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

ORDEN CONTRACTUAL DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS No.:					CD-55-2026-5938	Del Año:		2026	
CONTRATISTA:	MONICA DE LA CRUZ CONSUEGRA				C.C. / C.E. No.:	1.140.860.511			
No DE INFORMES PACTADOS	6				No DE INFORME	4			
PERIODO DEL INFORME:	Desde:	30	04	2026	Hasta:	29	05	2026	
		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		☐
		☐
		☐

2. INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

OBJETO: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA ASESORAR SECTORES PRODUCTIVOS DE LA CIUDAD, CON EL FIN DE IMPULSAR LA CONSOLIDACION Y EL CRECIMIENTO ECONOMICO DEL TERRITORIO								
VALOR CONTRATO	$42.000.000							
NOMBRE DEL SUPERVICIÓN O INTERVENTOR:	LUIS EDUARDO IRIARTE GOMEZ							
PLAZO OPS:	Fecha inicio	30	01	2026	Fecha Terminación	26	07	2026
		Día	Mes	Año		Día	Mes	Año

3. DETALLE DE LA EJECUCIÓN

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

1	**Brindar asesoría y apoyo en las actividades de la Oficina de Competitividad e Innovación relacionadas con el acercamiento a nuevos emprendedores y pequeños empresarios.**	Durante el periodo reportado, se realizó la consolidación, análisis y estructuración de la información correspondiente a los programas y proyectos ejecutados por la Oficina de Competitividad e Innovación con corte al 30 de abril de 2026, con el propósito de presentar al Secretario de Desarrollo Económico los principales avances, indicadores de gestión, cobertura e impacto de las iniciativas orientadas al fortalecimiento empresarial, el emprendimiento, la innovación y la competitividad de la ciudad. **Actividades desarrolladas** • Recopilación y validación de información suministrada por los equipos responsables de los diferentes programas y proyectos de la Oficina de Competitividad e Innovación. • Consolidación de indicadores de cobertura, beneficiarios, inversión y resultados alcanzados en cada una de las iniciativas ejecutadas. • Organización y análisis de datos relacionados con programas de fortalecimiento empresarial, formación especializada, incubación de negocios, capital semilla, inteligencia artificial, emprendimiento y competitividad. • Elaboración de informe ejecutivo en formato presentación para facilitar la socialización de avances y resultados ante el Secretario de Desarrollo Económico. • Estructuración de contenidos, gráficos, cifras e información estratégica que permitieran evidenciar el impacto de las intervenciones realizadas por la Oficina. • Revisión y ajuste de la información consolidada para garantizar la coherencia, claridad y precisión de los resultados reportados. **Principales resultados consolidados en el informe** • Presentación de los avances del programa BAQ Emprende, destacando la caracterización de 994 ciudadanos, el registro de 587 negocios y la realización de más de 1.000 asesorías y acompañamientos empresariales. • Consolidación de los resultados del Programa de Fortalecimiento, Incubación y Apalancamiento Empresarial, que benefició a 125 emprendedores mediante procesos de capacitación, estructuración y fortalecimiento de sus modelos de negocio. • Inclusión de los resultados del programa Capital Semilla, mediante el cual se fortalecieron 340 emprendimientos, incluyendo jóvenes, personas con discapacidad y cuidadores, con una inversión superior a $1.700 millones. • Presentación de los avances del Programa de Capacitación en Inteligencia Artificial para la Competitividad Laboral, que permitió capacitar a 660 personas en herramientas de inteligencia artificial y transformación digital.	***Evidencia 1.1*** *Registro fotográfico*	**16%**	**64%**

		• Consolidación de los resultados del Programa de Formación en Negocios Inmobiliarios, mediante el cual se fortalecieron las competencias técnicas y comerciales de 70 participantes. • Incorporación de los resultados obtenidos en la estrategia Gran Bazar, orientada al fortalecimiento y profesionalización de microcomerciantes mediante asesorías, mentorías e incentivos productivos. **Resultado de la gestión** Como resultado de esta actividad, se entregó un informe ejecutivo en formato presentación que permitió visualizar de manera integral los avances alcanzados por la Oficina de Competitividad e Innovación durante la vigencia 2026 con corte al 30 de abril, facilitando la toma de decisiones, el seguimiento a metas institucionales y la presentación de resultados ante la alta dirección de la Secretaría de Desarrollo Económico.			

