

SECRETARIA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONOMICO
Informe de ejecución de actividades orden contractual de prestación de servicios persona natural

ORDEN CONTRACTUAL DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS No.:					CD-55-2025-3618	Del Año:	2025		
CONTRATISTA:	MONICA DE LA CRUZ CONSUEGRA				C.C. / C.E. No.:	1.140.860.511			
No DE INFORMES PACTADOS	9				No DE INFORME	9			
PERIODO DEL INFORME:	Desde:	16	11	2025	Hasta:	15	12	2025	
		Día	Mes	Año		Día	Mes	Año	

1. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

PROYECTO VINCULADO A LA CONTRATACIÓN	Asistencia a la generación y fortalecimiento a unidades productivas sostenibles innovadoras y competitivas en Barranquilla	BPIN: 2024080010155
ACTIVIDAD SUIF		<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>

2. INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

OBJETO: PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA ASESORAR LA ASISTENCIA A LA GENERACIÓN Y FORTALECIMIENTO A UNIDADES PRODUCTIVAS SOSTENIBLES, INNOVADORAS Y COMPETITIVAS.								
VALOR CONTRATO				\$63.000.000				
NOMBRE DEL SUPERVISIÓN O INTERVENTOR:				LUIS EDUARDO IRIARTE GOMEZ				
PLAZO OPS:	Fecha inicio	21	04	2025	Fecha Terminación	15	12	2025
		Día	Mes	Año		Día	Mes	Año

3. DETALLE DE LA EJECUCIÓN

N.º	OBLIGACIÓN ESPECÍFICA <i>(Incluir cada obligación tal como se pactó en la OPS)</i>	ACTIVIDADES EJECUTADAS <i>(Para el cumplimiento de la obligación en el periodo informado)</i>	EVIDENCIA EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES <i>(Indique el nombre del archivo que soporta la ejecución y el avance de las actividades en la carpeta OneDrive compartida o anexos)</i>	AVANCE/ ESTADO DE EJECUCIÓN <i>(Incluir el porcentaje de avance por cada obligación ejecutada en el periodo de actividades informado, y la total acumulada a la fecha)</i>	
				Periodo (%)	Acumulada a la fecha (%)

<p>1</p>	<p>Asesorar en la elaboración e implementación de estrategias de vinculación de emprendedores y pequeños empresarios a las actividades del proyecto Unidades Productivas, Sostenibles, Innovadoras y Competitivas en Barranquilla, promoviendo su participación activa y sostenida.</p>	<p style="text-align: center;">Asesoría en mercadeo y ventas</p> <p>Durante el periodo reportado se realizaron asesorías personalizadas en mercadeo digital, posicionamiento de marca, segmentación de clientes y fortalecimiento comercial a emprendimientos y empresas del Distrito, pertenecientes a los sectores de moda, belleza, artesanías, alimentos, servicios y tecnología. Estas asesorías se desarrollaron bajo la metodología de identificación de brechas, revisión del modelo de negocio, diagnóstico en redes sociales y formulación de acciones estratégicas ajustadas a cada caso.</p> <p>Las asesorías se constituyen en un avance significativo para el fortalecimiento de capacidades empresariales, permitiendo que los emprendedores mejoren su presencia digital, definan su propuesta de valor y organicen sus portafolios de productos y servicios.</p> <p>1. Centro Óptico Génesis Se brindó asesoría enfocada en la identificación y definición del cliente ideal, dado que el negocio no contaba con una segmentación clara de su público objetivo. El acompañamiento se orientó al fortalecimiento de la estrategia de marketing digital, recomendando la unificación de canales de comunicación, la creación de perfiles empresariales adecuados y la correcta comunicación de sus diferenciales, como la calidad de los materiales y la asesoría personalizada. Asimismo, se formularon acciones para mejorar la identidad visual, optimizar la biografía y estructurar contenidos estratégicos que contribuyan a aumentar la visibilidad y las ventas.</p> <p>2. Distribuidora Martínez – Almacén Textil La asesoría se centró en estructurar una estrategia de mercadeo digital alineada con la trayectoria comercial del emprendimiento. Se trabajó en la definición de buyer persona diferenciados para clientes mayoristas y al detal, así como en la optimización de la presencia digital, especialmente en Instagram y WhatsApp Business. Se brindaron recomendaciones para la creación de un catálogo digital, la estandarización de procesos de venta y el fortalecimiento de la identidad visual, con el fin de preparar al negocio para su crecimiento y futura apertura de punto físico.</p> <p>3. Donde Ufer Se realizó una asesoría orientada al fortalecimiento de la marca y la formalización de sus canales de venta. Se acompañó a la emprendedora en la definición de su cliente objetivo, destacando la necesidad de comunicar claramente sus diferenciales, como la preparación de alimentos al carbón y la experiencia acumulada. Adicionalmente, se recomendaron acciones para la creación de identidad visual, diseño de menú digital, implementación de Instagram y WhatsApp Business, y</p>	<p>Evidencia 1.1 <i>Registro fotográfico y fichas técnicas de las asesorías</i></p>	<p>16%</p>	<p>100%</p>
----------	--	---	--	------------	-------------

mejora en la presentación de productos, con el objetivo de ampliar el alcance y profesionalizar el negocio.

