

INFORME DE RESULTADOS

De la formación a la consultoría real

El presente informe resume los resultados del diseño y la ejecución de las dos microcredenciales de 40 horas cada una —**Modelo de Consultoría y Herramientas para la Consultoría**—, contratadas por el Fondo de Empleados de Bancolombia (FEC) y dirigidas a sus asociados y beneficiarios.

El documento presenta una síntesis de las actividades desarrolladas, las personas participantes y los principales resultados alcanzados durante el proceso formativo. Asimismo, recoge el impacto generado en los participantes, los resultados de las evaluaciones realizadas por ellos, sus observaciones y las sugerencias planteadas para el fortalecimiento de futuras experiencias de formación.

De esta manera, el informe busca ofrecer una visión integral del desarrollo de las microcredenciales, destacando tanto los aprendizajes y aportes generados en la práctica como las oportunidades de mejora identificadas a partir de la experiencia de los participantes.



LA ALIANZA, EL LOGRO

Qué se contrató y cómo se ejecutó

Dos microcredenciales, 40 horas cada una

- **Modelo de Consultoría** — fundamentos, enfoque y propuesta de valor consultiva.
- **Herramientas para la Consultoría** — instrumentos prácticos de diagnóstico y ejecución.

Tres grupos, según las inscripciones

- **2 grupos virtuales** — martes y jueves, 6:00 p.m. a 9:30 p.m.
- **1 grupo presencial** — 8:00 a.m. a 12:00 m.
- **Promedio de 25 participantes** por grupo.

Fechas de iniciación y culminación:

- **Grupos virtuales:** 16 de junio y culminaron el 23 de julio de 2026
- **Grupo Presencial:** 20 de junio y culminaron el 5 de septiembre

Resultados globales · Cohorte 2026-I

Cifras consolidadas de inscripción y certificación de las dos microcredenciales, en los tres grupos ejecutados.

Resumen de inscripciones y participación

En total, se inscribieron **80 personas entre asociados y beneficiarios del FEC**, distribuidas de la siguiente manera:

- **68 asociados.**
- **12 beneficiarios.**

En cuanto a la modalidad seleccionada, 24 personas se inscribieron en el grupo presencial y las 56 restantes en los grupos virtuales.

De los 80 inscritos, **63 asistieron a la primera clase**, mientras que 17 participantes no iniciaron el proceso. A estas 17 personas se les envió un correo electrónico recordándoles el enlace de conexión.

De este grupo, únicamente se obtuvo respuesta de cuatro personas, quienes manifestaron su interés en participar, pero señalaron dificultades de disponibilidad horaria debido a otros compromisos y una de ellas un tema de salud. Por esta razón, solicitaron ser tenidas en cuenta para una nueva cohorte. Los demás participantes no dieron respuesta.

Información complementaria y anexos

Se adjunta un archivo de Excel con la información detallada de los participantes.

Asimismo, se comparte el enlace de Power BI, que permite consultar la información mediante filtros y visualizar diferentes aspectos del proceso:

Primera hoja:

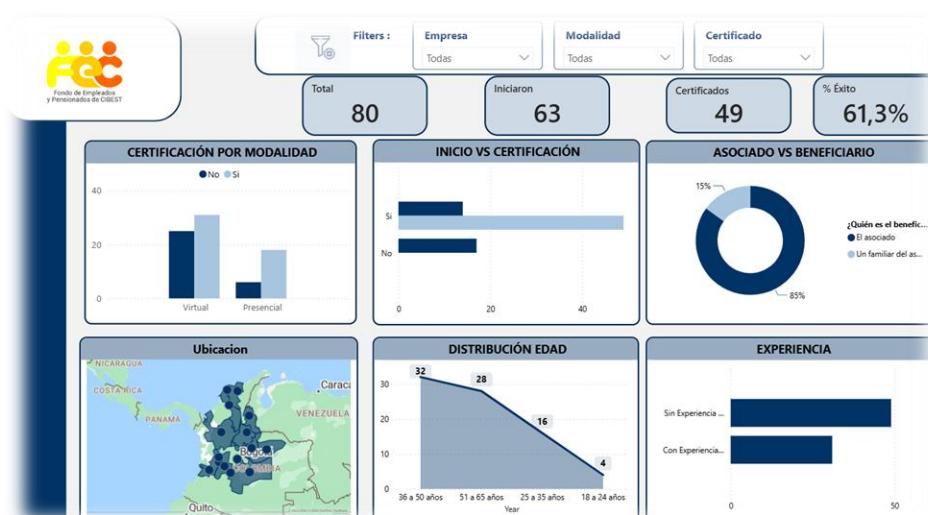
- Empresa registrada por el participante.
- Ubicación geográfica.
- Modalidad de participación: presencial o virtual.
- Estado de certificación.
- Experiencia previa en procesos de consultoría.
- Distribución de los participantes por rangos de edad.