2	**Brindar asesoría en temas empresariales a emprendedores y pequeños empresarios en las actividades de diagnóstico y capacitación.**	**Recepción y análisis de la solicitud** • Se atendió una solicitud recibida a través de la plataforma Dozzier por parte de la emprendedora representante de **ISAVIBE Café, Cultura y Arte**, quien manifestó interés en conocer las oportunidades de vinculación a los programas de apoyo empresarial de la Alcaldía de Barranquilla. • La emprendedora también solicitó orientación sobre el proceso para ofrecer sus servicios como potencial proveedora de la administración distrital. **Desarrollo de la asesoría empresarial** • Se realizó una reunión de acompañamiento y orientación empresarial en conjunto con las profesionales Claudia Martínez y Andrea Percy. • Durante el espacio se efectuó un diagnóstico inicial de la iniciativa empresarial, identificando la naturaleza de la propuesta y los intereses de la emprendedora frente a la oferta institucional disponible. • Se brindó información sobre los programas, convocatorias y espacios de fortalecimiento empresarial liderados por la Secretaría de Desarrollo Económico. **Orientación sobre participación en ferias y espacios comerciales** • Se revisó la posibilidad de vinculación de la iniciativa a las ferias y espacios de comercialización promovidos por la Alcaldía de Barranquilla. • Como resultado del análisis, se informó a la emprendedora que no era posible participar en dichas estrategias debido a que los productos y servicios ofrecidos son desarrollados en su totalidad en la ciudad de Santa Marta. • Se explicaron los criterios de participación establecidos para las convocatorias, los cuales priorizan emprendimientos con producción y operación en el Distrito de Barranquilla. **Orientación para vinculación como proveedora** • Se brindó información sobre los mecanismos institucionales para la prestación de servicios a la Alcaldía Distrital. • Se orientó a la emprendedora sobre el procedimiento de registro y actualización como potencial proveedora ante la Secretaría General. • Se aclararon las dependencias responsables y las rutas institucionales que debe seguir para participar en futuros procesos de contratación o requerimientos de servicios.		**16%**	**64%**

3	**Analizar y procesar la información de la caracterización y diagnóstico de los emprendedores y pequeños empresarios.**	**Consolidación y análisis de información estratégica**
		• Se realizó la recopilación, depuración y consolidación de la información correspondiente a los programas y proyectos ejecutados por la Oficina de Competitividad e Innovación durante los dos primeros años de la presente administración.
		• Se procesaron las bases de datos, reportes de gestión e indicadores de resultados asociados a las estrategias de fortalecimiento empresarial, emprendimiento, innovación y acceso a oportunidades de comercialización.
		• Se verificó la consistencia de la información reportada por cada programa con el fin de garantizar la calidad y confiabilidad de los datos presentados.
		
		Elaboración de reporte para la alta dirección
		• Se atendió un requerimiento de información realizado por el Secretario de Desarrollo Económico para la construcción de un informe ejecutivo dirigido al señor Alcalde Distrital.
		• Se consolidaron los principales indicadores relacionados con la caracterización, diagnóstico, formación y acompañamiento de emprendedores y pequeños empresarios beneficiados por la oferta institucional de la Oficina de Competitividad e Innovación.
		• Se estructuró la información de manera comparativa y acumulada, permitiendo evidenciar el alcance de las intervenciones realizadas durante los años 2024, 2025 y el avance de 2026.
		
		Principales resultados consolidados
		
		Fortalecimiento empresarial y acompañamiento productivo
		• Consolidación de **1.322 emprendedores y pequeños empresarios beneficiados** mediante procesos de acompañamiento productivo y empresarial entre 2024 y 2026.
		• Identificación de beneficiarios vinculados a programas como:
		  ○ BAQ Emprende.
		  ○ Plan Semilla.
		  ○ Estrategias de fortalecimiento empresarial y acompañamiento técnico.
		