4. Dulcelía – Típicos de la Costa Caribe

La asesoría estuvo enfocada en la clarificación de la propuesta de valor y la segmentación de clientes, identificando distintos perfiles como turistas, clientes locales y compradores mayoristas. Se orientó a la emprendedora en la unificación de la marca bajo un solo nombre comercial, la optimización de canales digitales y la mejora de la identidad visual. Asimismo, se brindaron recomendaciones para fortalecer el storytelling de marca, priorizar el uso de fotografías reales y organizar el portafolio de productos, con el fin de mejorar la coherencia, el posicionamiento y las ventas.

5. Edusoft Ingeniería

Se brindó asesoría estratégica para fortalecer el posicionamiento de la empresa como proveedor de soluciones tecnológicas profesionales. El acompañamiento se centró en la definición de clientes objetivo, la priorización de líneas de servicio y la construcción de una propuesta de valor clara basada en la experiencia técnica del emprendedor. Adicionalmente, se formularon recomendaciones para mejorar la presencia digital, activar canales como Instagram y LinkedIn, y generar contenidos que evidencien casos de éxito, con el propósito de aumentar la credibilidad y fidelización de clientes empresariales.

6. GESYCO S.A.S.

La asesoría se orientó a estructurar una estrategia comercial y de marketing segmentada para el producto MDI, identificando claramente los distintos perfiles de clientes: emprendedores, cooperativas y empresas grandes. Se brindaron lineamientos para mejorar la comunicación del valor diferencial del producto, optimizar los canales digitales y fortalecer la identidad visual. Asimismo, se recomendaron acciones para la creación de servicios complementarios de acompañamiento y capacitación, con el fin de aumentar la adopción del producto y la satisfacción de los clientes.

7. Quilleras

Se realizó una asesoría enfocada en el fortalecimiento de la marca artística y su posicionamiento comercial. Se acompañó a la emprendedora en la definición de su buyer persona, resaltando la importancia de comunicar el valor diferencial de sus piezas pintadas a mano y personalizadas. Adicionalmente, se brindaron recomendaciones para optimizar el perfil de Instagram, mejorar la identidad visual, organizar el portafolio por colecciones y facilitar el proceso de compra mediante llamados a la acción claros, con miras a aumentar la

		<p>recordación de marca y las ventas, especialmente en temporadas estratégicas como Carnaval.</p> <p>Las asesorías fueron documentadas mediante fichas técnicas de seguimiento, que permitieron definir acciones puntuales para el cierre de brechas en cada caso. Estas intervenciones se realizaron de forma personalizada y respondiendo a las necesidades detectadas en el diagnóstico inicial, priorizando acciones de alto impacto que puedan ser implementadas de manera inmediata por cada emprendedor.</p> <p>El acompañamiento brindado busca fortalecer las competencias comerciales de estos negocios, mejorar su desempeño en el mercado local y prepararlos para aprovechar futuras oportunidades de participación en ferias, ruedas de negocios y vitrinas de comercialización impulsadas por la Secretaría.</p>			
--	--	---	--	--	--

2	<p>Hacer seguimiento a las estrategias y proyectos orientados a fortalecer la competitividad del Distrito de Barranquilla, con un enfoque en el desarrollo económico sostenible, la innovación y el cierre de brechas productivas.</p>	<p style="text-align: center;">Mentorías Vertical cinema</p> <p>Durante este periodo se realizó seguimiento a la última actividad ejecutada por el operador Vertical Cinema, en el marco del proyecto orientado al fortalecimiento de las capacidades empresariales y la competitividad de las unidades productivas del Distrito de Barranquilla. Dicha actividad correspondió a dos (2) jornadas intensivas de asesorías en marketing digital, dirigidas a quince (15) emprendedores previamente seleccionados, con el objetivo de cerrar brechas en estrategia, contenido digital y pauta publicitaria, promoviendo la innovación, el uso de activos digitales y la sostenibilidad económica de los negocios participantes.</p> <p>2. Descripción de la actividad ejecutada: La actividad se desarrolló bajo una metodología de Hackathon de Ejecución + Clínica 1 a 1, contemplando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Primera jornada (Hackathon grupal): espacio de transferencia intensiva de conocimiento, enfocado en la construcción de estrategia de marca, creación de contenidos y estructuración de campañas de pauta digital. • Segunda jornada (Clínica individual): asesorías personalizadas uno a uno, orientadas a resolver dudas específicas, reforzar los aprendizajes y ajustar las estrategias de acuerdo con la realidad de cada emprendimiento. <p>Esta metodología permitió que los emprendedores avanzaran desde un diagnóstico inicial hasta la estructuración de activos digitales listos para su implementación.</p> <p>3. Actividades de seguimiento realizadas: En el marco del seguimiento a esta estrategia y proyecto, se desarrollaron las siguientes acciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revisión del material técnico y metodológico presentado por el operador, verificando su coherencia con los objetivos del proyecto y el enfoque de competitividad, innovación y cierre de brechas productivas. • Validación de la metodología de intervención, asegurando su alineación con la transferencia efectiva de conocimiento y la aplicabilidad práctica para los emprendedores beneficiarios. • Diseño y ajuste de la plantilla de postulación de los emprendedores, garantizando la recolección de información pertinente para el diagnóstico previo y la adecuada selección de participantes. 	16%	100 %
---	--	---	-----	-------