Segunda hoja:

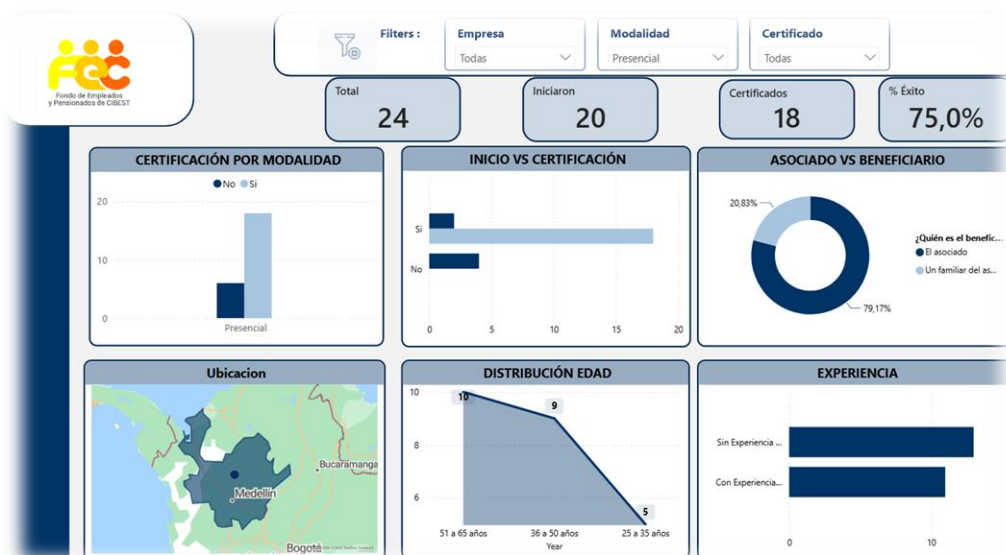
Se encuentra el detalle de la información de cada inscrito.

Adicionalmente, en el archivo de Excel se puede consultar información complementaria, como los nombres completos de los participantes, su asistencia a las sesiones, el estado de certificación, listado de asistencia virtual, la presencial reposa físicamente y otros datos relevantes para el seguimiento.

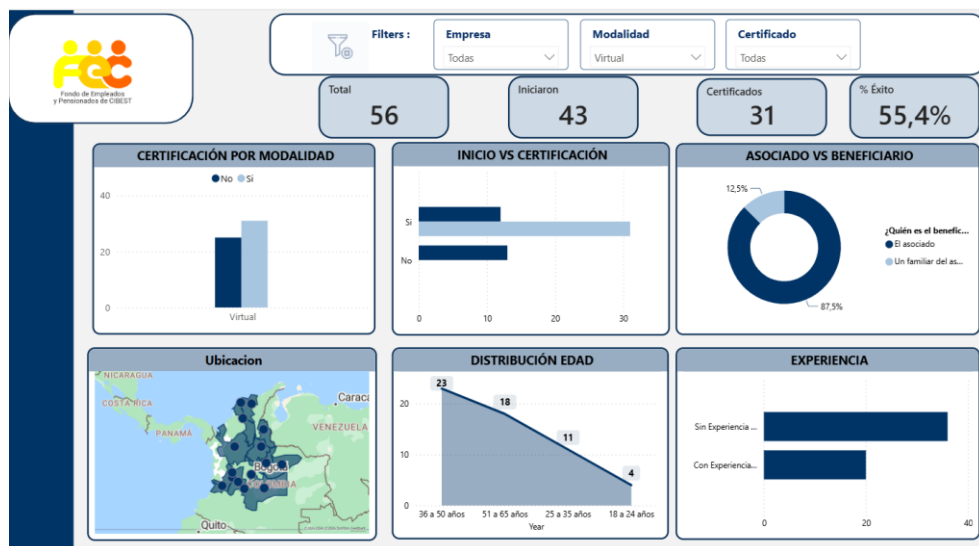
Estos insumos permiten contar con una visión general del proceso de inscripción, participación y seguimiento de los asistentes.



Participantes Presenciales



Participantes Virtuales



DEL AULA A LA CONSULTORÍA REAL

Cierre de cohortes: FICHAS de los participantes

Aspecto importante por aclarar: La entrega del Lean Canvas para su revisión y realimentación no constituía un requisito obligatorio de la microcredencial. Por esta razón, aunque se certificaron 49 participantes, se recibieron y realimentaron formalmente 22 propuestas. Las propuestas restantes fueron trabajadas durante el proceso formativo con el acompañamiento de los docentes, pero no fueron entregadas formalmente por los participantes.

