Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN
LISTA DE CHEQUEO PROCESO Y/O PRODUCTO

Código: 9230-FPF-216
Versión: 5

1. IDENTIFICACION DEL INSTRUMENTO:

Programa de formación: Programas de nivel técnico y tecnológico que contienen la competencia " Emplear elementos de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivos, social y personal"

Ficha de caracterización: 3442119

Resultados (s) de aprendizaje a evaluar: 1. Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social , 2. Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social. 3. Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado. 4. Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social

Código de la guía: 9230-FP-O-029

Evidencias de aprendizaje requeridas para aprobar el (los) resultado (s) de aprendizaje, según la planeación pedagógica:
1. Tipo P Perfil personal y socioproductivo del emprendedor
2. Tipo P Caracterización y validación de la idea de negocio
3. Tipo P Plan de negocio preliminar
4. Tipo P Valoración e impacto del plan de negocio

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a instructor/a:
- Observe en detalle el proceso y/o valore el producto y evalúe con objetividad.
- Comparta, con el Aprendiz, los resultados obtenidos y acuerde, si es necesario, un nuevo momento de evaluación.
- Firme el instrumento, verifique la firma del Aprendiz y registre la fecha de la evaluación.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Criterios de Evaluación	Indicadores	APRENDICES: ANDI RISDEN VALENCIA; ANGELA YULIETH MUÑOZ PRIAS; DANIEL COLLACOS LOPEZ; DARWIN ALEJANDRO PINILLOS RAMIREZ; DIANA LEYDIS ALCOSTA LLANOS; DUVAN SAI HORTICOAMILLO CHARRIES; DAVID LOPEZ CARDONA; DAVID DUARTE GIRALDO; DYLAN TOLIAN RESTREPO LARA; ESMARIEL CATALAN TORRA; FELIPE TAZQUINAS MUÑOZ; GABRIEL CORDOBA RUEDA; JAVIER JESUS DIAZ ALGAR; JEIDY VANESA MARTINEZ ANGULO; JHON KELVIN CARDONA GONZALEZ; JOHNNY MANUEL GUTIERREZ BONILLA; JORGE HERNAN MURILLO MARTINEZ; JOSE MANUEL CACEDO CARABALI; JOSE MIGUEL ZUÑIGA MONTERROSA; JOSELYN VALENTINA VILLA VILLALBA; JUAN JOSE CUELLO UÑOA CALVO; KELVIN FRANCISCO MONTAMAYOR PRECIADO; KLEINER YEJID LAYTON SUAREZ; KEVIN GOMEZ PALACIO; MARIA CAMILA CHAGUENDO MUÑOZ; MARIANA ESCALONA MESA; MICHELLE JOAN PINARES GALLEGO; NUBIA YERLITH MONTAÑO ORTIZ; NATALIA LEYDI GARCIA BLANCO; SARA VALERIA ORTIZ CASTRO

Evaluación (S o √: Si cumple. N o X: No cumple)