		<ul style="list-style-type: none"> • Revisión y retroalimentación del informe de gestión presentado por el operador, verificando la correcta documentación de actividades, entregables y evidencias de ejecución. • Envío y socialización de los diagnósticos individuales a cada uno de los quince (15) emprendedores participantes, como insumo clave para la implementación posterior de las estrategias trabajadas durante las jornadas. <p>4. Resultados obtenidos: Como resultado del seguimiento realizado, se evidenció:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento de la metodología planteada por el operador, con un enfoque práctico y orientado a resultados. • Fortalecimiento de las capacidades de los emprendedores en temas de marketing digital, estrategia comercial y uso de herramientas de pauta. • Generación de insumos técnicos individuales (diagnósticos y planes estructurados) que permiten a los emprendedores avanzar hacia una implementación efectiva de sus estrategias digitales. • Alineación de la actividad con los objetivos del proyecto, contribuyendo al cierre de brechas productivas y al fortalecimiento de la competitividad empresarial en el Distrito. <p>5. Impacto en la competitividad del Distrito: La actividad y su respectivo seguimiento aportan al desarrollo económico sostenible del Distrito de Barranquilla al:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promover la innovación en los modelos de negocio de los emprendedores participantes. • Fortalecer el uso estratégico de activos digitales como herramienta de crecimiento empresarial. • Mejorar la capacidad de los negocios para competir en entornos digitales, incrementando su visibilidad, alcance y potencial de ventas. <p>6. Conclusiones: El seguimiento realizado a la última actividad ejecutada por el operador Vertical Cinema permitió verificar el cumplimiento metodológico, la pertinencia técnica de la intervención y el impacto positivo en los emprendedores beneficiarios. La articulación entre metodología, asesoría personalizada y entrega de diagnósticos constituye un aporte relevante al fortalecimiento de la competitividad, la innovación y el cierre de brechas productivas en el Distrito de Barranquilla.</p>		
--	--	--	--	--

3	<p>Promover la articulación interinstitucional con actores del sector público, privado, académico y de cooperación internacional, para el desarrollo de iniciativas que impulsen el ecosistema empresarial, de innovación y emprendimiento de la ciudad.</p>	<p style="text-align: center;">Programa plan semilla</p> <p>Durante el periodo evaluado, participé en el proceso de evaluación de emprendimientos postulados al programa Plan Semilla, iniciativa orientada a fortalecer el ecosistema empresarial de Barranquilla mediante el acompañamiento a ideas de negocio y unidades productivas en etapa de ideación y puesta en marcha, con enfoque en innovación, sostenibilidad e inclusión social.</p> <p>En este contexto, desempeñé el rol de jurado evaluador, contribuyendo al análisis técnico de un total de 120 emprendimientos, los cuales fueron revisados mediante un instrumento de calificación estructurado. La información presentada corresponde a una muestra de los emprendedores evaluados, representativa de la diversidad de perfiles, sectores económicos y poblaciones priorizadas que participaron en la convocatoria.</p> <p>2. Articulación interinstitucional: El programa Plan Semilla se consolida como un espacio de articulación interinstitucional entre actores del sector público, privado, académico y de cooperación, permitiendo la convergencia de esfuerzos para impulsar el emprendimiento, la empleabilidad inclusiva y el desarrollo económico local.</p> <p>Mi participación como jurado aportó al fortalecimiento de esta articulación, al aplicar criterios de evaluación alineados con las prioridades estratégicas del Distrito, garantizando que los emprendimientos seleccionados respondan a los objetivos de innovación, competitividad y cierre de brechas productivas.</p> <p>3. Actividades realizadas: En el marco de esta actividad, realicé las siguientes acciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participé como jurado en la evaluación de 120 emprendimientos postulados al programa Plan Semilla. • Revisé y analicé la información suministrada por los participantes a través de un formulario de evaluación, diseñado para medir la idoneidad de los modelos de negocio o ideas empresariales. • Evalué aspectos relacionados con: <ul style="list-style-type: none"> ○ Etapa del emprendimiento (ideación o puesta en marcha). ○ Tipo de negocio y sector económico. ○ Población priorizada (madres cabeza de hogar, población migrante, entre otros). ○ Claridad del modelo de negocio y propuesta de valor. ○ Uso actual o proyectado de canales digitales para comercialización y visibilización. 	16%	100 %
---	---	---	-----	-------

		<ul style="list-style-type: none"> ○ Potencial de generación de ingresos y sostenibilidad económica. ○ Impacto social, enfoque inclusivo y consideraciones ambientales. ○ Capacidad de diferenciación frente a otros productos o servicios similares. <ul style="list-style-type: none"> ● Registré de manera sistemática las evaluaciones en el formulario dispuesto, garantizando trazabilidad, objetividad y transparencia en el proceso. <p>4. Resultados obtenidos: Como resultado del proceso de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Se logró caracterizar un universo de 120 emprendimientos, pertenecientes a sectores como gastronomía, comercio, belleza y cuidado personal, artesanías, manufactura, tecnología y servicios. ● Se identificó una alta participación de poblaciones priorizadas, especialmente madres cabeza de hogar, lo que refuerza el enfoque inclusivo del programa. ● Se generaron insumos técnicos que facilitan la selección de emprendimientos con mayor potencial de impacto, sostenibilidad y escalabilidad. ● Se fortaleció la toma de decisiones para la asignación de los beneficios del programa Plan Semilla. <p>5. Impacto en el ecosistema empresarial: Mi participación como jurado contribuyó al fortalecimiento del ecosistema empresarial y de emprendimiento de la ciudad al:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Apoyar la articulación entre instituciones y actores estratégicos del ecosistema. ● Promover la identificación de iniciativas empresariales con enfoque social, innovador y sostenible. ● Contribuir a que los recursos y acompañamientos del programa se orienten a emprendimientos con mayor probabilidad de crecimiento y generación de impacto económico y social. <hr/> <p style="text-align: center;">Análisis del modelo Manizales Más como referente para el fortalecimiento del ecosistema empresarial de Barranquilla</p> <p>1. Contexto de la actividad: Durante el periodo evaluado, desarrollé un ejercicio de investigación y análisis del programa Manizales Más, con el objetivo de identificar buenas prácticas, modelos de gobernanza y esquemas de articulación interinstitucional que puedan servir como</p>		
--	--	---	--	--