		Formación y desarrollo de capacidades empresariales
		• Consolidación de **5.349 personas formadas** en habilidades y competencias empresariales durante el periodo 2024-2026.
		• Inclusión de beneficiarios de programas de:
		  ○ Formación en habilidades empresariales.
		  ○ Incubación y fortalecimiento de negocios.
		  ○ Inteligencia Artificial para la competitividad laboral.
				16%	**64%**

		○ Formación en emprendimiento inmobiliario. **Acceso a oportunidades de comercialización** • Consolidación de información relacionada con la realización de **30 ferias comerciales**, desarrolladas como espacios de promoción, visibilización y fortalecimiento comercial para emprendedores y pequeños empresarios de la ciudad. **Apoyo al emprendimiento e inclusión productiva** • Consolidación de los resultados del programa **Plan Semilla**, mediante el cual se beneficiaron **340 emprendimientos** liderados por jóvenes, personas con discapacidad y cuidadores. • Identificación de una inversión superior a **$1.700 millones** destinados al fortalecimiento productivo de los emprendimientos beneficiados. **Inclusión financiera** • Consolidación de los resultados del programa **CrediChévere**, identificando: ○ **7.936 desembolsos realizados**. ○ Más de **$18.812 millones colocados** para el fortalecimiento de actividades productivas y comerciales de la ciudad.			

4	**Brindar asesoría en la generación y desarrollo de ferias de crecimiento y posicionamiento empresarial, donde los emprendedores y pequeños empresarios puedan colocar en práctica los aprendizajes adquiridos en las distintas capacitaciones.**	**Acompañamiento a emprendedores participantes** • Se brindó acompañamiento a los emprendedores vinculados al programa **BAQ Emprende** que participaron en la feria comercial realizada durante el fin de semana del 15 de mayo. • Se realizó seguimiento a la participación de **20 emprendedores** previamente beneficiados con los procesos de formación, asesoría y fortalecimiento empresarial desarrollados en el marco del programa. • Se orientó a los participantes sobre las condiciones de participación, organización de los espacios comerciales y aprovechamiento de la feria como escenario de promoción y posicionamiento de sus marcas. **Aplicación práctica de los conocimientos adquiridos** • Se promovió la participación de los emprendedores como una oportunidad para poner en práctica los conocimientos adquiridos durante los procesos de capacitación recibidos. • Se incentivó la aplicación de herramientas relacionadas con: o Atención y servicio al cliente. o Estrategias de ventas. o Comunicación y presentación comercial. o Exhibición y presentación de productos. o Manejo de marca e identidad empresarial. • Se brindaron recomendaciones para fortalecer la interacción con potenciales clientes y mejorar las oportunidades de comercialización durante la jornada. **Fortalecimiento de capacidades comerciales** • Se acompañó a los emprendedores en la identificación de oportunidades para ampliar su red de contactos y generar nuevos espacios de negocio. • Se promovió el aprovechamiento de la feria como un espacio para validar productos, conocer las preferencias de los consumidores y recibir retroalimentación directa del mercado. • Se resaltó la importancia de estos escenarios como mecanismos para fortalecer la sostenibilidad y crecimiento de los emprendimientos participantes.	**Evidencia 4** *Se anexa evidencia el informe*	**16%**	**64%**

5	**Brindar acompañamiento en las ferias y/o eventos institucionales gestionados y articulados por la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico.**	**Planeación y articulación del evento** • Se brindó acompañamiento en la organización y preparación de la **Feria Laboral Bilingüe 2026**, iniciativa liderada por la Alcaldía de Barranquilla en articulación con AmCham Atlántico y Magdalena y ProBarranquilla, orientada a generar oportunidades de empleo para jóvenes y talento bilingüe de la ciudad. • Se participó en reuniones de seguimiento y coordinación interinstitucional para definir aspectos logísticos, operativos y metodológicos necesarios para el desarrollo exitoso del evento. • Se apoyó la articulación con las entidades aliadas y actores involucrados en la jornada, garantizando la alineación de objetivos, mensajes y cronograma de actividades. **Elaboración de documentos técnicos y soporte organizacional** • Se elaboró la ficha técnica del evento, consolidando información relacionada con: o Objetivos y justificación de la feria. o Población objetivo y perfil de los asistentes. o Empresas participantes y vacantes ofertadas. o Metodología de atención. o Cronograma de actividades. o Mensajes estratégicos e impacto esperado para la ciudad. • Se realizó la consolidación de información suministrada por las entidades aliadas para la construcción de los documentos de soporte requeridos para la realización del evento. • Se apoyó la revisión y actualización de contenidos institucionales para garantizar la coherencia de la información divulgada a los participantes. **Apoyo en la gestión logística y operativa** • Se realizó seguimiento a las actividades previas al evento para asegurar el cumplimiento de los tiempos establecidos en la planeación. • Se apoyó la definición de la metodología de atención a los asistentes y la distribución de los espacios destinados a empresas participantes, entidades aliadas y actividades de orientación laboral. • Se contribuyó a la organización de la agenda institucional y de los espacios de intervención de los representantes de la Alcaldía de Barranquilla. **Divulgación y promoción del evento** • Se apoyó la construcción y revisión de piezas informativas dirigidas a la promoción de la Feria Laboral Bilingüe. • Se contribuyó a la difusión de información sobre las oportunidades laborales disponibles, las empresas participantes y los requisitos para la asistencia al evento.	**Evidencia 5.1** *Se anexa evidencia fotográfica.*	**16%**	**64%**

