficiarios, en las cuales se realizaron entrevistas directas con los tenderos y se observó el funcionamiento de cada unidad productiva. En esta fase, además de recoger información sobre el tipo de establecimiento, productos, volumen de ventas y organización interna, se verificaron las condiciones operativas del negocio y las necesidades de fortalecimiento identificadas previamente en el formulario de inscripción.

Las visitas fueron una parte fundamental del proceso de diagnóstico, pues permitieron corroborar las necesidades expresadas en los formularios y ajustar las opciones de capital semilla según las características específicas de cada tienda. Durante estas visitas, los beneficiarios pudieron seleccionar los elementos más pertinentes a sus realidades operativas, comerciales y logísticas. Las opciones iniciales consideradas para los kits fueron:

- **Kit 1:** Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero.
- **Kit 2:** Dos (2) mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro, ocho (8) sillas plásticas, dos (2) estanterías tipo góndola y una (1) balanza electrónica.
- **Kit 3:** Dos (2) mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro, ocho (8) sillas plásticas, una (1) estantería tipo góndola, una (1) estantería tipo fruver, ocho (8) canastillas plásticas y una (1) balanza electrónica.

Sin embargo, durante las visitas de diagnóstico y la validación territorial, surgieron necesidades adicionales, especialmente en lo relacionado con el abastecimiento de productos. Algunos micronegocios presentaron escasez crítica de inventario, lo que dificultaba su capacidad de venta, por lo que se identificó como una prioridad la entrega de surtido de productos básicos.

La identificación de estas necesidades permitió definir una estrategia de capital semilla orientada a tres ejes fundamentales:

- Fortalecimiento de la infraestructura y organización del punto de venta, mejorando el mobiliario y el equipamiento del negocio.
- Modernización del negocio mediante herramientas tecnológicas (como sistemas POS y balanzas electrónicas), lo cual ayudó a mejorar la gestión de ventas y el control de inventarios.
- Optimización de la logística y el abastecimiento, con la entrega de surtido de productos, que permitió a los tenderos mejorar sus niveles de inventario y, por ende, aumentar sus ventas.

Esta estrategia garantizó que el capital semilla se destinara a elementos con utilidad práctica y alto impacto directo en la operación del negocio, lo cual permitió mejorar la competitividad de los micronegocios beneficiarios de manera inmediata.

Los entregables consistieron en kits de equipamiento y surtido de productos, de acuerdo con las necesidades identificadas en el proceso de diagnóstico. Para cada micronegocio, se definió un kit ajustado a su perfil y necesidades, lo que permitió que la entrega de capital semilla tuviera un impacto directo en el fortalecimiento de las operaciones comerciales.

La validación de los kits se realizó a través de la firma del acta de compromiso, donde los beneficiarios se comprometieron a asistir a los cursos de formación y a utilizar los recursos entregados exclusivamente para el fortalecimiento de sus operaciones.

3. Tipo de capital semilla

A partir del diagnóstico y de la validación con los beneficiarios, se definieron kits predeterminados de capital semilla, estructurados con criterios técnicos, comerciales y logísticos. Estos kits permitieron organizar el proceso de compra y entrega, facilitando la estandarización de componentes y la asignación ordenada de los bienes.

La distribución de los kits entregados a los 150 micronegocios fue la siguiente:

Tabla 1: Distribución de entregables asignados a los micronegocios

Tipo de entregable	Número de micronegocios	Participación (%)
Kit 1	29	19,3 %
Kit 2	35	23,3 %
Kit 3	47	32,0 %
Surtido	39	25,3 %
Total	**150**	**100 %**

Fuente: Elaboración Propia

Los kits definidos fueron los siguientes:

- **Kit 1:** Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero.
- **Kit 2:** Dos (2) mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro, ocho (8) sillas
- plásticas, dos (2) estanterías tipo góndola y una (1) balanza electrónica.
- **Kit 3:** Dos (2) mesas plásticas de 72x72 con tapón de centro, ocho (8) sillas plásticas, una (1) estantería tipo góndola, una (1) estantería tipo fruver, ocho (8) canastillas plásticas y una (1) balanza electrónica.
- **Kit 4:** Surtido

Durante las visitas de diagnóstico, se llevó a cabo la firma del acta de compromiso por parte de los tenderos, en la cual se establecieron los compromisos de uso exclusivo del capital semilla para la mejora de sus actividades comerciales y productivas. La firma de este documento fue clave para asegurar el reconocimiento de las necesidades y la coherencia de los elementos entregados con las prioridades de cada negocio.

4. Proceso de compras

Una vez consolidadas las decisiones de asignación, se desarrolló la planeación técnica del proceso de compra, definiendo con precisión las especificaciones mínimas requeridas para cada componente. Este ejercicio permitió establecer criterios homogéneos de calidad, funcionalidad, capacidad y dimensiones, que sirvieron de base para la solicitud y evaluación de cotizaciones.

Entre los componentes definidos se incluyeron estanterías metálicas tipo góndola, estanterías tipo fruver, canastillas plásticas, mesas plásticas, sillas plásticas,

balanzas electrónicas, sistemas POS y surtido. Para cada uno de estos elementos se determinaron características mínimas relacionadas con materiales, dimensiones, capacidades de carga, funcionalidades técnicas y condiciones de uso dentro del punto de venta.

Tabla 2: Características mínimas Kit 1

DETALLE	FOTO DE REFERENCIA
LAJ TODO EN UNO POS 15.6" ANDROID 11: · Sistema operativo: Android 11 · Bluetooth: versión 4.2 · Wifi: 2,4 G · Monitor de pantalla táctil de 15,6 pulgadas · Táctil capacitivo multipunto · Resolución: 1366 x 768 · Procesador: RK3566, 4 núcleos ARM Cortex-A55 a 1,8 GHz · RAM: 2 Gb · Flash emmc: 32 Gb · LAN: RJ-45 x 1: soporta 10/100 Mb · Puertos USB x 6 · Puerto serial: DB9-RS232 x 1 · Ranura para tarjeta TF x 1 · Puerto RJ11 x 1 · Salida de audio x 1, entrada de micrófono x 1 · Conector de entrada de 12V CC · Peso: neto 3,0 Kg. bruto 4,3 Kg. Puerto RJ45 Wi-Fi.	
IMPRESORA POS 58 MM Impresora USB 58mm · Diseño mejorado · Interfaz USB · Alta velocidad de impresión 90mm/sec · Vida útil del cabezal: 50 Km · Densidad de impresión 384p x línea (203DPI) · Comando de impresión compatible con Epson Esc/Pos · Diámetro de papel 57 mm · Compatible con Windows, Linux y Mac · Corte papel: manual · Temperatura (0 - 45 grados) humedad (10 - 90%) · Manejo de cajón monedero · Sensor de fin de papel, sensor de apertura de cubierta · Contenido de la caja: impresora, cable de poder, cable USB, rollo de papel, manual y CD.	
CAJÓN MONEDERO JAL 240 · Cajón para efectivo · Carcasa de metal · Panel frontal metálico · Cajón interno plástico · Divisores de monedas y billetes ajustable · Bandeja de plástico ABS de alto impacto desmontable · Compartimentos para monedas 3/4/8 ajustable · 3 Compartimentos para billetes · Modos de apertura: 3/desde el sistema/con llave manual/pin de seguridad · Cable RJ11 · Cambio obligatorio · Bobina de liberación del cajón: admiten 12V y 24V · RJ11/12 para cualquier impresora de recibos, sistema ERC/POS · Medidas: 245 x 320 x 90 mm (ancho x largo x alto) · Peso: 2,6 Kg.	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3: Características mínimas Kit 2