		<p>referente para el fortalecimiento del ecosistema empresarial, de innovación y emprendimiento del Distrito de Barranquilla.</p> <p>Esta investigación se orientó a comprender cómo la articulación sostenida entre actores del sector público, privado, académico y de cooperación internacional ha permitido consolidar en Manizales un ecosistema maduro, reconocido a nivel nacional e internacional, y cómo dichos aprendizajes pueden adaptarse al contexto local.</p> <p>2. Descripción del referente analizado: Manizales Más: A partir del análisis realizado, identifiqué que Manizales Más es una iniciativa que surge como una alianza estratégica multisectorial, integrada por universidades, sector empresarial, entidades públicas, cámaras de comercio y fundaciones, con el acompañamiento de instituciones internacionales como Babson College y el MIT, lo cual ha sido clave para su sostenibilidad y posicionamiento.</p> <p>El modelo se estructura bajo el enfoque “Cree, Crea, Crece”, promoviendo la articulación de políticas públicas, cultura emprendedora, financiamiento, capital humano, acceso a mercados y entidades de soporte, permitiendo una atención integral a los emprendedores y empresas en todas las etapas de desarrollo.</p> <p>3. Actividades realizadas: En desarrollo de esta actividad, realicé las siguientes acciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investigación documental y análisis del modelo Manizales Más, su origen, evolución, estructura institucional y resultados. • Identificación de los principales actores que conforman la alianza, destacando el rol articulador de la academia, el sector público y el sector privado. • Revisión de los programas y líneas de acción implementadas, orientadas a ideación, aceleración, escalamiento, mentoría, fortalecimiento comercial y desarrollo del talento emprendedor. • Análisis de las buenas prácticas asociadas a la cooperación internacional, la transferencia de conocimiento y el uso de metodologías basadas en evidencia. • Sistematización de aprendizajes clave y oportunidades de adaptación del modelo al contexto del ecosistema empresarial de Barranquilla. <p>4. Resultados y aprendizajes obtenidos: Como resultado de la investigación realizada, identifiqué los siguientes elementos relevantes:</p>		
--	--	---	--	--

- La importancia de contar con una **alianza interinstitucional sólida y de largo plazo**, con roles claros y compromiso sostenido de los actores.
- El valor estratégico de la **academia como eje del ecosistema**, no solo en formación, sino como generadora de cultura emprendedora y talento.
- La pertinencia de implementar **programas diferenciados según la etapa del emprendimiento**, evitando soluciones homogéneas para realidades empresariales diversas.
- El impacto positivo de la **cooperación internacional** en la validación del modelo, la transferencia de metodologías y el posicionamiento del territorio.
- La necesidad de documentar resultados, casos de éxito y aprendizajes como insumo para la mejora continua del ecosistema.

5. Aporte a la articulación interinstitucional en Barranquilla: La investigación realizada constituye un insumo estratégico para promover la articulación interinstitucional en Barranquilla, al:

- Ofrecer un **referente probado** que demuestra cómo la coordinación entre actores públicos, privados, académicos y de cooperación puede generar impactos sostenibles.
- Identificar alternativas para fortalecer la gobernanza del ecosistema local de emprendimiento e innovación.
- Facilitar la exploración de **modelos replicables o adaptables** a la realidad productiva y social del Distrito.
- Apoyar la toma de decisiones para el diseño de iniciativas que integren formación, acompañamiento empresarial, innovación y acceso a mercados.

4	<p>Gestionar y apoyar la realización de ferias y espacios comerciales, para que los emprendedores participantes del proyecto Unidades Productivas, Sostenibles, Innovadoras y Competitivas en Barranquilla visibilicen sus productos o servicios, fortalezcan sus canales de comercialización y apliquen los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación y asesoría.</p>	<p style="text-align: center;">Feria de carnaval 2026</p> <p>1. Contexto de la actividad: Inicié los preparativos para la Feria de Carnaval 2026, uno de los espacios comerciales estratégicos más importantes del Distrito para la visibilización, comercialización y fortalecimiento de los emprendimientos vinculados a la Unidad de Apoyo al Empresario. Esta feria se proyecta como una vitrina clave durante la temporada de mayor afluencia turística y actividad económica de la ciudad.</p> <p>La Feria de Carnaval se desarrollará entre el 26 de enero y el 17 de febrero de 2026, y tiene como objetivo principal permitir que los emprendedores del Distrito fortalezcan sus capacidades comerciales, incrementen sus ventas y apliquen, en un entorno real de mercado, los conocimientos adquiridos durante los procesos de formación y acompañamiento institucional.</p> <p>2. Actividades realizadas:En el marco de esta actividad, desarrollé las siguientes acciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaboré una ficha técnica de la Feria de Carnaval 2026, dirigida al señor Secretario de Desarrollo Económico, en la cual se explicó de manera detallada el funcionamiento de la feria, su estructura operativa, los actores involucrados, los aliados estratégicos y su importancia para el fortalecimiento del ecosistema emprendedor y la economía popular del Distrito. • En la ficha técnica se documentó el impacto histórico de la feria, destacando los resultados obtenidos en la edición 2025, tanto en número de emprendedores beneficiados como en ventas generadas, así como su contribución a la economía creativa y cultural de la ciudad. • Realicé la gestión inicial ante el área de Comunicaciones y Marca, mediante el envío formal de la solicitud de apoyo para iniciar el proceso de diseño del branding oficial de la Feria de Carnaval 2026, incluyendo identidad gráfica, concepto creativo, lineamientos visuales y piezas base. • En dicha solicitud se planteó la necesidad de contar oportunamente con el branding para avanzar en la estructuración del evento, el brandeado de los stands y el lanzamiento de la convocatoria a emprendedores, proyectada para mediados de diciembre. • Articulé los componentes de la feria con los aliados estratégicos habituales, tales como Carnaval S.A., Cámara de Comercio de Barranquilla, centros comerciales y hoteles aliados, con el fin de garantizar espacios adecuados para la participación de los emprendedores del Distrito. 	<p>Evidencia 4 <i>Se anexa evidencia el informe</i></p>	16%	100%
---	--	--	--	-----	------