Evidencia a evaluar:Perfil personal y socioproductivo del emprendedor		No.	1	de	1	Instructor: Stefanny Valencia Rodriguez																												
Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal.	El perfil de emprendedor está organizado con base en las habilidades blandas y competencias identificadas, de acuerdo con la autoevaluación realizada.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	La descripción de fortalezas y oportunidades de mejora está redactada conforme con los principios de la gestión empresarial y la cultura emprendedora.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	El documento final está compuesto de acuerdo con los componentes del perfil emprendedor definidos en los lineamientos institucionales y empresariales.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	La argumentación del perfil está sustentada con referentes teóricos y ejemplos de buenas prácticas empresariales, según el contexto analizado.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial.	El perfil de emprendedor está estructurado con base en las habilidades blandas y competencias emprendedoras identificadas en la autoevaluación.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	La descripción de las fortalezas personales está redactada conforme con los principios de la gestión empresarial y la cultura emprendedora.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	El documento está organizado de acuerdo con los componentes del perfil emprendedor definidos en los lineamientos institucionales y empresariales.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	La argumentación del perfil está sustentada con referentes teóricos y ejemplos de buenas prácticas empresariales coherentes con el contexto analizado.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
La evidencia es:	DE CALIDAD				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	PERTINENTE				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	VIGENTE				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	AUTÉNTICA				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
Juicio evaluativo de la evidencia: A. Aprobado; D. Deficiente					A					A	A	A	A		A	A	D			A	A	A			A	A	A	A						
Ciudad y fecha de evaluación de la evidencia:		Cali, 10 de junio 2026																															
Evidencia a evaluar: Caracterización y validación de la idea de negocio		No.	1	de	1	Instructor: Stefanny Valencia Rodriguez																												
Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial.	El diagnóstico del sector productivo está elaborado a partir de la identificación de oportunidades y necesidades del mercado, según las fuentes analizadas.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	El informe técnico está organizado con la descripción de problemáticas y vacíos del sector, de acuerdo con la información recolectada.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	La idea de negocio está formulada de acuerdo con los resultados del análisis sectorial y la segmentación identificada.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio.	La caracterización del sector productivo está desarrollada con información primaria y secundaria, según la metodología definida.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	Los datos estadísticos están presentados e interpretados de acuerdo con criterios de análisis descriptivo para el plan de negocio.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	La síntesis de resultados está elaborada con coherencia entre la información recolectada y la formulación de la idea de negocio.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio.	El público objetivo está definido con base en variables demográficas, económicas y sociales, según el estudio de mercado.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	La segmentación de clientes está elaborada conforme con las empresas establecidas en la investigación.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	La descripción del grupo focal está organizada con información verificable, a partir de fuentes primarias y secundarias.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector.	La propuesta de valor está formulada de acuerdo con los resultados del diagnóstico sectorial y la caracterización del mercado.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	Los argumentos de viabilidad están sustentados con evidencias de pertinencia social y productiva de la idea de negocio.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	Las conclusiones están elaboradas con coherencia entre los hallazgos del análisis y la viabilidad de la propuesta.				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
La evidencia es:	DE CALIDAD				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	PERTINENTE				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	VIGENTE				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
	AUTÉNTICA				✓					✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						
Juicio evaluativo de la evidencia: A. Aprobado; D. Deficiente					A					A	A	A	A		A	A	D			A	A	A			A	A	A	A						
Ciudad y fecha de evaluación de la evidencia:		Cali, 10 de junio 2026																															
Evidencia a evaluar: Plan de negocio preliminar		No.	1	de	1	Instructor: Stefanny Valencia Rodriguez																												
	El análisis del mercado potencial está elaborado con la identificación de grupos focales definidos según variables demográficas, económicas y de consumo.				✓					✓	✓	✓	✓				✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓						