DETALLE	FOTO DE REFERENCIA
Mesas plásticas blancas con medidas mínimas de 72 cm x 72 cm	
Sillas plásticas blancas con brazos	
Góndolas con medidas 1,80m de alto x 0,85m de ancho, 6 entrepaños, espaldar liso, en lámina calibre 20, terminados en pintura color blanco	
Balanza electrónica liquidadora. IBZ. RI-01. (tk rch a01). Capacidad 30 kg por 5 gr. Doble display LCD, luz blanca. Conectividad a pc vía USB. Batería recargable. Adaptador de voltaje de 6 v. Carcaza plástica. teclado en ABS. Bandeja plana en acero. Tamaño: 33.5 x 23.5 cm.	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4: Características mínimas Kit 3

DETALLE	FOTO DE REFERENCIA
Mesas plásticas blancas con medidas mínimas de 72 cm x 72 cm	
Sillas plásticas blancas con brazos	

Modulo para canastillas fruver fabricado en tubo Cold Rolled de 1” calibre 0.18. Ángulo 1*1/8, acabados en electrostática pulverizado con medidas alto: 1:50 cm, ancho: 85 cm, fondo: 50 cm y cuatro entre paños	
Canastillas plásticas verde fruver con medidas 60 cm largo, 40 cm ancho, 13 cm diámetro	
Góndolas con medidas 1,80m de alto x 0,85m de ancho, 6 entrepaños, espaldar liso, en lámina calibre 20, terminados en pintura color blanco	
Balanza electrónica liquidadora. IBZ. RI-01. (tk rch a01). Capacidad 30 kg por 5 gr. Doble display LCD, luz blanca. Conectividad a pc vía USB. Batería recargable. Adaptador de voltaje de 6 v. Carcaza plástica. teclado en ABS. Bandeja plana en acero. Tamaño: 33.5 x 23.5 cm.	

Fuente: Elaboración Propia

Se consolidó la información necesaria para definir con precisión las cantidades finales por componente a adquirir, asegurando que cada bien cumpliera con las especificaciones técnicas definidas en el diagnóstico y respondiera a las necesidades específicas de cada beneficiario. Esta consolidación permitió organizar de manera eficiente las compras, garantizando que los recursos entregados fueran pertinentes y adecuados a las condiciones operativas de cada micronegocio.

Tabla 5: Cantidades Totales de cada componente

COMPONENTE	CANTIDAD
Mesas	164
Sillas	656
Estantería tipo góndola	117
Estantería tipo Fruver	47

Canastillas	376
Balanzas	82
Sistema POS	64
Balanzas	191
Surtido	54

Fuente: Elaboración Propia

Una vez determinadas las especificaciones técnicas de los elementos a entregar, se inicia el proceso de comunicación con los proveedores con el fin de asegurar que los bienes adquiridos cumplieran con los requerimientos establecidos. Este proceso se llevó a cabo bajo un presupuesto máximo de $2.000.000 por beneficiario, lo que garantizó que cada micronegocio recibiera los recursos necesarios para mejorar sus condiciones comerciales y operativas sin exceder los límites financieros establecidos.

El proceso de compra del capital semilla se desarrolló con base en criterios de transparencia, eficiencia y cumplimiento técnico. Una vez definidas las cantidades y especificaciones por componente, se procedió a establecer comunicación con los proveedores para solicitar las cotizaciones correspondientes. El objetivo fue seleccionar a los proveedores con un equilibrio adecuado entre calidad, costo y capacidad de respuesta logística. Este proceso permitió que las entregas fueran realizadas en tiempo y forma, garantizando la coherencia con las necesidades identificadas durante el diagnóstico.

En este marco, la adquisición de los elementos no se limitó a una revisión económica, sino que incorporó un análisis funcional de los bienes, considerando su utilidad dentro del micronegocio, la durabilidad esperada y su contribución al fortalecimiento de la operación comercial. Esta orientación permitió que el proceso de compra mantuviera coherencia con los hallazgos del diagnóstico y con los objetivos de sostenibilidad del proyecto.

5. Proceso de creación de rutas y planeación logística

La planeación logística de la entrega exigió la estructuración de rutas organizadas por municipio, considerando la localización de los beneficiarios, la concentración territorial de las entregas, las condiciones de acceso, la tipología de los kits

asignados y la necesidad de optimizar tiempos, desplazamientos y recursos de transporte.

La creación de rutas se apoyó en la información consolidada durante el diagnóstico y en la validación telefónica posterior, lo que permitió actualizar direcciones, confirmar disponibilidad de los beneficiarios y reconocer particularidades logísticas que debían ser tenidas en cuenta antes de la distribución. Bajo este criterio, las rutas se organizaron agrupando los puntos de entrega por cercanía geográfica, facilidad de acceso y volumen de carga, favoreciendo una secuencia operativa más eficiente.

Este proceso resultó especialmente importante en municipios donde coexistían zonas urbanas, sectores periféricos y puntos de difícil acceso, lo que exigió una programación diferenciada y flexible. En consecuencia, la planeación de rutas no solo buscó facilitar la entrega material de los bienes, sino también reducir riesgos de reprogramación, minimizar desplazamientos innecesarios y garantizar una cobertura efectiva en cada territorio intervenido.

Así mismo, la creación de rutas permitió coordinar de manera más precisa los cronogramas de entrega, el cargue y descargue de elementos, la asignación de vehículos y el acompañamiento del equipo técnico y logístico. Esta organización fortaleció la trazabilidad del proceso y mejoró la eficiencia operativa de la actividad.

Tabla 6: Fechas de entrega

MUNICIPIO	TIPO CAPITAL SEMILLA	FECHA ENTREGA
IBAGUÉ RUTA 1	Kit 3: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estantería tipo góndola + Estantería tipo Fruver + Canastillas plásticas + Balanza electrónica	26 MARZO DE 2026
	Kit 2: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estanterías tipo góndola + Balanza electrónica	
IBAGUÉ RUTA 2	Kit 3: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estantería tipo góndola + Estantería tipo Fruver + Canastillas plásticas + Balanza electrónica	27 MARZO DE 2026
	Kit 2: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estanterías tipo góndola + Balanza electrónica	
CHAPARRAL	Kit 3: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estantería tipo góndola + Estantería tipo Fruver + Canastillas plásticas + Balanza electrónica	28 MARZO DE 2026
	Kit 2: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estanterías tipo góndola + Balanza electrónica	
RIOBLANCO	Kit 3: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estantería tipo góndola + Estantería tipo Fruver + Canastillas plásticas + Balanza electrónica	30 MARZO DE 2026
	Kit 2: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estanterías tipo góndola + Balanza electrónica	

