

INFORME DE EJECUCIÓN # 4
Integrable 4 - Fase 4: Evaluación y Control

Convenio No. PC-ESAL-SEGD-001-2025

Proyecto: Cartagena Ciudad de Emprendedores

Fecha: Cartagena de Indias, 30 de diciembre de 2025

Fundación GEPS



Alcaldía Mayor de
Cartagena de Indias



PES
Plan de Emergencia Social
Pedro Romero



GEPS FUNDACIÓN GEPS

INFORME DE EJECUCIÓN # 4

Convenio No.	PC-ESAL-SEGD-001-2025
Proyecto	FORTALECIMIENTO DE LA ESTRATEGIA GENERACIÓN DE INGRESOS Y TRABAJO PARA LA POBLACIÓN EN POBREZA EXTREMA DEL DISTRITO DE CARTAGENA DE INDIAS
Entregable	INFORME DE EJECUCIÓN # 4
Fase	Fase 4: Seguimiento y evaluación
Fecha	Cartagena de Indias, 30 Diciembre de 2025
Entidad Ejecutora	FUNDACIÓN GEPS GRUPO DE ESTUDIANTES PARA LA PROMOCIÓN EN SALUD
Entidad Contratante	DISTRITO TURÍSTICO Y CULTURAL DE CARTAGENA DE INDIAS

El presente informe tiene como propósito documentar de manera detallada el desarrollo, la ejecución y los resultados obtenidos en la Fase 4: Monitoreo del progreso de las unidades productivas fortalecidas, en el marco del Convenio de Asociación No. PC-ESAL-SEGD-001-2025, suscrito entre el Distrito Turístico y Cultural de Cartagena de Indias y la Fundación GEPS. Esta fase se orienta a realizar un seguimiento a los beneficiarios del proyecto, evaluando la implementación del capital semilla entregado y la apropiación de los conocimientos adquiridos durante el proceso de capacitación, con el fin de verificar su incidencia en el desempeño y consolidación de sus iniciativas productivas.

Asimismo, el informe busca evidenciar cómo las acciones de acompañamiento, y monitoreo continuo contribuyen a que los recursos invertidos se traduzcan en mejoras sostenibles en términos de productividad, generación de ingresos y fortalecimiento empresarial. A través de la recolección y análisis de información cualitativa y cuantitativa, se identifican avances, logros, oportunidades de mejora y lecciones aprendidas, permitiendo valorar el impacto real del proyecto y generar insumos para la toma de

decisiones orientadas a la sostenibilidad y escalabilidad de las unidades productivas beneficiadas.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE LA FASE 4

1. Visitas de seguimiento.
2. Seguimiento con los resultados obtenidos, y realizar ajustes si es necesario.
3. Evaluación de impacto socioeconómico.
4. Fortalecimiento comercial.
5. Desarrollo de estrategias de divulgación y promoción de las unidades productivas beneficiarias
6. Organizar ruedas de negocios

1. Visitas de seguimiento

Se realizaron visitas de seguimiento a un total de 247 unidades productivas beneficiarias del proyecto, con el propósito de efectuar una verificación detallada posterior a la entrega del capital semilla. Estas visitas permitieron evaluar en campo el uso adecuado y transparente de los recursos asignados, identificando el grado de inversión en activos, insumos y herramientas productivas conforme a lo establecido en cada iniciativa. Asimismo, se buscó evidenciar el impacto inicial del apoyo recibido en el fortalecimiento de las capacidades operativas de los beneficiarios.

De igual manera, durante el proceso de seguimiento se verificó el cumplimiento de los planes de inversión previamente formulados, contrastando lo proyectado con la ejecución real. Se evaluó también la apropiación y aplicación de los conocimientos adquiridos en las jornadas de capacitación, analizando aspectos como la organización del negocio, prácticas productivas, gestión administrativa y estrategias comerciales implementadas. Este ejercicio permitió identificar avances, oportunidades de mejora y necesidades de acompañamiento adicional, con el fin de garantizar la sostenibilidad y crecimiento de las unidades productivas en el mediano y largo plazo.