3. Resultados alcanzados: Como resultado de las acciones adelantadas durante el periodo:

- Se dejó estructurado el **documento técnico base** que sustenta la Feria de Carnaval 2026 como una estrategia de impacto económico y comercial para los emprendedores del Distrito.
- Se avanzó en la **gestión interinstitucional interna**, permitiendo iniciar de manera oportuna el proceso de construcción de la identidad gráfica y comunicacional de la feria.
- Se establecieron las bases para la posterior convocatoria, selección y acompañamiento de los emprendedores que participarán en la feria.
- Se garantizó que la feria continúe alineada con los objetivos del proyecto *Unidades Productivas, Sostenibles, Innovadoras y Competitivas*, priorizando la visibilización, la comercialización y la aplicación práctica de los aprendizajes adquiridos.

4. Impacto esperado: La Feria de Carnaval 2026 se proyecta como un espacio que:

- Fortalece los canales de comercialización de los emprendedores del Distrito.
- Genera ingresos directos en una temporada de alta demanda.
- Conecta el emprendimiento con la identidad cultural del Carnaval de Barranquilla.
- Consolida espacios comerciales formales y visibles para las unidades productivas locales.
- Aporta al desarrollo económico sostenible y a la dinamización del ecosistema emprendedor de la ciudad.

5. Conclusiones: Las actividades desarrolladas durante el periodo permitieron dar inicio de manera estructurada y articulada a la organización de la Feria de Carnaval 2026, sentando las bases técnicas, operativas y comunicacionales necesarias para su correcta ejecución. Este proceso contribuye directamente al cumplimiento del objetivo de gestionar y apoyar ferias y espacios comerciales que fortalezcan las capacidades empresariales, la visibilidad y la sostenibilidad económica de los emprendedores participantes del proyecto.

<p>5</p>	<p>Brindar acompañamiento en las ferias y/o eventos institucionales, gestionados y articulados por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.</p>	<p style="text-align: center;">Apoyo técnico a la Oficina de Turismo en la estructuración de instrumentos de convocatoria y selección</p> <p>Brindé acompañamiento técnico a la Oficina de Turismo del Distrito, en el marco de las acciones institucionales orientadas al fortalecimiento del sector turístico y al desarrollo de capacidades en sostenibilidad, innovación y gestión de destinos. Este acompañamiento se desarrolló como parte de las actividades articuladas por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, en apoyo a iniciativas estratégicas del ecosistema turístico de la ciudad.</p> <p>2. Actividades realizadas</p> <p>En desarrollo de esta actividad, realicé las siguientes acciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesoré a la Oficina de Turismo en la elaboración del cuestionario de aplicación para personas naturales, empresas, emprendimientos y actores comunitarios interesados en participar en el Diplomado en Gestión Integral y Sostenible de Destinos Turísticos. • Apoyé la estructuración del formulario de inscripción, garantizando que este permitiera recolectar información pertinente para evaluar la idoneidad de los postulantes, su vinculación con el sector turístico y su capacidad de aprovechamiento de la formación. • Contribuí a la definición de preguntas orientadas a identificar: <ul style="list-style-type: none"> ○ El rol del postulante dentro del ecosistema turístico. ○ El tipo de organización o emprendimiento que representa. ○ Las líneas de servicios turísticos ofrecidas. ○ La implementación de prácticas de sostenibilidad ambiental, social y cultural. ○ El conocimiento y la relación del postulante con el territorio turístico de Barranquilla. ○ La disponibilidad y el compromiso para asistir a la totalidad del proceso formativo. • Apoyé la redacción del texto explicativo del formulario, donde se establece la finalidad del diplomado, su enfoque en sostenibilidad, gobernanza, innovación e internacionalización, así como los criterios de selección, teniendo en cuenta que los cupos son limitados • Alineé el cuestionario con los objetivos generales y específicos del diplomado, asegurando coherencia entre el perfil de los postulantes y las competencias que se busca desarrollar en la formación. <p>3. Resultados obtenidos</p> <p>Como resultado del acompañamiento brindado:</p>	<p>Evidencia 5.1 <i>Se anexa evidencia fotográfica.</i></p>	<p>16%</p>	<p>100 %</p>
----------	---	--	--	------------	--------------