		• Se respaldó la estrategia de convocatoria orientada a jóvenes, estudiantes, egresados y personas con dominio del idioma inglés interesadas en acceder a oportunidades laborales formales. **Resultados de la gestión** • Acompañamiento integral en la etapa de planeación y organización de la Feria Laboral Bilingüe 2026. • Elaboración de la ficha técnica y demás documentos de soporte requeridos para la realización del evento. • Participación en espacios de coordinación y seguimiento con entidades aliadas. • Apoyo en la estructuración metodológica, logística y comunicacional de una feria proyectada para reunir aproximadamente 30 empresas y más de 500 vacantes laborales, fortaleciendo la empleabilidad y la competitividad de Barranquilla.			

6	**Ejecutar las demás actividades asignadas por el supervisor del contrato.**	**Participación en el desarrollo de la plataforma de atención al emprendedor**
		• Se brindó apoyo en las actividades de construcción de una plataforma digital de atención al emprendedor, desarrollada de manera articulada entre la Oficina de Competitividad e Innovación y la Gerencia TIC de la Alcaldía de Barranquilla.
		• Se participó en la definición y estructuración de contenidos orientados a fortalecer los canales de atención y acceso a información para emprendedores y pequeños empresarios.
		• Se apoyó la creación de una herramienta institucional administrada directamente por la Alcaldía, permitiendo una mayor autonomía en la gestión de contenidos y reduciendo la dependencia de operadores externos para su funcionamiento.
		Construcción de contenidos para el ecosistema emprendedor
		• Se realizó la recopilación, organización y estructuración de información de valor para emprendedores, con el fin de alimentar los contenidos que estarán disponibles en la plataforma.
		• Se contribuyó a la construcción de una base de conocimiento orientada a resolver consultas frecuentes relacionadas con el desarrollo empresarial y el fortalecimiento de capacidades emprendedoras.
		• Se apoyó la identificación de temáticas prioritarias para los usuarios de la plataforma, buscando facilitar el acceso a información práctica y herramientas de consulta permanente.
		Desarrollo de contenido para el chatbot de atención empresarial
		• Se participó en la construcción de un chatbot diseñado para brindar orientación automática a emprendedores sobre las principales temáticas abordadas en las asesorías y capacitaciones de la Oficina de Competitividad e Innovación.
		• Como responsable del componente de mercadeo, se elaboró un documento técnico que sirvió como base de conocimiento para la configuración y entrenamiento del chatbot.
		• El contenido desarrollado incluyó información sobre:
		  ○ Fundamentos de marketing.
		  ○ Conocimiento y segmentación de mercados.
		  ○ Fidelización de clientes.
		  ○ Redes sociales para emprendedores.
		  ○ Instagram Shopping.
		  ○ Marketing para ferias comerciales.
		  ○ Diseño y organización de stands.
		  ○ Estrategias de promoción y descuentos.
		  ○ Respuestas modelo para consultas frecuentes de los emprendedores.
				16%	**64%**

		Resultados de la gestión • Apoyo en la construcción de una plataforma institucional para la atención y orientación de emprendedores. • Generación de contenidos especializados para fortalecer los servicios digitales de la Oficina de Competitividad e Innovación. • Elaboración de una base de conocimiento en temas de mercadeo y marketing digital para alimentar el chatbot de atención empresarial. • Contribución al desarrollo de herramientas tecnológicas que permitirán ampliar la cobertura de atención, mejorar el acceso a información especializada y brindar respuestas oportunas a las necesidades de los emprendedores y pequeños empresarios del Distrito.			