Como ejercicio de cierre de la microcredencial en Modelo de Consultoría, 22 participantes —15 del grupo presencial y 7 de los grupos virtuales— estructuraron una propuesta de consultoría propia mediante la herramienta Lean Canvas, la cual fue evaluada y realimentada por el equipo facilitador.

Se identificó que la mayoría de los participantes partió de una idea intuitiva de negocio, una experiencia de asesoría informal o una prestación de servicios de carácter operativo, como punto de partida para estructurar y fortalecer su propuesta de valor y su potencial de desarrollo empresarial.



Potencial de negocio por cohorte – total de los 3 grupos.

Madurez consultiva, claridad de nicho y frontera del servicio, evaluadas sobre la propuesta final.

Presencial · 15 participantes



Virtual · 34 participantes



■ Listo para el siguiente nivel:

Participantes que, después de completar las dos microcredenciales, evidencian una base suficientemente consolidada en metodología, herramientas y estructuración de una propuesta de consultoría.

Han logrado avanzar en aspectos como:

- ♦ **Sabaneta:** Calle 77 sur # 40 - 165. Vereda San José. C. P: 055450. Teléfono: (604) 4444961.
- ♦ **Barranquilla:** Carrera 57 # 72 - 143. Barrio Prado. C.P: 080001. Teléfono: (605) 3111050.

- Identificación de necesidades empresariales.
- Definición de un nicho o segmento.
- Construcción de una propuesta de valor.
- Estructuración de una oferta de consultoría.
- Uso de herramientas para abordar una necesidad empresarial.
- Capacidad para presentar y sustentar su modelo de consultoría.

■ Con potencial · requiere refinamiento

Participantes que cuentan con conocimientos y capacidades desarrolladas durante las microcredenciales y muestran potencial para ejercer como consultores, pero todavía presentan aspectos de su modelo que requieren ajuste antes de enfrentarse de manera autónoma a un proceso real.

Pueden requerir fortalecimiento, por ejemplo, en:

- Claridad del nicho o segmento.
- Definición de la propuesta de valor.
- Estructuración de los servicios.
- Metodología de intervención.
- Herramientas de diagnóstico o análisis.
- Modelo comercial y estrategia de consecución de clientes.
- Forma de presentar y comunicar su oferta.

■ Requiere acompañamiento previo

Participantes que, aunque completaron las microcredenciales, todavía presentan brechas importantes para desarrollar de manera autónoma un proceso de consultoría.

Estas brechas pueden estar relacionadas con la estructuración de su modelo, la definición de su oferta, la identificación de necesidades empresariales, la aplicación de herramientas o la capacidad para llevar el conocimiento adquirido a una situación empresarial concreta.

Esto **no significa que no tengan potencial**. Significa que requieren una etapa adicional de fortalecimiento antes de asumir directamente un proceso de consultoría, esta información es arrojada por el entregable que realizaron y la realimentación del facilitador.

El modelo requiere apoyo.

RESULTADOS DE LAS FICHAS

Mezcla de servicio promedio

¿El grupo ya opera en lógica consultiva, o todavía vende tiempo/ejecución?