HONDA	Kit 3: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estantería tipo góndola + Estantería tipo Fruver + Canastillas plásticas + Balanza electrónica	31 MARZO DE 2026
	Kit 2: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estanterías tipo góndola + Balanza electrónica	
IBAGUÉ	Kit 4: Surtido	06 ABRIL DE 2026
IBAGUÉ	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero	07 ABRIL DE 2026
	Kit 4: Surtido	
HONDA Y VENADILLO	Kit 4: Surtido	08 ABRIL DE 2026
CHAPARRAL	Kit 4: Surtido	09 ABRIL DE 2026
HONDA Y VENADILLO	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero	10 ABRIL DE 2026
	Kit 2: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estanterías tipo góndola + Balanza electrónica	
	Kit 3: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estantería tipo góndola + Estantería tipo Fruver + Canastillas plásticas + Balanza electrónica	
CHAPARRAL Y RIOBLANCO	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero	11 ABRIL DE 2026
	Kit 2: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estanterías tipo góndola + Balanza electrónica	
	Kit 3: Mesas plásticas + sillas plásticas + Estantería tipo góndola + Estantería tipo Fruver + Canastillas plásticas + Balanza electrónica	
RIOBLANCO	Kit 1: Equipo POS todo en uno, impresora POS y cajón monedero	13 ABRIL DE 2026

Fuente: Elaboración Propia

6. Ejecución de la entrega de capital semilla

La entrega del capital semilla se desarrolló conforme a la planeación previamente establecida, articulando la disponibilidad de los proveedores, la organización logística del transporte y la confirmación individual de los beneficiarios. Durante esta fase se verificó el estado de los elementos, se controló el cargue y la distribución de los bienes y se aseguró que cada beneficiario recibiera el kit o componente definido para su negocio.

Durante esta fase se revisó cuidadosamente el estado físico y funcional de los elementos adquiridos, con el fin de asegurar que estuvieran en buenas condiciones y que correspondieran a las características previamente definidas. Esta verificación permitió confirmar que los bienes estuvieran completos, sin daños visibles y aptos para ser entregados a los beneficiarios, procurando que cada elemento respondiera realmente a las necesidades identificadas en el proceso.

Ilustración 1: Bodegaje y calibración equipos



Fuente: Archivo Digital del CPT

Asimismo, se hizo seguimiento al proceso de cargue, verificando que los elementos fueran organizados y manipulados de manera adecuada antes de su despacho. Este control fue importante para evitar confusiones en las cantidades, prevenir daños durante el transporte y asegurar que la entrega se realizara de forma ordenada, segura y acorde con la planeación logística establecida.

Ilustración 2: Transporte del Capital Semilla



Fuente: Archivo digital CPT

La ejecución de la entrega permitió materializar el vínculo entre el diagnóstico técnico y la acción de fortalecimiento, al traducir las necesidades previamente identificadas en apoyos concretos para la mejora del punto de venta, la conservación de productos, la atención al cliente, la organización del inventario, la movilidad comercial y la gestión administrativa del negocio.

Durante las visitas de entrega de capital semilla, además de la entrega de los elementos asignados a cada micronegocio, se realizó la entrega del sticker distintivo del proyecto, con el propósito de que los beneficiarios pudieran identificarse como participantes del proceso de fortalecimiento a tenderos liderado por la Gobernación del Tolima. Este elemento permitió visibilizar la vinculación de cada unidad productiva al programa y fortalecer el sentido de pertenencia frente a la estrategia institucional.

De manera complementaria, se hizo entrega del diploma de certificación de asistencia a las formaciones, como reconocimiento al cumplimiento del proceso de capacitación desarrollado en el marco del proyecto. Asimismo, se entregó la cartilla digital de apoyo a las formaciones, concebida como una herramienta práctica para que los beneficiarios pudieran reforzar los contenidos abordados y aplicar los aprendizajes en la gestión diaria de sus micronegocios.

Adicionalmente, se realizó la firma del acta de entrega por parte de cada beneficiario, documento mediante el cual se dejó constancia formal de la recepción de los elementos entregados, verificando la conformidad frente al capital semilla asignado y garantizando la trazabilidad y soporte documental del proceso de entrega. (**Ver Anexo 1. Actas de entrega de capital semilla**)