En constancia de lo anterior, se firma el presente informe el mes de mayo de 2026.

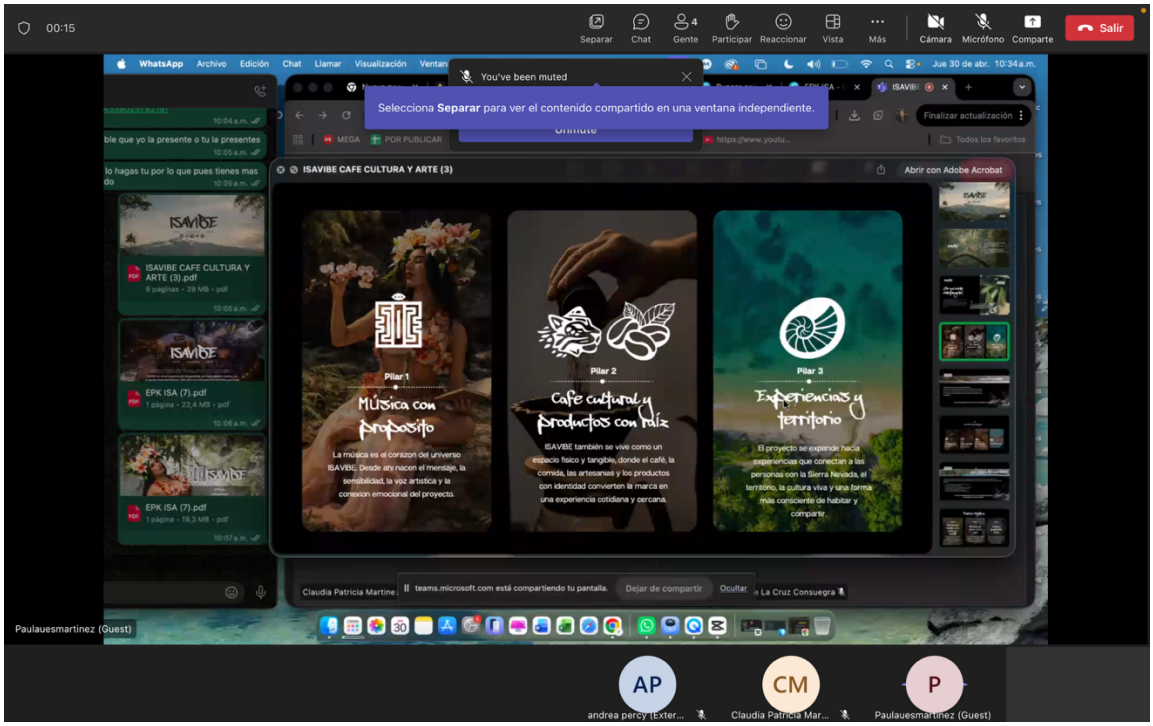
Firma Contratista
Nombre:Monica De La cruz Consuegra.