Anexo 1. Registro de visitas de seguimiento



2. Seguimiento con los resultados y ajustes

En el proceso de seguimiento y validación de los planes de negocio, se evidenció que 225 unidades productivas requerían un incremento en sus activos e insumos para alcanzar un nivel óptimo de fortalecimiento, mejorando así su capacidad operativa y competitiva. Este análisis permitió identificar brechas entre lo inicialmente proyectado y las necesidades reales de cada emprendimiento, particularmente en lo relacionado con herramientas, materias primas y adecuaciones básicas necesarias para el desarrollo eficiente de sus actividades productivas. En atención a estos hallazgos, y en articulación con el equipo técnico del PES y la Fundación, se gestionaron los ajustes pertinentes tanto en la asignación de recursos como en la estructuración de los planes de inversión, logrando optimizar la distribución del capital semilla y asegurar su pertinencia y efectividad según las condiciones específicas de cada unidad productiva.

Como resultado de este proceso, no solo se garantizó que las unidades inicialmente focalizadas recibieran un apoyo adecuado para su fortalecimiento, sino que también se amplió la cobertura del proyecto mediante la inclusión de 22 unidades productivas adicionales, alcanzando un total de 247 beneficiarios. En este marco, se realizó una primera entrega de capital semilla en especie a 186 unidades productivas y una segunda entrega a 61 unidades, completando así la totalidad de los beneficiarios atendidos. Este incremento en la cobertura, junto con la adecuada distribución de los recursos, evidencia una gestión eficiente del proyecto y un impacto significativo en el fortalecimiento, la sostenibilidad y la proyección de las iniciativas productivas apoyadas.

Anexo 2. Actas de segunda entrega de capital semilla

Anexo 2.1 Registro fotográfico entrega capital semilla

3. Evaluación de impacto socioeconómico.

INFORME DE EVALUACIÓN DE IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL

El presente informe expone la evaluación de impacto económico y social generada en las unidades productivas beneficiarias del proyecto "Cartagena Ciudad de Emprendedores", ejecutado bajo el marco del Convenio No. PC-ESAL-SEGD-001-2025. El estudio se fundamenta en el análisis riguroso de la base de datos de seguimiento consolidada, la cual registra la evolución de 247 unidades productivas activas en las zonas de mayor vulnerabilidad socioeconómica del Distrito de Cartagena de Indias.

Este modelo de intervención integral que combinó la inyección de capital semilla en especie, formación empresarial, seguimiento y acompañamiento técnico y comercial se evalúa no solo como un esfuerzo de asistencia inmediata, sino como una política activa de inclusión productiva orientada a la superación de la pobreza extrema, la dinamización de los sectores populares y el fortalecimiento del tejido empresarial local de la ciudad.

Contexto Microempresarial de Cartagena

La economía de los sectores populares de Cartagena de Indias y en especial las zonas periféricas de las Localidades 1, 2 y 3, ha estado históricamente marcada por el "rebusque" diario e informal. El microempresario cartagenero de estas comunidades no opera bajo lógicas corporativas tradicionales; sobrevive en un mercado local de alta competencia, baja bancarización y una fuerte dependencia de las dinámicas del día a día.

El proyecto "Cartagena Ciudad de Emprendedores" se estructuró reconociendo que para transformar un "negocio de subsistencia" en una unidad productiva sostenible, se requería mitigar el riesgo del entorno informal. Este informe mide cómo las 247 unidades productivas dedicadas en gran medida a la preparación de alimentos (frituras, refrescos, comidas rápidas, confección de ropa, salones de belleza y tiendas de barrio) han asimilado las herramientas para proteger su flujo de caja frente a las presiones económicas de la informalidad cartagenera.

Metodología de evaluación : La evaluación adoptó un enfoque mixto con predominancia cuantitativa, aplicando registros de seguimiento post-intervención. La recolección de información se realizó mediante encuestas estructuradas aplicadas al 100% a una población de 247 beneficiarios.

Los ejes analíticos e indicadores clave operacionalizados corresponden a la ruta de valor del programa:

Inyección de Capital —> Eficiencia de Procesos —> Estrategia Comercial —> Sostenibilidad Social

- ▮ Uso y pertinencia del capital semilla: Correspondencia entre los activos entregados y la demanda real del negocio.
- ▮ Eficiencia en producción y ventas: Variaciones cuantitativas y cualitativas en la oferta de valor.
- ▮ Gestión financiera: Nivel de adopción de prácticas de contabilidad básica y analítica de costos.
- ▮ Transformación comercial: Incorporación de canales, tácticas de promoción y fijación estratégica de precios.
- ▮ Impacto social y calidad de vida: Reducción de la vulnerabilidad y empoderamiento de los líderes de las unidades productivas.