Ilustración 3: Entregas Municipio de Ibagué

ALBA NELLY CAICEDO DE VELASQUEZ





ALEJANDRO LOZANO MACHADO





AMANDA LUCIA CHAVEZ







ANA JOAQUINA TAPIERO





ANA SILVIA GARCÍA





AYDA CIELO CAMPOS RAYO




BLANCA DORA MONTEALEGRE DE RAMIREZ





BLANCA INÉS VALENCIA PERDOMO





CARLOS ALBERTO ROA RODRÍGUEZ





CLAUDIA ROCÍO TORRES LÓPEZ




CONSUELO VELASQUEZ PARRA




DANNA CAMILA ACOSTA MORENO




DARCY GARCIA VEGA





DOLFENIA ESCOBAR




ERNESTO POLANIA HURTADO




ESNEDA CORTAZAR VARGAS




FRANCISNEY RUBIO CALEÑO





GLADIS VARGAS






JENNIFER ALEXANDRA TRUJILLO MARTÍNEZ







JOSÉ ADALBER BRIÑEZ OVIEDO




JOSE ALFONSO MENESES ROMERO






JOSÉ FERNANDO ZAPATA TORRENTE






JOSÉ QERUBIN SAAVEDRA AVILA





JUAN ALBERTO PAREDES LIZARAZO



LAURA XIMENA RONDÓN VELASQUEZ



LIBIA INES CARDONA MONTOYA



LUISA FERNANDA CUELLAR MENESES



LUISA FERNANDA MEDINA DUARTE





LUZ MARINA CHIVATA SÁNCHEZ




LUZ MELIDA CANO RUIZ






LUZ MERY PERDOMO BASTO





MARIA ANGELICA MARIN GOMEZ




MARÍA CAMILA GALINDO MORENO





MARÍA LUCEL GAITA TAPIERO





MARÍA MARNELLY MORALES VELEZ






MARIA RUBIELA CASAS LEON






MARIANA FALLAS VILLANUEVA




MARISOL TAPIERO VAQUIRO






MARTHA EDIT GALINDO VARON




MAURICIO CARVAJAL





MAYERLY RODRÍGUEZ OCAMPO





MIRNA STELLA ECHAVARRIA DE ALDANA




NELLY SUAREZ JAIMES







NINFA CAICEDO MÉNDEZ





NUBIA PEREZ




NURY JOHANA APONTE HERNÁNDEZ








OLGA LUCIA LEITON MORENO





PABLO ENRIQUE SARMIENTO





PAOLA ANDREA LAVERDE LÓPEZ




RENE GAITA TAPIERO






ROBINSON CASTILLO BARRANTES




ROCÍO BRIGIT ANGEL MARTÍNEZ




SANDRA ELENA OCHOA




SANDRA PATRICIA VELASQUEZ





SILVIA YORELY ROJAS BARRERO




WILMAR BURBANO BAMBAGUE





YALEXI JOHANNA LEAL MOLINA




YEINI PATRICIA SANTOS GARCIA





YENNY ANDREA RUIZ LOMBANA




YOANA PAOLA MANRIQUE SOSA






Fuente: Archivo digital del CPT

Ilustración 4: Entregas Municipio de Chaparral

ALDEMAR SANCHEZ



ALEJANDRINA JIMENEZ JIMÉNEZ



ALEXANDRA PERDOMO GONZALEZ



AMPARO GIL SAAVEDRA






AMPARO LEYTON AYALA





ANGELICA MARIA SILVA LOPEZ






BLANCA AURORA BARRERA RUBIO





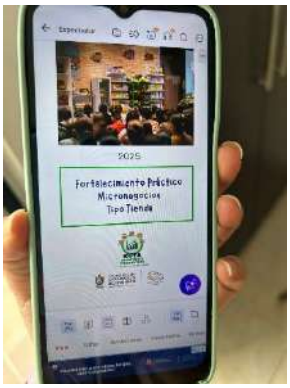
BLANCA FLOR ALVIS





CAROLINA LASSO





LEIDY LORENA CHARRY BOLAÑOS




LEIDY VIRGINIA PARGA RAMIREZ





LUZ ADRIANA ROJAS MONTES






LUZ ALBA CAMPOS FORERO






LUZ DARI LOZANO LOPEZ






LUZ NELLY ALBA SANTANDER





LUZ STELLA GARRIDO CASTAÑEDA





MARIA EUGENIA ARTEAGA CARVAJAL







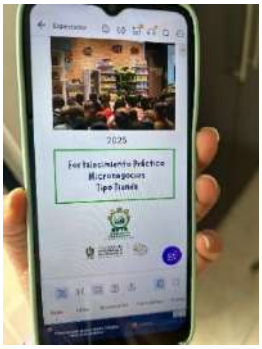
MARIA INIRIDA MARIN OROZCO








MARIA LILIA DIAZ BELLO






MARICELDA TRIANA GUZMAN





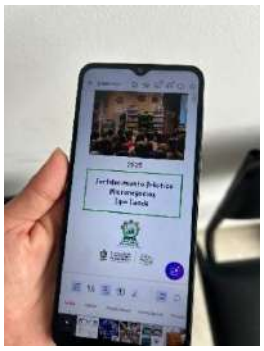

MARLENY MORALES RODRIGUEZ





MARTA LUCIA AVENDAÑO BOCANEGRA





MARTHA ISABEL GIL LAISECA





MÓNICA HERMELINDA REINOSO TINJACA




NICOLE DANIXA LOZANO CRIOLLO




NUBIA GARCÍA





OMAHYRA CANIZALEZ DIAZ





ROSALBA SANCHEZ YATE





SANDRA CUELLAR LEZAMA






SANDRA MÓNICA SÁNCHEZ




SONIA TIQUE TOBAR





Fuente: Archivo digital del CPT

Ilustración 5: Entregas Municipio de Honda

ALBA YANETH MARTÍNEZ SOTO





ANGELICA MARIA AMADO VASQUEZ




CECILIA ROMERO ROJAS





ESTELLA ROJAS






FANNY ALVAREZ MENDEZ




FRANCINEY BARRERO HERNÁNDEZ





GABINO ATUESTA BUSTOS




INGRID TATIANA PALOMINO VELOZA





JEMMY CAROLAIN GIL SUAREZ




JOHANA ASTRID RUBIO BARACALDO





JORGE FERNEY CASTAÑEDA CASTAÑEDA






JOSÉ EDUARDO OLAYA BELTRÁN





JULIETH NATALIA ALFONSO MUÑOZ




LUCELLY MALAMBO ORTIZ





LUZ MARINA JIMENEZ DE RAMIREZ




LUZ MARINA RESTREPO FLOREZ




MARÍA EUGENIA RUIZ MELO






MARÍA ISABEL SÁNCHEZ SANDOVAL





MIGUEL ANGEL MATEUS GOMEZ




MIRYAM CARABALY USGAME




MYRIAM URUEÑA RIVERA




OSCAR VALENCIA HERNANDEZ





PAULO CESAR BELTRAN DIAZ




RICARDO SOTO





SANDRA MILENA ANGARITA





SANDRA MILENA SERRANO CARAVANY



Fuente: Archivo digital del CPT

Ilustración 6: Entregas Municipio de Rioblanco

ANGIE LILIANA CÉSPEDES ASCENCIO



ARACELLY PRECIADO



AURORA ALAPE




DEINED RUBIO VALENCIA




DEIRA VIVIANA BONILLA VARGAS




DIANA MILENA CARRILLO




EDGAR RIVERA CASTAÑO





EDILSON GALICIA





EMILED SÁNCHEZ SORIA





ENOC VEGA SÁNCHEZ





EUSEVIO VANEGAS MENDEZ




HADY ROCIO SANCHEZ MENDOZA






ILDA GARCIA CAÑAS






JOSE HERNAN RODRIGUEZ GUZMAN





JUAN PABLO ARCE CARRERO





KAREN BANESA OCAMPO CASTAÑEDA




LUZ FARY GUARNIZO LOZANO




MARÍA NAUDIS GUERRERO OCAMPO




MARIA ORFILIA PINTO PAEZ





NIDIA CRISTINA FERREIRA




SALMA NEIFI MEDINA GONZALEZ



SANDRA MILENA CASTAÑO





SUSI JULIETTE RODRIGUEZ MEDINA




WILLIAM MENDEZ PALOMINO




YANILED CALDERÓN NAVARRO





YENNIFER ANDREA LOPEZ MEDINA




YULIANA MONTIEL OCAMPO



Fuente: Archivo digital del CPT

De manera complementaria, en el caso de los equipos POS se desarrolló un espacio de capacitación presencial dirigido a los beneficiarios del municipio de Rioblanco, con el propósito de orientar el uso adecuado del sistema, sus funcionalidades y los beneficios asociados al control de inventario y facturación. Este componente fortaleció la apropiación del capital semilla entregado y contribuyó a que la dotación no fuera percibida únicamente como una entrega física, sino como una herramienta útil para el mejoramiento real del negocio.

Ilustración 7: Capacitación grupal municipio de Rioblanco



Fuente: Archivo digital del CPT

Ilustración 8: Entregas Municipio de Venadillo

ALCIRA ARANZALES QUINTERO



ANDREA FERNANDA BASTO MARTINEZ



BLANCA FENID RUIZ ABELLO



HENRY DELGADO





LUZ MERY FLOREZ





SANDRA MILENA PIRAGUA URUEÑA






Fuente: Archivo Digital del CPT

La estrategia de entrega de capital semilla se convirtió en un apoyo concreto y significativo para los tenderos beneficiarios, ya que les permitió avanzar en mejoras visibles dentro de sus establecimientos. Los elementos entregados contribuyeron a fortalecer aspectos claves de sus negocios, como la organización de los productos, el uso más adecuado del espacio, la conservación de alimentos y bebidas, la modernización de algunos procesos de venta y control, así como el fortalecimiento del inventario en aquellos casos donde el surtido era limitado para responder a las necesidades diarias de la tienda.

La alta demanda de kits de estantería, canastillas y mobiliario refleja que muchos tenderos requerían mejorar la presentación y distribución de sus puntos de venta, para hacerlos más ordenados, funcionales y atractivos para sus clientes. De igual manera, la selección de sistemas POS evidencia un interés cada vez mayor por incorporar herramientas tecnológicas que faciliten el registro de ventas, el control del inventario y la toma de decisiones dentro del negocio. Por su parte, la entrega de surtido y neveras verticales respondió a necesidades más específicas, asociadas al abastecimiento de productos y a la conservación adecuada de alimentos y bebidas.