		<ul style="list-style-type: none"> • Se consolidó un instrumento de aplicación estructurado y técnicamente sólido, que facilita un proceso de selección transparente y alineado con los objetivos del diplomado. • Se fortaleció la articulación entre la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y la Oficina de Turismo, permitiendo avanzar de manera coordinada en la implementación de esta iniciativa formativa. • Se garantizó que el proceso de convocatoria permita identificar perfiles con alto potencial de impacto en el fortalecimiento del turismo sostenible y competitivo del Distrito. <p>4. Impacto institucional La asesoría prestada contribuye al fortalecimiento de las acciones institucionales de la Secretaría al:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyar el diseño de procesos formativos estratégicos para el sector turístico. • Facilitar la identificación de actores clave del ecosistema turístico local. • Promover la participación de emprendedores, empresarios, líderes comunitarios y profesionales comprometidos con la sostenibilidad y la innovación. • Aportar al posicionamiento de Barranquilla como un destino turístico que apuesta por la gestión integral y sostenible. <p>5. Conclusiones El acompañamiento brindado a la Oficina de Turismo en la elaboración del cuestionario de aplicación al Diplomado en Gestión Integral y Sostenible de Destinos Turísticos permitió fortalecer una iniciativa institucional clave para el desarrollo del sector. Esta actividad se enmarca en el cumplimiento del objetivo de apoyar eventos e iniciativas institucionales articuladas por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, contribuyendo al fortalecimiento de capacidades, la articulación interinstitucional y el desarrollo sostenible del turismo en la ciudad.</p>		
--	--	--	--	--

En constancia de lo anterior, se firma el presente informe el mes de noviembre de 2025.

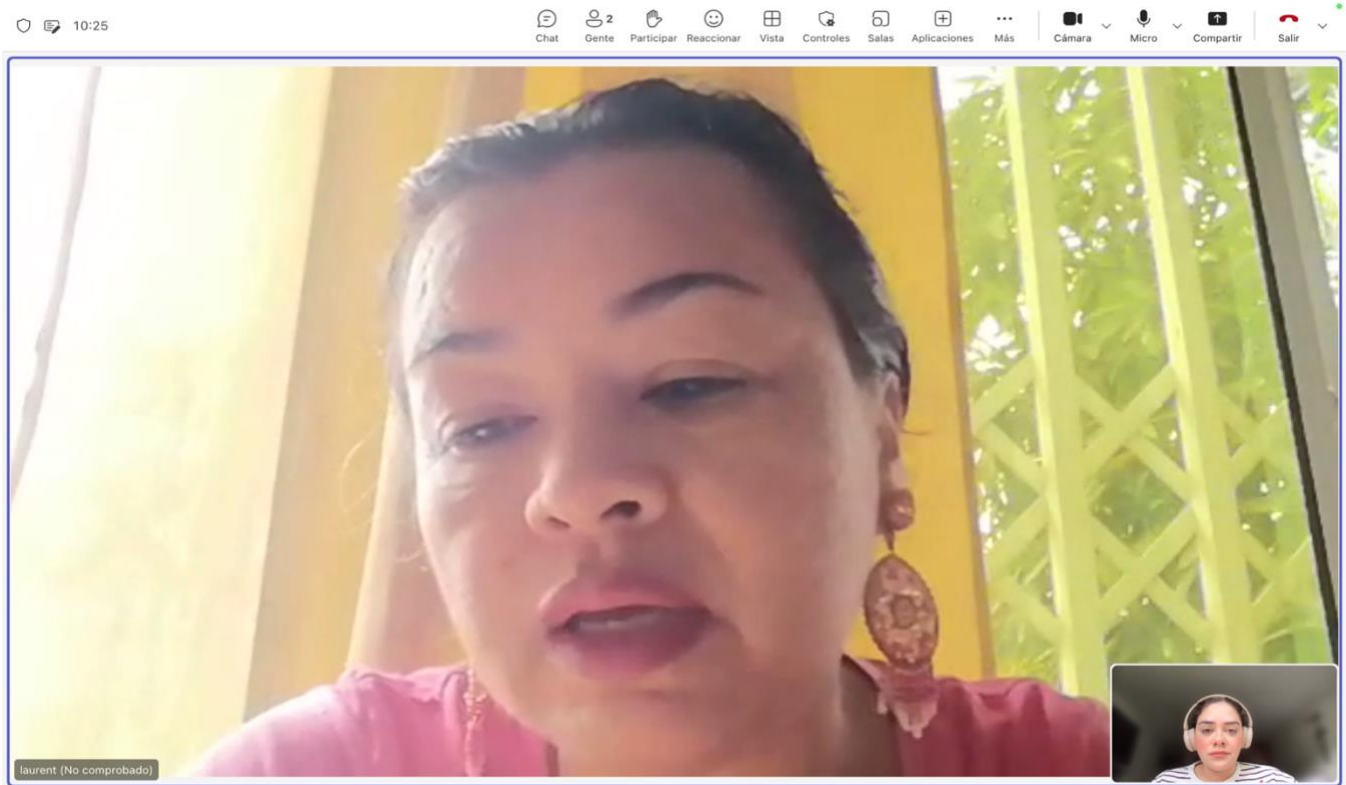


Firma Contratista

Nombre: Monica De La cruz Consuegra.