Resultados del Impacto Económico

Uso, pertinencia y asignación del capital semilla

La concordancia entre las necesidades técnicas de los micronegocios y los recursos asignados constituye el primer eslabón de eficiencia del proyecto. Los resultados cuantitativos muestran un acierto estratégico contundente:

Métrica de Asignación	Porcentaje	Unidades (N=247)
Asignación Pertinente (Satisfecho)	97.1%	240
Margen de Inconformidad (Logística)	2.8%	7

El éxito del 97.1% en pertinencia radica en que el proyecto no realizó las compras de equipos e insumos masivos e idénticas, sino acorde las necesidades de cada unidad productiva, generada esta información de los talleres, asesorías al beneficiario.

Control capital semilla

En el marco del OTROSÍ No. 1 al Convenio de Asociación No. PC-ESAL-SEGD-001-2025, el proyecto, inicialmente diseñado para atender las necesidades de fortalecimiento en capital semilla de 225 beneficiarios, logró ampliar su cobertura e impactar a un total de 247 participantes.

El control del capital semilla en especie permitió la efectividad operativa:

Destinación de Recursos	Porcentaje	Unidades (N=247)
Operación Exclusiva del Negocio	99.1%	245
Desviaciones Menores (Fuerza Mayor)	0.9%	2

La entrega de capital semilla en especie, combinada con un asesorías y seguimientos, garantizó que los beneficiarios dieran un uso óptimo y exclusivo a los recursos. El desvío del uso del capital semilla fue prácticamente nulo; solo se evidenciaron dos excepciones justificadas por motivos de fuerza mayor, las cuales fueron debidamente identificadas y atendidas. Productividad, calidad y optimización operativa

La inyección de activos fijos transformó directamente la capacidad operativa de las unidades productivas. A continuación, se detalla el factor de mayor impacto percibido:

Factor de Mayor Impacto	Porcentaje	absoluto	Indicador de Éxito Operativo
Mejor calidad del producto/servicio	38.8%	96	Reducción de mermas y aumento del valor percibido.
Mejores niveles de ventas	31.5%	78	Mayor rotación de inventarios y captación de clientes.

Convenio PC-ESAL-SEGD-001-2025
Proyecto Cartagena Ciudad de Emprendedores

Mayor volumen de producción	29.5%	73	Disminución de tiempos de ciclo por nueva maquinaria.
-----------------------------	-------	----	---

Este cuadro muestra cómo mejoraron los negocios con el capital semilla representados en equipos e insumos entregados. Básicamente, muestra en qué aspecto sintieron más cambio los emprendedores.

- El 38.8% (96 negocios) mejoró la calidad de sus productos o servicios. Esto significa que ahora ofrecen algo mejor: productos más bien hechos, mejor presentación o servicios más organizados. Además, desperdician menos materiales (menos pérdidas) y el cliente percibe más valor.
- El 31.5% (78 negocios) aumentó sus ventas. Es decir, venden más porque tienen más clientes o porque sus productos se mueven más rápido. Esto mejora directamente sus ingresos.
- El 29.5% (73 negocios) aumentó su producción. Esto quiere decir que pueden producir más en menos tiempo, gracias a nuevas herramientas o maquinaria que agilizan el trabajo.

Decisiones de precio y comportamiento del ingreso

Uno de los hallazgos más reveladores es el cambio de mentalidad micro gerencial respecto a las estrategias de precios y de mercado:



Ajuste Estratégico de Precios (Basado en costos reales):

79% (195 unidades productivas) de los beneficiarios rompió la fijación empírica "por imitación" e incorporó costos ocultos, mano de obra y servicios.

El 21% (52 unidades productivas) restante mantuvo precios fijos debido a la alta presión competitiva del entorno inmediato.

Comportamiento del Ingreso y Comercialización



51% (124 unidades productivas) Vende mejor: Elevaron su margen de contribución y rentabilidad por unidad optimizando costos.

49 % (123 unidades productivas) Vende más volumen: Escalaron su negocio mediante penetración de mercado masiva por cantidad.