Presencial



Virtual



■ Consultoría ■ Asesoría ■ Prestación de servicios

49

PARTICIPANTES
CERTIFICADOS

53%

MEZCLA DE SERVICIO
PROMEDIO
consultoría promedio del grupo

22

LISTOS PARA EL
SIGUIENTE NIVEL
45% del total del grupo

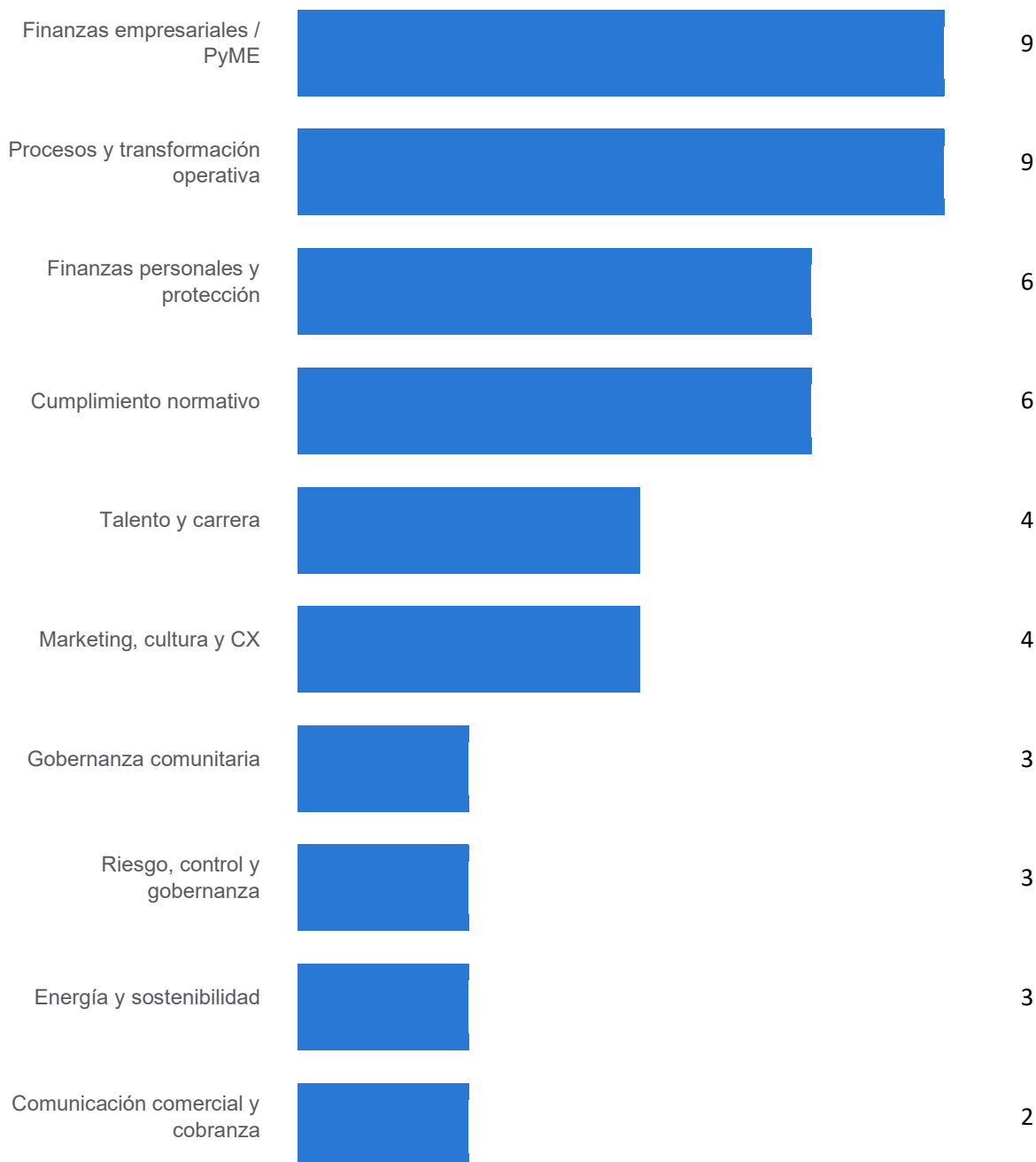
100%

COMPROMISO Y
ASISTENCIA
Participación completa

CARACTERIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS

10 sectores de especialización, un activo común: la experiencia

Las 22 propuestas presentadas cubren nichos muy distintos, con dos concentraciones principales y un segmento de cliente que predomina con claridad.



Segmento de cliente

- **Predominante:** PyMEs colombianas (comercio, servicios, importación/exportación) — presentes en más de la mitad de las propuestas.
- **Secundario:** personas naturales y familias (finanzas personales, protección, carrera profesional).
- **Nichos institucionales:** Juntas de Acción Comunal, propiedad horizontal, escuelas deportivas, cooperativas y fondos de empleados — alto potencial de alianza institucional para el FEC.

De las 49 iniciativas solo 4 participantes aun no nombraban o bautizaron con nombre propio sus iniciativas

Un salto concreto: pasar de prestar un servicio a nombrar y empaquetar un método propio, replicable y vendible.

- Sistema CONFIAR® · Método O.F.F.R. · Método C.F.T. · Método PH en Orden · Método Rinde 90 — y 8 metodologías propias más entre los 49 participantes.

VALORACIÓN DE POTENCIAL POR PARTICIPANTE

¿Quién está listo para el siguiente nivel?

Los tres niveles agrupan a los 49 participantes según la madurez consultiva evidenciada en la presentación de su propuesta final — no mide compromiso ni asistencia, que fueron del 100% en todo el grupo.