Scanned with CamScanner

Criterios de Evaluación	Indicadores	APRENDICES																															
		ANDERSON VALENCIA	ANDRES FELIPE SUÁREZ PAZ	DANIEL COLLAZOS LOPEZ	DANNY ALEJANDRO PINILLOS AGUIRRE	DARWIN ESTIVEN ACOSTA LLANOS	DIANY SAI PORTOCARRERO CHANTRE	DAVID LOPEZ CARDONA	DAVID DUARTE GIRALDO	DYLAN FELIPE RENTERIA LARA	EMANUEL TATIANA TOME	FELIPE HOLGUIN MUÑOZ	GABRIEL CORDOBA RAMA	JAVIER JESUS DIAZ AGUAR	KEVIN VANESA MARTINEZ ARAGO	JHON ELVIN CARDONA GONZALEZ	JONNY MANUEL GUTIERREZ BONILLA	JORGE HERNAN MURILLO MARTINEZ	JOSE MANUEL CACERES CARABALI	JOSE MIGUEL ZUÑIGA SANTILLANA	JOSELYN VALENTINA VELAS HUMENA	JUAN JOSE CASTAÑEDA GALVIS	KEVIN FRANCISCO ROSERO MARTINEZ	KEVIN TEYDI LESTER SOTO	KEVIN GOMEZ PALACIO	MARIA CAMILA CHAMORRO MUÑOZ	MARIANA BOLAÑOS ARIAS	MICHELLE JOHN VANESSA ROJAS	NAIRA VALENTINA MORENO ORTIZ	NATALIA ESTEFANIA RAMOS BUSCHETA	SARA MELISSA ARCE CANCINO
		Evaluación (S o V: Si cumple. N o X: No cumple)																															
Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio.	La segmentación de clientes del plan está estructurada de acuerdo con la información recolectada en el estudio de mercado.				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	La descripción del público objetivo está organizada con criterios de caracterización social y productiva, según la naturaleza de la empresa.				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	Los resultados del análisis de mercado están presentados en tablas o gráficos elaborados de acuerdo con los datos obtenidos.				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado.	El plan de negocio está compuesto con una propuesta empresarial elaborada de acuerdo con las necesidades identificadas en los grupos de mercado.				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	Las estrategias y técnicas de mercadeo están formuladas conforme con la segmentación y las tendencias detectadas en el análisis de mercado.				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	La planeación estratégica está desarrollada con objetivos, metas y acciones definidas de acuerdo con el comportamiento del mercado potencial.				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	Los aspectos logísticos y técnicos del proceso productivo o de prestación del servicio están descritos con base en la estructura organizacional y la demanda proyectada.				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
La evidencia es:	DE CALIDAD				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	PERTINENTE				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	VIGENTE				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	AUTÉNTICA				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
Juicio evaluativo de la evidencia: A: Aprobado; D: Deficiente:					A					A	A	A	A		A		A	A			A	A	A			A	A	A	A		
Ciudad y fecha de evaluación de la evidencia:	Cali, 10 junio 2026																																
Evidencia a evaluar: Valoración e impacto del plan de negocio.	No. 1 de 1 Instructor: Stefanny Valencia Rodriguez																																
Determina el impacto del plan de negocio conforme con las tendencias y dinámicas del sector productivo.	El análisis de la viabilidad técnica, económica, financiera, ambiental y social está elaborado de acuerdo con los indicadores definidos en el plan de negocio.				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	El informe de valoración está estructurado con resultados comparativos que evidencian el impacto del plan frente a las dinámicas y requerimientos del sector productivo.				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	Las conclusiones del análisis están redactadas a partir de la interpretación de los indicadores de gestión y su coherencia con la sostenibilidad de la propuesta.				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	La valoración del plan de negocio está sustentada con argumentos técnicos y evidencias cuantitativas que demuestran su pertinencia respecto al entorno sectorial.				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	La valoración del plan de negocio está presentada con actitud crítica, compromiso ético y responsabilidad social frente al impacto en el sector y la comunidad.				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
La evidencia es:	DE CALIDAD				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	PERTINENTE				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	VIGENTE				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
	AUTÉNTICA				V					V	V	V	V		V		V	V			V	V	V			V	V	V	V		
Juicio evaluativo de la evidencia: A: Aprobado; D: Deficiente:					A					A	A	A	A		A		A	A			A	A	A			A	A	A	A		
Ciudad y fecha de evaluación de la evidencia:	Cali, 10 junio 2026																																
4. RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN:																																	
Juicio evaluativo del (los) Resultado(s) de Aprendizaje: A: Aprobado, D: Deficiente					A					A	A	A	A		D		A	A			A	A	A			A	A	A	D		
Firma del aprendiz:					Aprendiz					Darwin	Emanuel	Felipe	Gabriel		Kevin		Jonny	Jorge			Angel	Joselyn	Kevin			Maria C	Mariana	Michelle	Naira N.		
Ciudad y fecha del cierre de la evaluación del (los) Resultado(s) de Aprendizaje:	Cali, 10 junio 2026																																
Firma del(los) instructor(es):	Stefanny Valencia Rodriguez																																

Scanned with CamScanner