Desde una mirada cualitativa, la entrega fue recibida por los beneficiarios como una acción pertinente y cercana a su realidad, pues los elementos asignados respondieron a necesidades previamente identificadas en sus unidades productivas. Más allá del valor económico de los bienes, este apoyo generó motivación, confianza y un mayor sentido de pertenencia en los tenderos frente a sus negocios, al sentirse acompañados en un proceso que les permite proyectar mejoras futuras y fortalecer su actividad comercial de manera gradual y sostenible.

7. Conclusiones

La entrega de capital semilla a los tenderos beneficiarios constituyó una estrategia de fortalecimiento construida sobre bases técnicas, sustentada en el diagnóstico de necesidades y ejecutada mediante una articulación efectiva entre los componentes administrativos, logísticos y territoriales del proyecto. La pertinencia de los bienes

entregados estuvo directamente asociada al proceso previo de identificación de necesidades, lo que permitió orientar los recursos hacia soluciones concretas para la modernización y mejora operativa de los micronegocios.

El proceso de compra garantizó que los bienes adquiridos respondieran a especificaciones técnicas definidas, bajo criterios de calidad, oportunidad y eficiencia. A su vez, la reconfirmación telefónica y la creación de rutas constituyeron etapas clave para ajustar la asignación de kits, organizar la logística de distribución y asegurar la entrega efectiva a los beneficiarios.

Los resultados obtenidos muestran que el capital semilla tuvo un impacto positivo en la funcionalidad de las tiendas, mejorando la exhibición, conservación, control, abastecimiento y operación de los micronegocios. Así mismo, el proceso permitió reafirmar que el fortalecimiento empresarial de los tenderos requiere intervenciones integrales, donde la formación, el acompañamiento técnico y la dotación pertinente se complementen para generar efectos sostenibles en el tiempo.

8. Recomendaciones

- Mantener la articulación entre diagnóstico, validación en territorio y asignación de capital semilla, para garantizar la pertinencia de futuros apoyos.
- Consolidar metodologías estandarizadas para la creación de rutas de entrega, incorporando variables como accesibilidad, volumen de carga y disponibilidad del beneficiario.
- Complementar la entrega de bienes con procesos de capacitación y acompañamiento, especialmente en el caso de herramientas tecnológicas o equipos que requieren apropiación técnica.
- Realizar seguimiento posterior al uso del capital semilla, con el fin de verificar su implementación, funcionalidad e impacto en la sostenibilidad del micronegocio.

Anexo 1. Actas de entrega de capital semilla

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

ACTA DE ENTREGA No. _____

DE HERRAMIENTAS DE TRABAJO Y/O EQUIPOS

FECHA:	06-01-26
MUNICIPIO	Ibagué
LUGAR:	Cll 68A # 28-57

PARTICIPANTES:

POR LA UNIDAD PRODUCTIVA,	
NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	Miscelania Chely.
IDENTIFICADO CON NIT:	
REPRESENTADA POR:	**PABLO ENRIQUE SARMIENTO**
IDENTIFICADO CON C.C:	**5.158.636**
POR EL CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA,	
FUNCIONARIO QUE ENTREGA:	Luisa Vargas
IDENTIFICADO CON C.C:	1110519925
POR LA GOBERNACIÓN DEL TOLIMA,	
FUNCIONARIO QUE SUPERVISA:	Luis Orlando Pacheco
IDENTIFICADO CON C.C:	93239444
CARGO:	D.A. Asuntos Internal. Industria y Comercio

En desarrollo del contrato 4061-2025 suscrito entre Gobernación del Tolima y Centro de Regional de Productividad y Desarrollo Tecnológico del Tolima – CPT, que tiene por objeto: "Fortalecimiento integral de los actores de la economía popular y los micronegocios del departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad.", se reunieron representantes del CPT y del Micronegocio/Unidad Productiva, con el fin de efectuar la entrega y recibo de la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos que se describen a continuación:

N°	DETALLE	CANT.	VALOR	REFERENCIA
1	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007184
2	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007185
3	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007186
4	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007187
5	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007188
6	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007189
7	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007190
8	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007191
9	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007192
10	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007193

Teniendo en cuenta lo anterior, las partes acuerdan:

1. El suscrito beneficiario hace constar que recibió a satisfacción de la Gobernación del Tolima y el Centro de Productividad del Tolima Tolima la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos con las características mencionadas anteriormente y declarando que no le genero ningún costo.
2. El Micronegocio y/o unidad productiva destinará la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos objeto de la presente acta, exclusivamente para uso del desarrollo de las actividades de fortalecimiento de su Micronegocio y en desarrollo de la buena ejecución del contrato 4061-2025 suscrito entre la Gobernación del Tolima y el Centro de Productividad del Tolima.

3. El CPT garantiza que al momento de la entrega de los bienes se encuentran en perfecto estado.
4. El Micronegocio y/o unidad productiva declara haber recibido bajo total conformidad en cuanto a calidad y cantidad, el (los) bien(es) registrado(s) en la presente acta en perfecto estado y de darle a este el uso convenido, en caso contrario, la restitución oportuna de los mismos.
5. El Micronegocio y/o unidad productiva no podrá ceder el bien dado por la Gobernación del Tolima el CPT, a persona, entidad o asociación alguna, temporal o definitivamente.

En constancia de la entrega y manifestación de conformidad en cantidad y calidad, y dando fe de lo pactado se firma en original y copia:

Recibe,

Firma Beneficiario
C.C. 5188636 Gonzalo Ruiz

Huella



Entrega,

Firma funcionario CPT
C.C. 1110519925

Firma Director CPT
C.C. 38760706

Gobernación del Tolima - Supervisión
C.C. 93239944

Fin del Acta

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA | Secretaría de DESARROLLO ECONÓMICO

CPT Centro de Productividad del Tolima

ACTA DE ENTREGA No. _____

DE HERRAMIENTAS DE TRABAJO Y/O EQUIPOS

FECHA:	06-04-25
MUNICIPIO	Ibagué
LUGAR:	Km 4 via al nevado

PARTICIPANTES:

POR LA UNIDAD PRODUCTIVA,	
NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	Tienda Puerto Leticia
IDENTIFICADO CON NIT:	
REPRESENTADA POR:	**ROBINSON CASTILLO BARRANTES**
IDENTIFICADO CON C.C:	**11.346.541**
POR EL CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA,	
FUNCIONARIO QUE ENTREGA:	Luisa Jaraas
IDENTIFICADO CON C.C:	1110519925
POR LA GOBERNACIÓN DEL TOLIMA,	9323925
FUNCIONARIO QUE SUPERVISA:	Luis Orlando Pacheco
IDENTIFICADO CON C.C:	93239925
CARGO:	Dir. Asuntos Internal. Industria y Comercio

En desarrollo del contrato 4061-2025 suscrito entre Gobernación del Tolima y Centro de Regional de Productividad y Desarrollo Tecnológico del Tolima – CPT, que tiene por objeto: "Fortalecimiento integral de los actores de la economía popular y los micronegocios del departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad.", se reunieron representantes del CPT y del Micronegocio/Unidad Productiva, con el fin de efectuar la entrega y recibo de la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos que se describen a continuación:

N°	DETALLE	CANT.	VALOR	REFERENCIA
1	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007194
2	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007195
3	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007196
4	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007197
5	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007198
6	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007199
7	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007200
8	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007201
9	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007202
10	Bono para adquisición de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007203

Teniendo en cuenta lo anterior, las partes acuerdan:

1. El suscrito beneficiario hace constar que recibió a satisfacción de la Gobernación del Tolima y el Centro de Productividad del Tolima Tolima la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos con las características mencionadas anteriormente y declarando que no le genero ningún costo.
2. El Micronegocio y/o unidad productiva destinará la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos objeto de la presente acta, exclusivamente para uso del desarrollo de las actividades de fortalecimiento de su Micronegocio y en desarrollo de la buena ejecución del contrato 4061-2025 suscrito entre la Gobernación del Tolima y el Centro de Productividad del Tolima.