Listo para siguiente nivel	Con potencial · requiere refinamiento	Requiere acompañamiento previo
Mentoría comercial avanzada, portafolio de clientes reales y definición de tarifas. - Alejandra María Bedoya - Angela María Vinasco - Diana García - Elisabeth J. - Juan Carlos Galeano - Leidy Johanna Bustamante - Marisol Cárdenas V. - Nelson Hernández - Nelson Muñoz - Patricia Tavera - Fabian Eli G. - José Manuel Robayo - María Gabriela Pinzón - Alejandro Díaz Betancourt - Carlos Andrés Galindo - Alejandro Díaz Betancourt - Diana Carolina Isaza - Diana Milena Gil - Astrid Liliana Zapata - Diana Carolina Gaviria - Marisol Cárdenas	Sprint corto de empaquetamiento: acotar nicho, nombrar método, definir entregable insignia. - Angela Andrea L. - Frank Guillermo - María Elena C. - Martha - Rubén Domínguez - Angela Andrea - Juan Carlos Pérez G - Erika Soray Vanoy - Gloria Patricia Ospina - Henry Javier Arturo - María Sandra Monsalve - Olivia Hernández Gómez - Shirley Yuliana Ocampo L. - Ana Milena Vergara P. - Jenny María Ospina - Martha Lucía Rojas - Astrid Liliana Zapata - María del Pilar - Marta Libia Ocampo	Módulo de reforzamiento conceptual (consultoría vs. asesoría vs. servicio) antes de avanzar. - Adriana Ortiz - Amparo Gómez Romero - Astrid - Carolina Gaviria - Jesús Evelio Cruz - Jorge Hernan M. - Andrea del Pilar J. - Daniela Gómez P. - Jaime Andrés Cañon - Liliana Amparo Urrego - Luisa Fernanda Isaza - Luz Dania Giraldo - Luz Marina Duarte P. - Yuri Alejandra Amezcua - Alejandra María - Sandra Elena Casas

Fichas individuales por participante e informe consolidado

En el siguiente enlace podrá consultar las **fichas individuales de los participantes y el informe consolidado del proceso**.

Es importante precisar que los participantes que recibieron retroalimentación, pero no entregaron la totalidad de los documentos solicitados, fueron considerados únicamente en el análisis general y, por tanto, no cuentan con una ficha individual. No obstante, **los 49 participantes certificados recibieron retroalimentación sobre sus presentaciones**.

El enlace incluye los siguientes contenidos:

- Fichas individuales de los participantes.

- Resumen general del proceso.
- Información detallada de los participantes.
- Informe consolidado.
- Caracterización de los negocios por sector.
- Análisis del potencial de negocio.
- Fichas con identificación del nicho, propuesta de valor, observaciones y hallazgos.
- Ruta de conversión.
- Recomendaciones para el FEC.

Enlace de consulta: <https://claude.ai/artifact/AAS6kLVUsUQNUmQ6Hb21UL>

SE CERTIFICARON

CERTIFICACIÓN

GRUPO 1	
	NOMBRE
1	Adriana Ortiz Rojas
2	Amparo Gómez Romero
3	Angela Andrea López Sánchez
4	Angela María Vinasco Escarria
5	Erika Soray Vanoy Sánchez
6	Fabian Eli Gómez Murillo
7	Gloria Patricia Ospina Giraldo
8	Gloria Patricia Tavera Sepúlveda
9	Henry Javier Arturo Rojas
10	Jesús Evelio cruz moreno
11	José Manuel Robayo Ramírez
12	María Gabriela Pinzon León
13	María Sandra Monsalve Casas
14	Olivia Hernandez Gómez
15	Shirley Yuliana Ocampo López
16	Alejandro Diaz Betancourt
17	Ana Milena Vergara Patiño
18	Andrea del Pilar Jiménez Sarmiento
19	Carlos Andrés Galindo Galindo
20	Daniela Gómez Paternina
21	DIANA CAROLINA ISAZA ARROYAVE
22	Diana Milena Gil Arias
23	Jaime Andrés cañón Muñoz
24	Jenny María Ospina López

25	Liliana Amparo Urrego moreno
26	Luisa Fernanda Issa Avilez
27	Luz Dania Giraldo Peña
28	Luz Marina Duarte Puentes
29	Martha Lucia Rojas
30	Sandra Elena Casas Zapata
31	Yury Alejandra Amezquita peña
32	Alejandra María Bedoya Bustamante
33	Astrid Liliana Zapata Zapata
34	Carolina Gaviria López
35	Diana Carolina García López
36	Elisabeth Fernanda Jaramillo Sánchez
37	Frank Guillermo Giraldo Llano
38	Jorge Hernán Mesa Álvarez
39	Juan Carlos Galeano Paredes
40	Juan Carlos Pérez Guerra
41	María Elena Castrillón Gaviria
42	María del Pilar Mejía
43	Marisol Cárdenas Villegas
44	Martha Libia Ocampo Soto
45	Nelson Enrique Muñoz Arango
46	RUBÉN DARÍO DOMINGUEZ SEPULVEDA
47	Nelson Augusto Hernández Castro