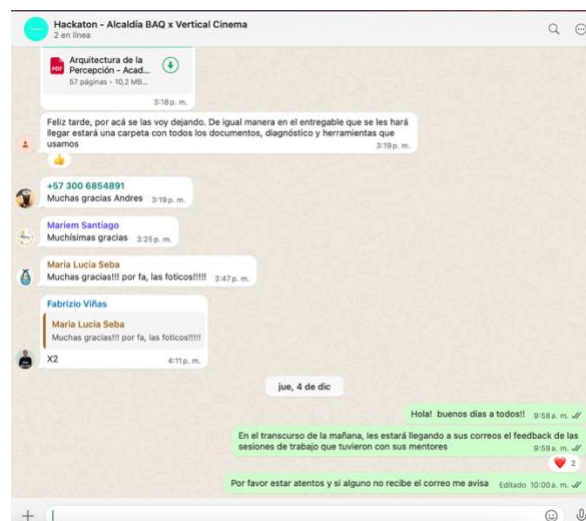
4. ANEXOS

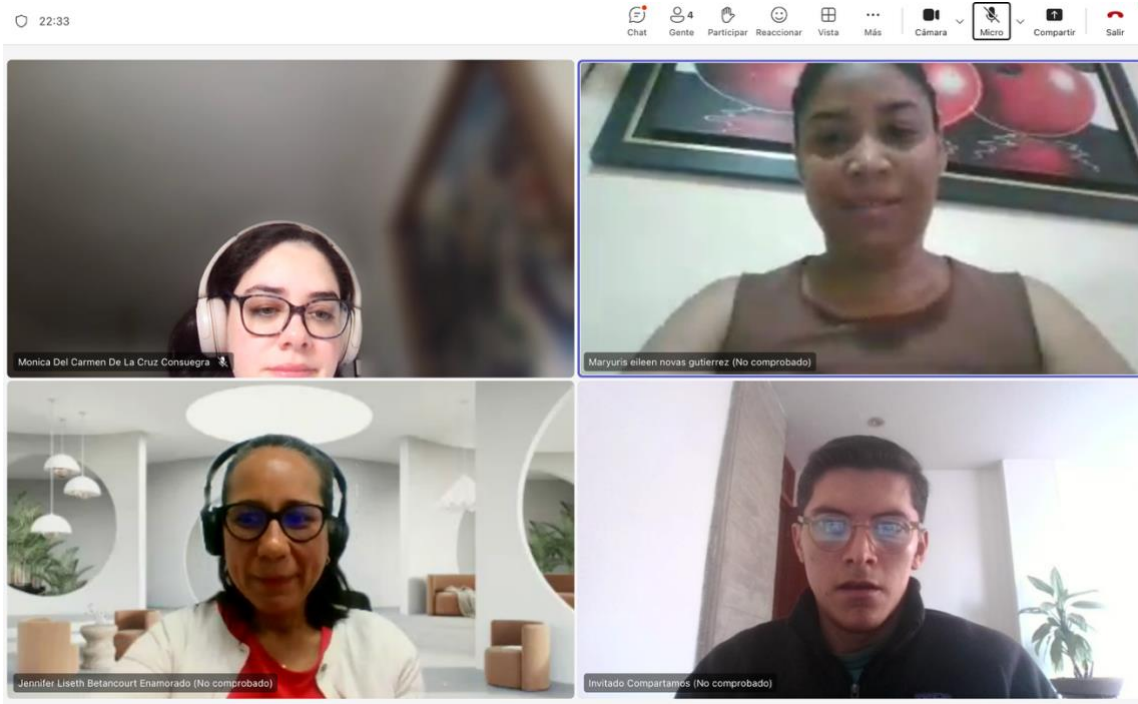
1.



https://mbarranquilla-my.sharepoint.com/personal/cmartinezm_barranquilla_gov_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fcmartinezm%5Fbarranquilla%5Fgov%5Fco%2FDocuments%2FAesor%2F2025%2F11%2E%20NOVIEMBRE&viewid=e94da138%2D16cf%2D4785%2Ddafc6%2D911ee0a65c1e&ga=1

2.





A screenshot of a web browser displaying a pitch evaluation timer. The browser address bar shows 'chatgpt.com/canvas/shared/6903be4b31cc81919605d02a1e3d48a'. A notification box says 'Grabación y transcripción' initiated by Jennifer Liseth Betancourt Enamorado. The main content is a 'Temporizador Visual (react)' with a circular timer showing 'ETAPA 2 DE 4 Inicio de Pitch 6 minutos' and a large '05:56' display. To the right, a table lists four stages: 'Validación' (30 segundos), 'Inicio de Pitch' (6 minutos), 'Momento de preguntas' (2 minutos), and 'Rotación' (1 minuto 30 segundos). A 'Pausar' button and 'Reiniciar temporizador' button are also visible. A vertical video gallery on the right shows thumbnails of participants including Jennifer Liseth Betancourt Enamorado, Invitado Compartamos, Kevin Sanabria, and another participant.