Impacto en la Gestión Financiera y Microempresarial

Adopción de prácticas contables y control interno

El programa logró derribar la informalidad métrica mediante la adopción e implementación real de tres pilares de control interno:

Hábito Microempresarial Adoptado	Porcentaje de Adopción	Unidades Activas
Registro diario de caja (cuadernos, plantillas o Apps).	86.2%	213
Erradicación de la "caja única" familiar y asignación de sueldo.	84.2%	208
lculo de punto de equilibrio y diferenciación de margen neto.	83.8%	207

Apropiación conceptual y toma de decisiones

La distribución del enfoque prioritario adoptado por el microempresario en su toma de decisiones financieras diarias se desglosa así:

Enfoque Integral en Ahorro, Inversión y Costos: 48.1% (119 unidades). Utilizan los excedentes estructurales para fondos de reserva y compra planificada de insumos a gran

escala.

Enfoque en Liquidez Inmediata: 27.5% (68 unidades). Priorizan la caja diaria para blindarse y protegerse contra el esquema de usura y extorsión del endeudamiento informal de los cobra diarios ("gota a gota").

Enfoque Puro en Utilidad: 24.2% (60 unidades). Concentrados estrictamente en la eficiencia y la optimización de procesos operativos.

Impacto Comercial y Adopción de Canales de Mercado

La modernización comercial implicó una transición desde un modelo de ventas netamente pasivo hacia estrategias proactivas multicanal:

Estrategia Comercial Desplegada	Porcentaje	Unidades
Promociones Dinámicas y Fidelización: Combos, ofertas en días de baja rotación.	43.7%	108
Migración a Canales Digitales: WhatsApp Business, catálogos interactivos, redes sociales.	31.9%	79
Tácticas de Proximidad (BTL / Físico): Perifoneo local, volantes, alianzas de vecindario.	24.2%	60

El 31.9% de los microempresarios del programa dio el salto digital utilizando WhatsApp Business y catálogos en PDF, logrando derribar las fronteras invisibles de las pandillas o el aislamiento geográfico de sus barrios.

Impacto Social del Proyecto y Desarrollo Humano

Dignificación, Calidad de Vida y Estabilización Económica

El impacto trasciende las métricas contables y se consolida en la estabilización de los hogares de la periferia urbana:

Seguridad Alimentaria: El flujo constante de ingresos aseguró las tres comidas diarias con regularidad, combatiendo directamente los focos de desnutrición en los niños de las zonas intervenidas.

Mitigación de la Violencia y Estrés: El pago a tiempo de servicios públicos esenciales y la eliminación de las deudas del "gota a gota" redujeron drásticamente los niveles de fricción familiar y estrés financiero en el hogar.

Empoderamiento microempresarial y equidad de género

La autopercepción del beneficiario evolucionó de un rol de autoempleo informal de supervivencia al reconocimiento pleno de su estatus como propietario y gerente de microempresa. Este cambio tiene un valor social profundo debido a la composición demográfica de la intervención:

Liderazgo por Género en Unidades Productivas	Porcentaje	Unidades Absolutas
Mujeres Cabezas de Hogar (Líderes de Unidad)	68.0%	168
Otros Líderes del Programa	32.0%	79

El 68% de las unidades productivas son lideradas por mujeres cabezas de hogar, muchas de ellas madres jóvenes de la periferia. Al convertirse en dueñas de su propio taller de costura, sala de belleza o negocio de comidas, y dominar las cuentas del dinero, ganaron autonomía económica y respeto dentro del hogar, rompiendo círculos históricos de sumisión o maltrato.

Construcción de tejido social e inclusión productiva

La dinamización económica barrial generó un circuito virtuoso local bajo la premisa de *"la plata rueda en el barrio"*. Los micronegocios fortalecidos expandieron su cadena de suministro comprando materias primas a la mercería del sector, al carnicero de la esquina o al tendero local, reteniendo la liquidez dentro de la misma comunidad y previniendo la delincuencia mediante la ocupación digna.

Cobertura

En el marco del OTROSÍ No. 1 al Convenio de Asociación No. PC-ESAL-SEGD-001-2025, el proyecto, inicialmente diseñado para atender las necesidades de fortalecimiento en capital semilla de 225 beneficiarios, logró ampliar su cobertura e impactar a un total de 247 participantes. Este resultado se alcanzó gracias a la eficiente gestión y optimización de los recursos asignados, lo que permitió maximizar el alcance del programa sin comprometer la calidad de la intervención. En consecuencia, se evidencia un incremento en la cobertura del 9,8% respecto a la meta inicial, reflejando una ejecución efectiva y un impacto positivo en un mayor número de beneficiarios de lo previsto.