Ruta de continuidad y acompañamiento

A partir del análisis realizado durante las dos microcredenciales y de los ejercicios desarrollados por los participantes, se identificaron tres niveles de avance. Esta clasificación no constituye una valoración de aprobación o desaprobación, sino una **herramienta para orientar el siguiente paso en el proceso de desarrollo de cada participante como consultor**.

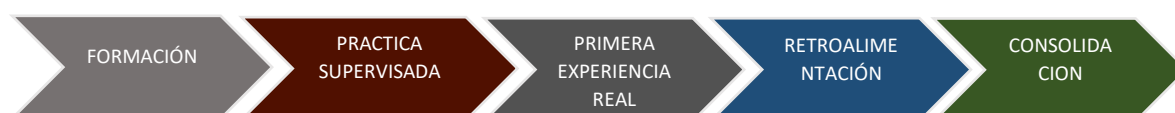
El propósito es que el FEC pueda identificar qué tipo de acompañamiento requiere cada persona y definir una ruta diferenciada que permita avanzar desde el fortalecimiento de competencias hasta la participación en procesos reales de consultoría.

1. ■ Listo para siguiente nivel

¿Qué sigue para ellos?

El siguiente paso debería ser pasar de la **formación a la práctica**.

Ruta propuesta:



Consultoría Piloto y formación avanzada

- ♦ **Sabaneta:** Calle 77 sur # 40 - 165. Vereda San José. C. P: 055450. Teléfono: (604) 4444961.
- ♦ **Barranquilla:** Carrera 57 # 72 - 143. Barrio Prado. C.P: 080001. Teléfono: (605) 3111050.

Se recomienda vincular a los participantes que se encuentran **listos para el siguiente nivel** a un proceso de **Consultoría Piloto**, en el que puedan acompañar a una empresa o emprendimiento real, inicialmente bajo la orientación y supervisión de un mentor o consultor experto.

El objetivo es que los participantes puedan **validar su propuesta de consultoría en un contexto real**, fortalecer sus habilidades de interacción con el cliente, aplicar las herramientas adquiridas durante las microcredenciales y generar sus primeras experiencias y evidencias como consultores.

Este proceso permitiría realizar el tránsito de la **formación a la práctica**, reduciendo la brecha entre saber hacer consultoría y ejercerla directamente con un cliente.

Formación avanzada sugerida

Como complemento a la experiencia práctica, se propone desarrollar una segunda etapa de formación enfocada en herramientas y metodologías que permitan fortalecer y diferenciar el ejercicio profesional de los participantes:

1. Metodologías propias para el ejercicio de la consultoría

Formación y práctica en metodologías estructuradas de consultoría, como **TEAM FOCUS** o **metodologías similares**, orientadas a facilitar procesos de análisis, identificación de oportunidades, trabajo con equipos y construcción de soluciones empresariales.

2. Inteligencia Artificial aplicada a los negocios y la consultoría

Desarrollo de competencias para incorporar herramientas de IA en las diferentes etapas del proceso consultivo: preparación de sesiones, análisis de información, identificación de oportunidades, generación de propuestas, construcción de entregables y seguimiento a los clientes.

De esta manera, la siguiente etapa de la ruta no estaría centrada únicamente en adquirir nuevos conocimientos, sino en **fortalecer la capacidad de los participantes para aplicar metodologías y herramientas de manera efectiva en procesos reales de consultoría**.

2. ■ Con potencial • requiere refinamiento

¿Qué sigue para ellos?

No requieren comenzar nuevamente el proceso formativo, sino realizar un proceso de **refinamiento y validación**.

Ruta propuesta:



Se recomienda crear espacios cortos y prácticos de **Laboratorio de Consultoría**, acompañados por expertos, en los que cada participante trabaje directamente sobre su propio modelo.

Estos espacios permitirán identificar y ajustar aspectos como el **nicho, propuesta de valor, metodología, herramientas, oferta de servicios y modelo de intervención**, para posteriormente llevarlos a una práctica supervisada con una empresa o emprendimiento real.

El propósito es que el participante avance de un modelo de consultoría **estructurado pero aún en proceso de maduración**, hacia una propuesta **validada y lista para ser aplicada en el mercado**.