4. ANEXOS

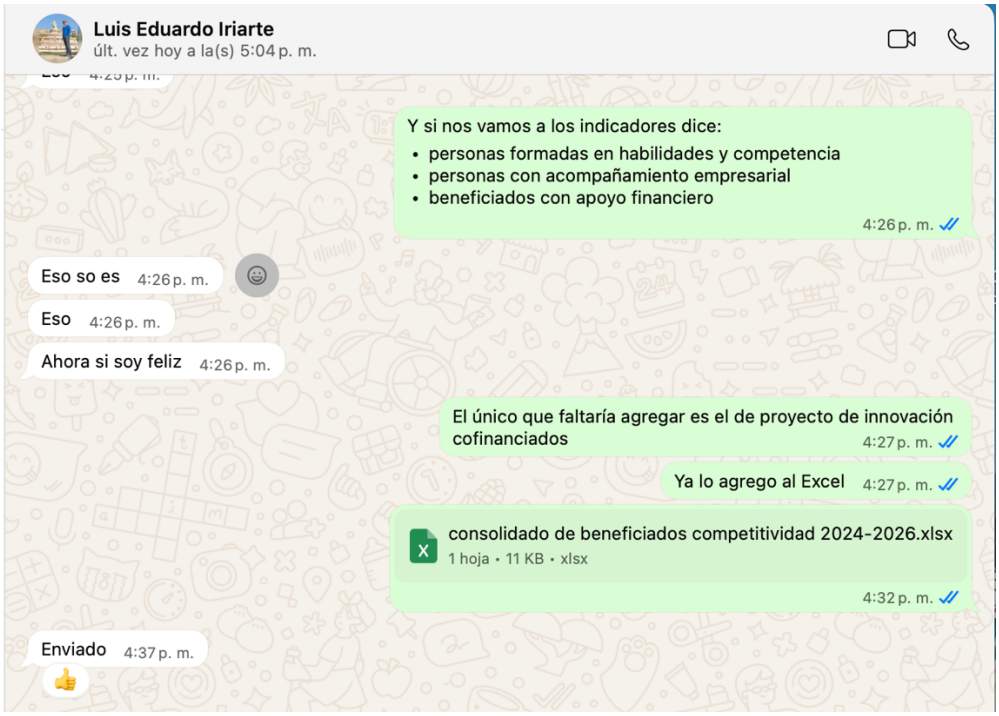
1.



2.


00:15
Separar
Chat
Gente
Participar
Reaccionar
Vista
Más
Cámara
Micrófono
Comparte
Salir
You've been muted
Selecciona Separar para ver el contenido compartido en una ventana independiente.
ISAVIBE CAFE CULTURA Y ARTE (3)
Abrir con Adobe Acrobat
Pilar 1
Música con propósito
Pilar 2
Café cultural y productos con raíz
Pilar 3
Experiencias y territorio
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Paulauesmartinez (Guest)
AP
CM
P
andrea percy (Exter...
Claudia Patricia Mar...
Paulauesmartinez (Guest)

3.


Luis Eduardo Iriarte
últ. vez hoy a la(s) 5:04 p. m.
Y si nos vamos a los indicadores dice:
• personas formadas en habilidades y competencia
• personas con acompañamiento empresarial
• beneficiados con apoyo financiero
4:26 p. m.
Eso so es 4:26 p. m.
Eso 4:26 p. m.
Ahora si soy feliz 4:26 p. m.
El único que faltaría agregar es el de proyecto de innovación cofinanciados
4:27 p. m.
Ya lo agrego al Excel 4:27 p. m.
consolidado de beneficiados competitividad 2024-2026.xlsx
1 hoja • 11 KB • xlsx
4:32 p. m.
Enviado 4:37 p. m.

4. 



5.



Ficha técnica de la feria de empleo bilingüe

MD

Monica del Carmen De la Cruz... viernes, 29 de mayo de 2026, 5:44 p.m.