3. El CPT garantiza que al momento de la entrega de los bienes se encuentran en perfecto estado.
4. El Micronegocio y/o unidad productiva declara haber recibido bajo total conformidad en cuanto a calidad y cantidad, el (los) bien(es) registrado(s) en la presente acta en perfecto estado y de darle a este el uso convenido, en caso contrario, la restitución oportuna de los mismos.
5. El Micronegocio y/o unidad productiva no podrá ceder el bien dado por la Gobernación del Tolima el CPT, a persona, entidad o asociación alguna, temporal o definitivamente.

En constancia de la entrega y manifestación de conformidad en cantidad y calidad, y dando fe de lo pactado se firma en original y copia:

Recibe,

Firma Beneficiario
C.C. 11.346.541

Huella



Entrega,

Firma funcionario CPT
C.C. 1110519975

Firma Director CPT
C.C. 38260206

Gobernación del Tolima - Supervisión
C.C. 93239944

Fin del Acta

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA | Secretaría de DESARROLLO ECONÓMICO

CPT Centro de Productividad del Tolima

ACTA DE ENTREGA No. _____

DE HERRAMIENTAS DE TRABAJO Y/O EQUIPOS

FECHA:	07-04-26
MUNICIPIO	Cra 9 #17-96
LUGAR:	Ibagué

PARTICIPANTES:

POR LA UNIDAD PRODUCTIVA,	
NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	Tienda de Lily
IDENTIFICADO CON NIT:	
REPRESENTADA POR:	**WILMAR BURBANO BAMBAGUE**
IDENTIFICADO CON C.C:	**12.181.361**
POR EL CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA,	
FUNCIONARIO QUE ENTREGA:	Cesar Zambrano
IDENTIFICADO CON C.C:	93394548
POR LA GOBERNACIÓN DEL TOLIMA,	
FUNCIONARIO QUE SUPERVISA:	Luis Orlando Pacheco
IDENTIFICADO CON C.C:	93239944
CARGO:	Dir. Asuntos Internal. Industria y Comercio

En desarrollo del contrato 4061-2025 suscrito entre Gobernación del Tolima y Centro de Regional de Productividad y Desarrollo Tecnológico del Tolima – CPT, que tiene por objeto: "Fortalecimiento integral de los actores de la economía popular y los micronegocios del departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", se reunieron representantes de la Gobernación del Tolima, del Centro de Productividad del Tolima y del Micronegocio/Unidad Productiva, con el fin de efectuar la entrega y recibo de la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos que se describen a continuación:

DETALLE	CANT.
LAJ TODO EN UNO POS 15.6" ANDROID 11: · Sistema operativo: Android 11 · Bluetooth: versión 4.2 · Wifi: 2,4 G · Monitor de pantalla táctil de 15,6 pulgadas · Táctil capacitivo multipunto · Resolución: 1366 x 768 · Procesador: RK3566, 4 núcleos ARM Cortex-A55 a 1,8 GHz · RAM: 2 Gb · Flash emmc: 32 Gb · LAN: RJ-45 x 1: soporta 10/100 Mb · Puertos USB x 6 · Puerto serial: DB9-RS232 x 1 · Ranura para tarjeta TF x 1 · Puerto RJ11 x 1 · Salida de audio x 1, entrada de micrófono x 1 · Conector de entrada de 12V CC · Peso: neto 3,0 Kg. bruto 4,3 Kg. Puerto RJ45 Wi-Fi. **SERIAL:** 40278 A55A7214260 1 0078	1 (UNO)
IMPRESORA POS 58 MM Impresora USB 58mm · Diseño mejorado · Interfaz USB · Alta velocidad de impresión 90mm/sec · Vida útil del cabezal: 50 Km · Densidad de impresión 384p x línea (203DPI) · Comando de impresión compatible con Epson Esc/Pos · Diámetro de papel 57 mm · Compatible con Windows, Linux y Mac · Corte papel: manual · Temperatura (0 - 45 grados) humedad (10 - 90%) · Manejo de cajón monedero · Sensor de fin de papel, sensor de apertura de cubierta · Contenido de la caja: impresora, cable de poder, cable USB, rollo de papel, manual y CD. **SERIAL:** JAL25397000083	1 (UNO)
CAJÓN MONEDERO JAL 240 · Cajón para efectivo · Carcasa de metal · Panel frontal metálico · Cajón interno plástico · Divisores de monedas y billetes ajustable · Bandeja de plástico ABS de alto impacto desmontable · Compartimentos para monedas 3/4/8 ajustable · 3 Compartimentos para billetes · Modos de apertura: 3/desde el sistema/con llave manual/pin de seguridad · Cable RJ11 · Cambio obligatorio · Bobina de liberación del cajón: admiten 12V y 24V · RJ11/12 para cualquier impresora de recibos, sistema ERC/POS · Medidas: 245 x 320 x 90 mm (ancho x largo x alto) · Peso: 2,6 Kg. **SERIAL:** JAL2402505 6473	1 (UNO)

Teniendo en cuenta lo anterior, las partes acuerdan:

1. El suscrito beneficiario hace constar que recibió a satisfacción de la Gobernación del Tolima y el Centro de Productividad del Tolima la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos con las características mencionadas anteriormente y declarando que no le genero ningún costo.
2. El Micronegocio y/o unidad productiva destinará la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos objeto de la presente acta, exclusivamente para uso del desarrollo de las actividades de fortalecimiento de su Micronegocio y en desarrollo de la buena ejecución del contrato 4061-2025 suscrito entre la Gobernación del Tolima y el Centro de Productividad del Tolima.
3. El CPT garantiza que al momento de la entrega de los bienes se encuentran en perfecto estado de funcionamiento.
4. El Micronegocio y/o unidad productiva declara haber recibido bajo total conformidad en cuanto a calidad y cantidad, el (los) bien(es) registrado(s) en la presente acta en perfecto estado de funcionamiento y de darle a este el uso convenido, en caso contrario, la restitución oportuna de los mismos.
5. El Micronegocio y/o unidad productiva empleará el mayor cuidado, en la conservación del bien recibido, haciéndose responsable de cualquier deterioro que no provenga de la naturaleza o uso legítimo de los mismos, así mismo, debe reportar todo impase al funcionario delegado del CPT.