La idea sería llevarlos de **“tengo conocimientos, pero todavía no sé aplicarlos con seguridad”** a **“puedo asumir una primera consultoría supervisada”**.

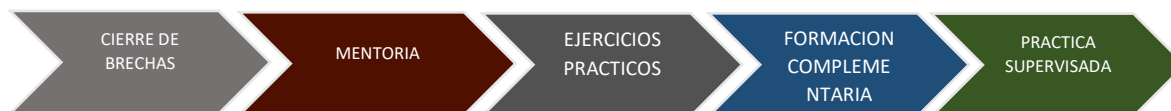
3. ■ **Requiere acompañamiento previo**

¿Qué sigue para ellos?

Estos participantes requieren una etapa previa de **nivelación y acompañamiento**, orientada a cerrar las brechas identificadas y fortalecer las competencias necesarias para avanzar hacia la práctica de la consultoría.

El objetivo no es repetir las microcredenciales, sino **reforzar los conocimientos y llevarlos progresivamente a la aplicación práctica**.

Ruta propuesta:



Resultado esperado

El propósito es que estos participantes logren **cerrar sus principales brechas, fortalecer sus competencias y adquirir seguridad para aplicar las herramientas de consultoría en un contexto real**.

Una vez culminada esta etapa y de acuerdo con los resultados obtenidos, podrán avanzar hacia la categoría Listos para el siguiente nivel.

En este grupo será especialmente importante trabajar a partir de **casos empresariales, simulaciones de situaciones reales y ejercicios aplicados**, de manera que los participantes puedan transformar los conocimientos adquiridos durante las microcredenciales en habilidades prácticas para el ejercicio de la consultoría.

Una vez evidencien avances suficientes, podrán pasar a una **práctica supervisada** y continuar su evolución dentro de la ruta de consolidación como consultores.

PROPUESTA DE RUTA INTEGRAL PARA EL FEC

Teniendo en cuenta que los participantes ya realizaron las dos microcredenciales, Se propone una ruta escalonada de acuerdo con el nivel en que se encuentre.

Objetivo final

La ruta busca que los participantes evolucionen progresivamente desde **“tener conocimientos para hacer consultoría”** hacia **“estar en capacidad de realizar consultoría con un cliente real”**.

De esta manera, el FEC puede pasar de una estrategia centrada exclusivamente en la formación a un modelo de **formación + acompañamiento + práctica + experiencia + consolidación**, generando mayores posibilidades de que los participantes conviertan las competencias adquiridas en una actividad real de consultoría.

Siguiente paso sugerido para el FEC

A partir de esta clasificación, se recomienda que el FEC pueda implementar una **Ruta de Consolidación de Consultores**, con tres líneas de acompañamiento diferenciadas, pero con un mismo propósito: llevar progresivamente a los participantes hacia la realización de sus primeras consultorías reales y la consolidación de su modelo de negocio como consultores.



RUTA INTEGRAL DE FORMACIÓN Y MENTORÍA

A partir de la clasificación realizada, se propone que los tres grupos continúen vinculados a una **ruta integral de formación, mentoría y práctica**, diferenciando la intensidad y el tipo de acompañamiento de acuerdo con el nivel de desarrollo en el que se encuentra cada participante.

La ruta parte de una premisa fundamental: **todos los participantes continúan aprendiendo, pero no todos necesitan el mismo tipo de acompañamiento**.

Formación transversal para todos

Todos los participantes podrán participar en un proceso de formación técnica complementaria orientado a fortalecer y actualizar sus competencias como consultores, especialmente en dos líneas:

1. Metodologías de consultoría

Profundización en metodologías y herramientas para estructurar, desarrollar y gestionar procesos de consultoría empresarial.

2. IA para el mundo de los negocios y la consultoría

Aplicación práctica de herramientas de inteligencia artificial para apoyar el análisis, la investigación, la generación de propuestas, la productividad, la construcción de entregables y diferentes etapas del proceso consultivo.

Estas formaciones serán **transversales a los tres niveles**, de manera que todos los participantes continúen fortaleciendo sus capacidades y conozcan nuevas herramientas para el ejercicio de la consultoría.

Mentoría diferenciada por nivel

De manera paralela a la formación técnica, cada participante contará con un proceso de **mentoría y acompañamiento práctico**, cuya intensidad y propósito dependerán del nivel identificado en la evaluación.

El mentor acompañará al participante en la **aplicación de los conocimientos, el cierre de brechas y el desarrollo de experiencias prácticas con emprendedores**, permitiendo que lo aprendido se lleve progresivamente a situaciones reales.

¿Cómo se diferencia el acompañamiento?