Conclusiones

El análisis de impacto del proyecto permite concluir que la intervención ha sido altamente exitosa y costo-efectiva. El programa demostró empíricamente que el asistencialismo puro o la entrega aislada de dinero no resuelven la vulnerabilidad estructural en contextos de pobreza. La clave del éxito radicó en la fórmula tridimensional: Capital Semilla Pertinente + Educación Financiera Práctica + Acompañamiento Técnico.

Esta metodología no solo incrementó las ventas a microempresas, sino que reconfiguró la estructura mental del microempresario, dotándolo de capacidades analíticas estables. En el plano social, el proyecto se consolida como inclusión productiva en el Distrito de Cartagena, dignificando el rol de las familias vulnerables y sentando las bases operativas para un desarrollo económico barrial autogestionado y sostenible a mediano plazo.

Recomendaciones Estratégicas

1. Diseñar un Esquema de Seguimiento a Mediano Plazo (Post-Proyecto): Implementar una ventana de monitoreo semestral durante los próximos 6 meses para evaluar la tasa de supervivencia de las unidades productivas e identificar retrocesos en la adopción de prácticas financieras.
- Estructurar una Ruta Gradual de Formalización Empresarial: Desarrollar una fase complementaria en alianza con la Cámara de Comercio de Cartagena para guiar a los micronegocios más estables hacia la formalización legal, tributaria y laboral, facilitando su acceso a mercados institucionales y contratación pública o privada.
 - Fortalecer la Inserción en Mercados Digitales Avanzados: Diseñar módulos especializados en comercio electrónico (e-commerce), pasarelas de pago digitales (bancarización avanzada, billeteras electrónicas locales) y logística de distribución para el 31.9% de los beneficiarios que ya usan canales virtuales.
 - Crear un Fondo de Financiamiento Complementario o Microcrédito: Gestionar alianzas con la banca o entidades de microfinanzas de segundo piso para habilitar líneas de crédito blandas, permitiendo a los emprendedores exitosos apalancar nuevas inversiones sin depender exclusivamente de subsidios estatales.
 - Consolidar la Red Distrital de Emprendedores Colectivos: Promover la creación de

Convenio PC-ESAL-SEGD-001-2025
Proyecto Cartagena Ciudad de Emprendedores

asociaciones o cooperativas entre los propios beneficiarios del proyecto para fomentar economías de escala, compras conjuntas de materias primas a menor costo, y estrategias de cooperación comercial.

4. Fortalecimiento comercial.

A través de las capacitaciones en mercadeo, marketing digital y los procesos de asistencia técnica brindados en el marco del proyecto, se fortalecieron las capacidades empresariales de los beneficiarios, proporcionándoles herramientas prácticas y conocimientos aplicados para la formulación e implementación de estrategias comerciales. Estas acciones formativas estuvieron orientadas a que los empresarios pudieran adaptar sus procesos de promoción, venta y posicionamiento de acuerdo con sus necesidades operativas, las características de sus productos o servicios y las dinámicas de sus respectivos mercados objetivo.

Asimismo, se promovió el análisis de oportunidades dentro de sus comunidades y segmentos de mercado, incentivando el uso de canales digitales, la mejora en la atención al cliente y la diversificación de estrategias de comercialización. Como resultado de este acompañamiento integral, el 31,5% de los empresarios manifestó haber logrado un incremento en sus ventas, lo cual evidencia el impacto positivo de las capacitaciones y la asistencia técnica en el desempeño comercial y la sostenibilidad de las unidades productivas.

5. Desarrollo de estrategias de divulgación y promoción de las unidades productivas beneficiarias

Durante la ejecución del proyecto, se diseñaron e implementaron diversas estrategias de divulgación orientadas a visibilizar y posicionar en el mercado a las unidades productivas beneficiarias. Entre estas acciones se destacan la realización de ruedas de negocios, que facilitaron el acercamiento directo entre los empresarios y potenciales clientes o aliados comerciales, promoviendo oportunidades de comercialización, encadenamientos productivos y generación de contactos estratégicos.