6. El Micronegocio y/o unidad productiva se compromete a cumplir con el buen uso de lo entregado, dando claridad que, una vez verificada la falta de uso, mal uso o destinación diversa al objeto del contrato, esta deberá reintegrar a la Gobernación del Tolima y al CPT de manera inmediata los bienes recibidos a través de la presente acta.
7. El Micronegocio y/o unidad productiva no podrá ceder el bien dado por la Gobernación del Tolima el CPT, a persona, entidad o asociación alguna, temporal o definitivamente.
8. En caso de pérdida o robo del bien, el Micronegocio y/o unidad productiva se hace responsable de la reposición del mismo y deberá informar del suceso inmediatamente a las autoridades pertinentes, instaurando la respectiva denuncia y elaborando el respectivo informe para el CPT en donde debe explicar claramente los hechos que acarrearon el evento y anexar la respectiva denuncia por perdida o hurto.

En constancia de la entrega y manifestación de conformidad en cantidad y calidad, y dando fe de lo pactado se firma en original y copia:

Recibe,

Firma Beneficiario
C.C. 1216361

Huella



Entrega,

Firma funcionario CPT
C.C. 93394548

Firma Director CPT
C.C. 38260206

Gobernación del Tolima - Supervisión
C.C. 93239944

Fin del Acta

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA | Secretaría de DESARROLLO ECONÓMICO

CPT Centro de Productividad del Tolima

ACTA DE ENTREGA No. _____

DE HERRAMIENTAS DE TRABAJO Y/O EQUIPOS

FECHA:	07-04-26
MUNICIPIO	Ibagué
LUGAR:	Cra 6 sur #18-09 Yoldama

PARTICIPANTES:

POR LA UNIDAD PRODUCTIVA,	
NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	tienda mi ranchito.
IDENTIFICADO CON NIT:	
REPRESENTADA POR:	**JOSÉ QUERUBIN SAAVEDRA AVILA**
IDENTIFICADO CON C.C:	**14.222.116**
POR EL CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA,	
FUNCIONARIO QUE ENTREGA:	Luisa Vargas
IDENTIFICADO CON C.C:	1110519975
POR LA GOBERNACIÓN DEL TOLIMA,	
FUNCIONARIO QUE SUPERVISA:	Luis Orlando Pacheco
IDENTIFICADO CON C.C:	93239944
CARGO:	Dir. Asuntos Sectorial Industria y Comercio

En desarrollo del contrato 4061-2025 suscrito entre Gobernación del Tolima y Centro de Regional de Productividad y Desarrollo Tecnológico del Tolima – CPT, que tiene por objeto: "Fortalecimiento integral de los actores de la economía popular y los micronegocios del departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad.", se reunieron representantes del CPT y del Micronegocio/Unidad Productiva, con el fin de efectuar la entrega y recibo de la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos que se describen a continuación:

N°	DETALLE	CANT.	VALOR	REFERENCIA
1	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007456
2	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007457
3	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007458
4	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007459
5	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007460
6	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007461
7	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007462
8	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007366
9	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007367
10	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007368

Teniendo en cuenta lo anterior, las partes acuerdan:

1. El suscrito beneficiario hace constar que recibió a satisfacción de la Gobernación del Tolima y el Centro de Productividad del Tolima Tolima la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos con las características mencionadas anteriormente y declarando que no le genero ningún costo.
2. El Micronegocio y/o unidad productiva destinará la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos objeto de la presente acta, exclusivamente para uso del desarrollo de las actividades de fortalecimiento de su Micronegocio y en desarrollo de la buena ejecución del contrato 4061-2025 suscrito entre la Gobernación del Tolima y el Centro de Productividad del Tolima.

3. El CPT garantiza que al momento de la entrega de los bienes se encuentran en perfecto estado.
4. El Micronegocio y/o unidad productiva declara haber recibido bajo total conformidad en cuanto a calidad y cantidad, el (los) bien(es) registrado(s) en la presente acta en perfecto estado y de darle a este el uso convenido, en caso contrario, la restitución oportuna de los mismos.
5. El Micronegocio y/o unidad productiva no podrá ceder el bien dado por la Gobernación del Tolima el CPT, a persona, entidad o asociación alguna, temporal o definitivamente.

En constancia de la entrega y manifestación de conformidad en cantidad y calidad, y dando fe de lo pactado se firma en original y copia:

Recibe,

Firma Beneficiario
C.C. 14222116

Huella

Entrega,

Firma funcionario CPT
C.C. 1110519976

Firma Director CPT
C.C. 38260206

Gobernación del Tolima - Supervisión
C.C. 93239944

Fin del Acta

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA | Secretaría de DESARROLLO ECONÓMICO

CPT Centro de Productividad del Tolima

ACTA DE ENTREGA No. _____

DE HERRAMIENTAS DE TRABAJO Y/O EQUIPOS

FECHA:	07-04-26
MUNICIPIO	Ibagué
LUGAR:	M7 51 casa 6 Jardín Santander

PARTICIPANTES:

POR LA UNIDAD PRODUCTIVA,	
NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	Tienda el Fercho.
IDENTIFICADO CON NIT:	
REPRESENTADA POR:	**JOSÉ FERNANDO ZAPATA TORRENTE**
IDENTIFICADO CON C.C:	**14.240.987**
POR EL CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA,	
FUNCIONARIO QUE ENTREGA:	Luisa Vargas
IDENTIFICADO CON C.C:	1110519927
POR LA GOBERNACIÓN DEL TOLIMA,	
FUNCIONARIO QUE SUPERVISA:	Luis Orlando Pacheco
IDENTIFICADO CON C.C:	93239925
CARGO:	Dir. Asuntos Internal. Industria y Comercio

En desarrollo del contrato 4061-2025 suscrito entre Gobernación del Tolima y Centro de Regional de Productividad y Desarrollo Tecnológico del Tolima – CPT, que tiene por objeto: "Fortalecimiento integral de los actores de la economía popular y los micronegocios del departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad.", se reunieron representantes del CPT y del Micronegocio/Unidad Productiva, con el fin de efectuar la entrega y recibo de la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos que se describen a continuación:

N°	DETALLE	CANT.	VALOR	REFERENCIA
1	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007204
2	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007205
3	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007206
4	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007207
5	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007208
6	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007209
7	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007210
8	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007211
9	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007212
10	Bono para adquisión de surtido	1 (UNO)	$200.000	0007213

Teniendo en cuenta lo anterior, las partes acuerdan:

1. El suscrito beneficiario hace constar que recibió a satisfacción de la Gobernación del Tolima y el Centro de Productividad del Tolima Tolima la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos con las características mencionadas anteriormente y declarando que no le genero ningún costo.
2. El Micronegocio y/o unidad productiva destinará la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos objeto de la presente acta, exclusivamente para uso del desarrollo de las actividades de fortalecimiento de su Micronegocio y en desarrollo de la buena ejecución del contrato 4061-2025 suscrito entre la Gobernación del Tolima y el Centro de Productividad del Tolima.

3. El CPT garantiza que al momento de la entrega de los bienes se encuentran en perfecto estado.
4. El Micronegocio y/o unidad productiva declara haber recibido bajo total conformidad en cuanto a calidad y cantidad, el (los) bien(es) registrado(s) en la presente acta en perfecto estado y de darle a este el uso convenido, en caso contrario, la restitución oportuna de los mismos.
5. El Micronegocio y/o unidad productiva no podrá ceder el bien dado por la Gobernación del Tolima el CPT, a persona, entidad o asociación alguna, temporal o definitivamente.