■ LISTO PARA SIGUIENTE NIVEL

Formación transversal + mentoría para la aplicación + **consultoría piloto con emprendedores o empresas reales**.

El énfasis estará en la práctica, la autonomía y la generación de primeras experiencias como consultor.

■ CON POTENCIAL • REQUIERE REFINAMIENTO

Formación transversal + mentoría especializada + **refinamiento y validación de su modelo de consultoría** + práctica supervisada con emprendedores.

El énfasis estará en fortalecer la propuesta de valor, metodología, herramientas y modelo de intervención antes de avanzar hacia una mayor autonomía.

■ REQUIERE ACOMPAÑAMIENTO PREVIO

Formación transversal + mentoría intensiva + **cierre de brechas, ejercicios prácticos y aplicación progresiva con emprendedores** + práctica supervisada.

El énfasis estará en transformar los conocimientos adquiridos en habilidades prácticas y desarrollar la seguridad necesaria para asumir una primera experiencia de consultoría.

Modelo integral





CONSOLIDACIÓN COMO CONSULTOR

De esta manera, el proceso deja de ser únicamente una ruta de formación y se convierte en una **ruta de desarrollo de consultores**, en la que el conocimiento, la mentoría y la experiencia práctica se articulan para acompañar a cada participante desde su nivel actual hasta el ejercicio de la consultoría en escenarios reales.

LOGROS ADICIONALES DE LA ALIANZA

HISTORIA DESTACADA

Maker Woman STEAM: de la microcredencial a una co-certificación internacional

La alianza FEC × CEIPA abrió, además, la puerta a un grupo de 5 mujeres del programa para acceder a formación en Maker Woman STEAM, con co-certificación del Tecnológico de Monterrey y CEIPA — un paso adicional en su trayectoria de formación en consultoría y tecnología.

5 mujeres beneficiadas · Co-certificación Tecnológico de Monterrey + CEIPA · Programa Maker Woman STEAM

¿Quiénes participaron?

- Astrid
- Marisol
- Martha Libia
- Gloria Tavera
- María Elena Castrillón

MÁS ALLÁ DEL AULA

Lo que la alianza abre después de certificarse

01 · Convocatorias como consultor CEIPA

Los participantes certificados pueden postularse a las convocatorias abiertas de CEIPA para proyectos de consultoría, llevando a la práctica remunerada lo aprendido en el programa.

02 · Pool de consultores y asesores CEIPA

La alianza permite a los egresados de la microcredencial hacer parte del pool de consultores y asesores de CEIPA — una puerta de entrada continua a nuevos proyectos, más allá de esta cohorte.

LECTURA DEL PROCESO

Oportunidades detectadas y recomendación de continuidad

- **Riesgo transversal más frecuente:** más de un tercio de las propuestas fue alertado sobre "autoempleo sofisticado" — vender tiempo/ejecución en vez de método. Es la oportunidad de fortalecimiento más replicable para todo el grupo.
- **Activo diferencial común:** trayectorias de 10 a 50 años de experiencia sectorial real, base sólida para consultoría boutique especializada y poco replicable por terceros.
- **Oportunidad de portafolio FEC:** la concentración en finanzas empresariales y personales (7 de 22, 32%) sugiere una línea natural de servicios financieros para asociados del Fondo.
- **Oportunidad de alianza institucional:** varias propuestas ya tienen cliente institucional identificado (JAC, propiedad horizontal, cooperativas, escuelas deportivas) que el FEC podría conectar directamente con su red.
- **Recomendación central:** priorizar a los 10 participantes de Nivel 3 para mentoría comercial avanzada y exposición a clientes reales, y destacar el 100% de asistencia y participación como indicador de calidad del reclutamiento y del formato — insumo directo para la decisión de continuidad de la estrategia de fortalecimiento empresarial del FEC.

Sobre el alcance de este informe: la sección "Del aula a la consultoría real" se construye sobre el feedback consolidado que el equipo facilitador generó para cada uno de los participantes que completaron su propuesta de cierre (Lean Canvas) — el mismo contenido base de las infografías individuales entregadas a cada consultor. Este es un primer corte de historias destacadas; el informe con los perfiles del resto de participantes de la cohorte está en construcción y se anexará cuando esté listo.

Agradecemos de antemano la confianza depositada y la oportunidad de acompañarlos en sus procesos de formación y crecimiento empresarial.

Atentamente,

BIBIANA MARITZA TREJOS MUÑOZ

Directora Fortalecimiento Empresarial

Institución Universitaria CEIPA

3017876439

Bibiana.trejos@ceipa.edu.co