De igual manera, se desarrollaron campañas de promoción a través de plataformas digitales como Instagram, permitiendo ampliar el alcance de los productos y servicios ofrecidos, fortalecer la presencia en línea de los emprendedores y mejorar sus canales de comunicación con el

Convenio PC-ESAL-SEGD-001-2025
Proyecto Cartagena Ciudad de Emprendedores

público objetivo. Adicionalmente, se impulsó la participación de los beneficiarios en espacios comunitarios como los programas de “Gobierno al Barrio”, donde los empresarios lograron promocionar sus productos y acceder a las diferentes ofertas de Distrito en salud, educación, bancarización, Sisbén entre otros. Estas estrategias, en conjunto, contribuyeron al fortalecimiento comercial de las unidades productivas, incrementando su visibilidad, posicionamiento y oportunidades de venta.

Anexo 3. Registro fotográfico participación en eventos

6. Organizar ruedas de negocios

En el marco del proyecto, se llevó a cabo una rueda de negocios el día 5 de diciembre en la cancha de Chiquinquirá, como estrategia de fortalecimiento comercial y visibilización de las unidades productivas beneficiarias. En este espacio participaron 56 empresarios, quienes tuvieron la oportunidad de exhibir sus portafolios de productos y servicios, interactuar directamente con clientes potenciales y dar a conocer la oferta productiva ante la comunidad, asistentes e invitados al evento.

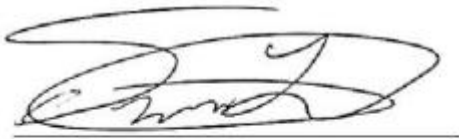
Durante la jornada, los participantes lograron realizar ventas directas, generar intercambios comerciales y establecer alianzas estratégicas orientadas a la comercialización y distribución de sus productos. Asimismo, el evento contó con la participación de entidades del sector financiero como Fintra, Banco Mundo Mujer y Opportunity International, así como grupos de ahorro, facilitando el acceso a procesos de bancarización, educación financiera y posibles alternativas de financiamiento para los emprendedores. Esta actividad contribuyó significativamente al fortalecimiento de las capacidades comerciales de los beneficiarios, ampliando sus oportunidades de mercado y promoviendo su inclusión en el sistema financiero formal.

En el marco del proyecto, se llevó a cabo una rueda de negocios el día 5 de diciembre en la cancha de Chiquinquirá, como estrategia de fortalecimiento comercial y visibilización de las unidades productivas beneficiarias. En este espacio participaron 56 empresarios, quienes tuvieron la oportunidad de exhibir sus portafolios de productos y servicios, interactuar directamente con clientes potenciales y dar a conocer la oferta productiva ante la comunidad, asistentes e invitados al evento.

Convenio PC-ESAL-SEGD-001-2025
Proyecto Cartagena Ciudad de Emprendedores

Durante la jornada, los participantes lograron realizar ventas directas, generar intercambios comerciales y establecer alianzas estratégicas orientadas a la comercialización y distribución de sus productos. Asimismo, el evento contó con la participación de entidades del sector financiero como Fintra, Banco Mundo Mujer, Crezcamos, y Opportunity International grupos de ahorro, facilitando el acceso a procesos de bancarización, educación financiera y posibles alternativas de financiamiento para los emprendedores. También contamos con el SENA apoyando la gestión en empleabilidad para los miembros de las familias beneficiadas del proyecto. Esta actividad contribuyó significativamente al fortalecimiento de las capacidades comerciales de los beneficiarios, ampliando sus oportunidades de mercado y promoviendo su inclusión en el sistema financiero formal.

Anexo 4. Registro fotográfico rueda de negocios



FUNDACION GEPS GRUPO DE
ESTUDIANTES PARA LA
PROMOCION EN SALUD
NIT 806.010.257-2, REP. LEGAL
FRANCISCO JOSE HERNANDEZ
ARELLANO,
CC.No 73.352.656

ANEXOS

Anexo 1. Registro de visitas de seguimiento

Ver documento pdf integrado de vistas de seguimiento

Anexo 2. Actas de segunda entrega de capital semilla

Ver documento pdf integrado de actas de entrega de capital semilla segunda entrega.

Anexo 2.1 Registro fotográfico de segunda entrega de capital semilla



Convenio PC-ESAL-SEGD-001-2025
Proyecto Cartagena Ciudad de Emprendedores

Anexo 3. Registro fotográfico participación en eventos



Anexo 4. Registro fotográfico rueda de negocios



Convenio PC-ESAL-SEGD-001-2025
Proyecto Cartagena Ciudad de Emprendedores



Alcaldía Mayor de
Cartagena de Indias



PES
Plan de Emergencia Social
Pedro Romero



FUNDACIÓN GEPS