En constancia de la entrega y manifestación de conformidad en cantidad y calidad, y dando fe de lo pactado se firma en original y copia:

Recibe,

x José Fernando Zapata
Firma Beneficiario
C.C. 14.240.987

Huella



Entrega,

Luis Vargas.
Firma funcionario CPT
C.C. 1110519977

Firma Director CPT
C.C. 38260206

Gobernación del Tolima - Supervisión
C.C. 93239944

Fin del Acta

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA | Secretaría de DESARROLLO ECONÓMICO

CPT Centro de Productividad del Tolima

ACTA DE ENTREGA No. _____

DE HERRAMIENTAS DE TRABAJO Y/O EQUIPOS

FECHA:	07-04-26
MUNICIPIO	Ibagué
LUGAR:	Cra 4A bis #37-57

PARTICIPANTES:

POR LA UNIDAD PRODUCTIVA,	
NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	Variedades Deyny and Marina
IDENTIFICADO CON NIT:	
REPRESENTADA POR:	**AMANDA LUCIA CHAVEZ**
IDENTIFICADO CON C.C:	**28.537.886**
POR EL CENTRO DE PRODUCTIVIDAD DEL TOLIMA,	
FUNCIONARIO QUE ENTREGA:	Cesar Tambrano
IDENTIFICADO CON C.C:	93394548
POR LA GOBERNACIÓN DEL TOLIMA,	
FUNCIONARIO QUE SUPERVISA:	Luis Orlando Pacheco
IDENTIFICADO CON C.C:	93239944
CARGO:	Dir. Asuntos Internal. Industria y Comercio

En desarrollo del contrato 4061-2025 suscrito entre Gobernación del Tolima y Centro de Regional de Productividad y Desarrollo Tecnológico del Tolima – CPT, que tiene por objeto: "Fortalecimiento integral de los actores de la economía popular y los micronegocios del departamento del Tolima, con el propósito de mejorar su competitividad y sostenibilidad", se reunieron representantes de la Gobernación del Tolima, del Centro de Productividad del Tolima y del Micronegocio/Unidad Productiva, con el fin de efectuar la entrega y recibo de la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos que se describen a continuación:

DETALLE	CANT.
LAJ TODO EN UNO POS 15.6" ANDROID 11: · Sistema operativo: Android 11 · Bluetooth: versión 4.2 · Wifi: 2,4 G · Monitor de pantalla táctil de 15,6 pulgadas · Táctil capacitivo multipunto · Resolución: 1366 x 768 · Procesador: RK3566, 4 núcleos ARM Cortex-A55 a 1,8 GHz · RAM: 2 Gb · Flash emmc: 32 Gb · LAN: RJ-45 x 1: soporta 10/100 Mb · Puertos USB x 6 · Puerto serial: DB9-RS232 x 1 · Ranura para tarjeta TF x 1 · Puerto RJ11 x 1 · Salida de audio x 1, entrada de micrófono x 1 · Conector de entrada de 12V CC · Peso: neto 3,0 Kg. bruto 4,3 Kg. Puerto RJ45 Wi-Fi. **SERIAL:** 40278A55A7214260101114	1 (UNO)
IMPRESORA POS 58 MM Impresora USB 58mm · Diseño mejorado · Interfaz USB · Alta velocidad de impresión 90mm/sec · Vida útil del cabezal: 50 Km · Densidad de impresión 384p x línea (203DPI) · Comando de impresión compatible con Epson Esc/Pos · Diámetro de papel 57 mm · Compatible con Windows, Linux y Mac · Corte papel: manual · Temperatura (0 - 45 grados) humedad (10 - 90%) · Manejo de cajón monedero · Sensor de fin de papel, sensor de apertura de cubierta · Contenido de la caja: impresora, cable de poder, cable USB, rollo de papel, manual y CD. **SERIAL:** JAL2539F00075	1 (UNO)
CAJÓN MONEDERO JAL 240 · Cajón para efectivo · Carcasa de metal · Panel frontal metálico · Cajón interno plástico · Divisores de monedas y billetes ajustable · Bandeja de plástico ABS de alto impacto desmontable · Compartimentos para monedas 3/4/8 ajustable · 3 Compartimentos para billetes · Modos de apertura: 3/desde el sistema/con llave manual/pin de seguridad · Cable RJ11 · Cambio obligatorio · Bobina de liberación del cajón: admiten 12V y 24V · RJ11/12 para cualquier impresora de recibos, sistema ERC/POS · Medidas: 245 x 320 x 90 mm (ancho x largo x alto) · Peso: 2,6 Kg. **SERIAL:** JAL2402505652S	1 (UNO)

Teniendo en cuenta lo anterior, las partes acuerdan:

1. El suscrito beneficiario hace constar que recibió a satisfacción de la Gobernación del Tolima y el Centro de Productividad del Tolima la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos con las características mencionadas anteriormente y declarando que no le genero ningún costo.
2. El Micronegocio y/o unidad productiva destinará la(s) herramienta(s) de trabajo y/o equipos objeto de la presente acta, exclusivamente para uso del desarrollo de las actividades de fortalecimiento de su Micronegocio y en desarrollo de la buena ejecución del contrato 4061-2025 suscrito entre la Gobernación del Tolima y el Centro de Productividad del Tolima.
3. El CPT garantiza que al momento de la entrega de los bienes se encuentran en perfecto estado de funcionamiento.
4. El Micronegocio y/o unidad productiva declara haber recibido bajo total conformidad en cuanto a calidad y cantidad, el (los) bien(es) registrado(s) en la presente acta en perfecto estado de funcionamiento y de darle a este el uso convenido, en caso contrario, la restitución oportuna de los mismos.
5. El Micronegocio y/o unidad productiva empleará el mayor cuidado, en la conservación del bien recibido, haciéndose responsable de cualquier deterioro que no provenga de la naturaleza o uso legítimo de los mismos, así mismo, debe reportar todo impase al funcionario delegado del CPT.

6. El Micronegocio y/o unidad productiva se compromete a cumplir con el buen uso de lo entregado, dando claridad que, una vez verificada la falta de uso, mal uso o destinación diversa al objeto del contrato, esta deberá reintegrar a la Gobernación del Tolima y al CPT de manera inmediata los bienes recibidos a través de la presente acta.
7. El Micronegocio y/o unidad productiva no podrá ceder el bien dado por la Gobernación del Tolima el CPT, a persona, entidad o asociación alguna, temporal o definitivamente.
8. En caso de pérdida o robo del bien, el Micronegocio y/o unidad productiva se hace responsable de la reposición del mismo y deberá informar del suceso inmediatamente a las autoridades pertinentes, instaurando la respectiva denuncia y elaborando el respectivo informe para el CPT en donde debe explicar claramente los hechos que acarrearon el evento y anexar la respectiva denuncia por perdida o hurto.

En constancia de la entrega y manifestación de conformidad en cantidad y calidad, y dando fe de lo pactado se firma en original y copia:

Recibe,

Amanda Lucía Chaves

Firma Beneficiario
C.C. 28537886

Huella



Entrega,

Firma funcionario CPT
C.C. 93394548

Firma Director CPT
C.C. 38260206

Gobernación del Tolima - Supervisión
C.C. 93239944

Fin del Acta