“Manizales más”

1. Antecedentes y contexto

La iniciativa Manizales Más surgió en el municipio de Manizales (departamento de Caldas) como una estrategia para desarrollar un ecosistema de emprendimiento y de innovación. Entre los hechos destacados, se puede mencionar que:

- El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones se vinculó en el 2012 a la iniciativa “**Manizales Más**”, un esfuerzo colaborativo para consolidar un ecosistema de emprendimiento en Manizales.
- La iniciativa surge como una **alianza estratégica** entre cinco universidades de Manizales, Fundación Luker, la Alcaldía de Manizales, la Cámara de Comercio de Manizales, la Red de Emprendimiento de Caldas, Parquesoft Manizales e Incubar Manizales.
- El modelo está respaldado por la **tutoría de Babson College**, una de las instituciones con mayor trayectoria mundial en emprendimiento, ubicada en Boston (EE.UU.).
- La iniciativa adopta el concepto internacionalmente reconocido “**Cree, Crea, Crece**”, impulsado por el profesor Daniel Isenberg de Babson College, referente global en temas de espíritu empresarial y creación de ecosistemas emprendedores.
- El proyecto contó con una inversión inicial de **\$18 mil millones** a ejecutarse en tres años, orientados a fortalecer capacidades y dinamizar el ecosistema.
- Con esta inversión se buscaba capacitar a **70 profesores universitarios** en emprendimiento, se impulsaron **12 empresas** (nuevas y existentes) catalogadas como de alto impacto y se alinearán los actores locales alrededor del proceso emprendedor.

2. “Manizales más” hoy

Manizales Más se ha consolidado como una **alianza sólida y madura** para el desarrollo integral del ecosistema de emprendimiento de la región. Tras **13 años de trabajo articulado**, la iniciativa continúa fortaleciendo las condiciones necesarias para **crear y hacer crecer empresas**, bajo la convicción de que *conocimiento + acción* transforman de manera sostenible el modelo económico del territorio.

4.

Solicitud de apoyo para el desarrollo de la Feria de Carnaval 2026

Resumir 1



Monica del Carmen De la Cruz C... jueves, 4 de diciembre de 2025, 2:27 p. m.

Para María Jose Meza Polo; María José Meza Polo; + 4 más

Cordial saludo María José,

Me permito informar que, hemos iniciado los preparativos para la **Feria de Carnaval 2026**, evento que se llevará a cabo del **26 de enero al 17 de febrero de 2026**.

Con el fin de avanzar en la estructuración completa del proyecto, es fundamental contar oportunamente con el apoyo de Marca y comunicaciones para el desarrollo de los siguientes componentes:

- **Diseño del branding oficial de la feria** (identidad gráfica, línea visual y piezas base).
- **Definición del nombre y concepto creativo** que enmarcará toda la estrategia de comunicación.
- **Lineamientos para pauta, difusión y narrativa institucional**, considerando la magnitud del evento y su articulación con la agenda distrital.
- **Brandeado de los stands (8 en el centro comercial, y habladores para las mesas en hoteles)**, incluyendo lineamientos visuales, aplicación gráfica y adaptación según la tipología de los espacios que se manejarán en la feria.
- **Acompañamiento para la elaboración de artes y piezas necesarias para la convocat** emprendedores, la cual esperamos lanzar a **mediados de diciembre**, por lo que requeri cuanto antes este proceso de diseño.

Dado el cronograma ajustado de la feria y la importancia de garantizar una identidad clara, col alineada con las directrices de ciudad, agradecemos enormemente poder contar con su orien del equipo a la mayor brevedad posible.

Quedamos atentos para reunirnos y revisar algún requerimiento específico, de manera que po avanzar de forma articulada.

Quedo atenta.



Mónica De La Cruz Consuegra
Asesora de la Sec. de Desarrollo Económico

Feria de Carnaval 2026 – Espacios comerciales para emprendedores del Distrito	
Fecha: 26 de enero al 17 de febrero de 2026	Hora: 0.0
Lugar: Centro Comercial Mallplaza Buenavista Hoteles aliados (por confirmar según disponibilidad, un mes antes de Carnaval)	
Participantes y/o voceros principales <ol style="list-style-type: none"> Secretaría Distrital de Desarrollo Económico Camaval S.A. Cámara de Comercio de Barranquilla Centro Comercial Mallplaza Buenavista Aliados hoteleros (Dana Carlton, Estelar, Movich, Marriot, Windsor – referentes del 2025) 	Invitados <ol style="list-style-type: none"> Emprendedores inscritos en la Unidad de Apoyo al Empresario Medios locales y nacionales Voceros culturales (Reina del Carnaval, Rey Mamo, artistas tradicionales)
¿Qué? Objetivo: La Feria de Carnaval es una vitrina comercial y cultural que promueve el talento local, impulsa la economía popular y fortalece el ecosistema emprendedor de la ciudad. Su objetivo es permitir que emprendimientos del Distrito comercialicen productos alusivos al Carnaval, incrementen su visibilidad, generen ingresos y establezcan nuevas alianzas estratégicas.	¿Por qué? La Feria de Carnaval es una de las plataformas de comercialización más importantes para los micro y pequeños emprendedores durante la temporada de Carnaval. Permite: <ul style="list-style-type: none"> • Incrementar ventas en época de alta demanda turística. • Dar visibilidad a unidades productivas locales. • Conectar emprendimiento y cultura. • Potenciar la economía creativa y naranja de la ciudad. En 2025 se registraron ventas totales por \$126.150.096 y la participación de 55 emprendedores más 13 prestadoras de servicios de maquillaje y peinado (del programa de la mano con la primera) .
¿Cómo?: 1. Convocatoria Se realiza de manera abierta a través de: <ul style="list-style-type: none"> • Redes sociales de la Secretaría • Oferta Única de la Alcaldía • Grupos de WhatsApp de la UAE En la edición 2025 se recibieron 184 postulaciones. Para 2026, se proyecta realizar la convocatoria a mediados de diciembre de 2025.	