Para Luis Eduardo Iriarte Gomez; Claudia Patricia Martinez Martinez

Ficha tecnica feria e...
1,6 MB

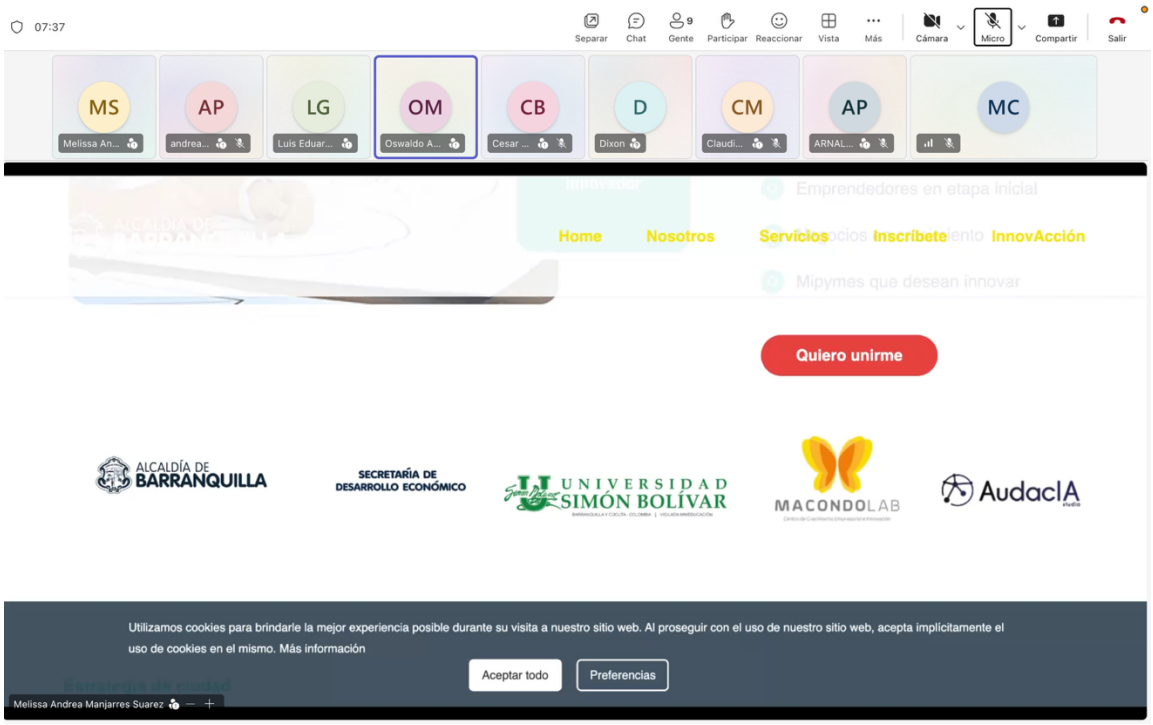
Descargar • Vista previa

Cordial saludo,

Envío la ficha técnica de la feria de empleo bilingüe del 3 de junio.

Quedo atenta a cualquier inquietud.

6.



BASE DE CONOCIMIENTO PARA CHATBOT DE MARKETING Y MARKETING DIGITAL

MÓDULO 1. FUNDAMENTOS DE MARKETING

¿Qué es el marketing?

El marketing es el conjunto de estrategias y acciones que permiten identificar las necesidades de los clientes, ofrecer soluciones de valor y generar ventas sostenibles.

Su propósito principal es atraer clientes, satisfacer sus necesidades y construir relaciones duraderas.

¿Por qué es importante el marketing?

Porque ayuda a:

- Aumentar las ventas.
- Conocer mejor a los clientes.
- Diferenciarse de la competencia.
- Posicionar una marca.
- Fidelizar compradores.
- Identificar oportunidades de crecimiento.

MÓDULO 2. CONOCIMIENTO DEL MERCADO

¿Qué es el conocimiento del mercado?

Es el proceso de comprender quiénes son los clientes, qué necesitan, qué valoran y cómo toman decisiones de compra.

¿Cómo puede un emprendedor conocer mejor a sus clientes?

Realizando entrevistas, encuestas o conversaciones informales para obtener información sobre:

- Gustos y preferencias.
- Necesidades.
- Problemas que buscan solucionar.
- Nivel de satisfacción.

Preguntas recomendadas para clientes

1. ¿Qué es lo que más te gusta de nuestro producto o servicio y por qué?
2. ¿El producto cumplió tus expectativas? ¿Por qué?
3. ¿Hay alguna característica o funcionalidad que te gustaría encontrar?
4. ¿Recomendarías nuestro producto o servicio? ¿Por qué?

MÓDULO 3. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿Qué es la segmentación?

Es el proceso de dividir el mercado en grupos de personas con características similares para ofrecer productos, servicios y mensajes más efectivos.

¿Por qué es importante segmentar?

Porque permite:

- Identificar clientes potenciales.
- Personalizar ofertas.
- Optimizar inversiones en publicidad.
- Mejorar los resultados de ventas.

Tipos de segmentación

1. **Segmentación demográfica**

Clasifica a los clientes según:

- Edad
- Género
- Ingresos
- Ocupación
- Nivel educativo

Ejemplo: Una marca de ropa puede crear campañas diferentes para jóvenes y adultos.

2. **Segmentación geográfica**

Clasifica según:

- Ciudad
- Barrio
- Región
- País

Ejemplo: Un restaurante puede adaptar sus promociones según la ubicación de sus clientes.