ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR

CONTRATACION DIRECTA

PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN A LA SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN, ATRACCIÓN DE INVERSIONES PRIVADAS (NACIONAL Y EXTRANJERA) Y POSICIONAMIENTO DEL DISTRITO DE BARRANQUILLA COMO DESTINO IDÓNEO DE TRANSFORMACIÓN INTEGRAL

I. INTRODUCCION

La creciente internacionalización de la economía, la rapidez del cambio tecnológico, la integración de los sectores de actividad son factores imperantes para trabajar con la finalidad de que el Distrito de Barranquilla se proyecte a un futuro en que se puedan recuperar la economía, a raíz de las secuelas generadas por el Coronavirus COVID 19.

Una de las estrategias pensadas en el plan de desarrollo “Soy Barranquilla” 2020-2023, es la atracción de inversión extranjera directa (IED), la cual está en constante aumento, y en este contexto la tendencia es avanzar hacia marcos de políticas para la atracción de inversión extranjera directa (IED) cada vez más sofisticados e integrados con el resto de las políticas de desarrollo de las ciudades y países.

Los beneficios potenciales que la inversión extranjera directa (IED) produciría, sería:

i) acceso a capital para financiar proyectos públicos y privados que requieran elevados montos de inversión
ii) acceso a conocimiento o tecnología que crea nuevas o mejora las actuales capacidades locales
iii) formación de recursos humanos, tanto en procesos formales de capacitación como en el aprendizaje en el puesto de trabajo
iv) incorporación a las redes internacionales de cadenas de distribución de empresas extranjeras
v) generación de actividad económica y empleo, propia de los procesos de inversión.

La tendencia global es avanzar hacia marcos de política cada vez más sofisticados, en los cuales ya no solo es importante el monto de los flujos, sino también el tipo de inversión, es decir, inversiones de “calidad” que aporten y sean consistentes con los objetivos de desarrollo económico de los países. Si bien, hay múltiples estrategias y énfasis con respecto a la atracción de IED, los países que han sido más exitosos atrayendo este tipo de inversiones y apropiándose de sus beneficios, principalmente en Europa, Asia y algunas economías en transición, son aquellos que han adoptado políticas más activas y focalizadas.1 Razón por la cual, es necesario crear las condiciones necesarias en la ciudad de Barranquilla, para atraerlas y que la oferta esté integrada y coordinada con las políticas de desarrollo, para que sea más atractiva que la de otros competidores.

En Colombia, la Constitución de 1991 ha marcado un punto de partida para el desarrollo de la atracción de inversiones en el país, la cual se centró inicialmente en la adecuación institucional para la atracción de la inversión foránea; para esto, se llevaron a cabo acciones legislativas para facilitar la implementación de esta nueva estrategia.

- La Ley 49 de 1990 de la reforma tributaria por medio de la cual se reglamenta la repatriación de capitales, se amplía la base del IVA, se reducen las tasas arancelarias y se estimuló la IED
- Por medio de la Resolución 51 de 1991, se creó el Estatuto de Inversiones Internacionales, en el cual se establecieron los principios dados para el manejo y disposición de la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Colombia.

[1] (UNCTAD, 2004, 2005)

- La Ley 9 de 1991 del Nuevo Estatuto Cambiario que instauró un régimen de tipo cambiario flexible con una intervención reducida y moderada del Banco de la Republica y prescribió el nuevo régimen de inversiones en el país.
- La Ley 7 de 1991 por medio del cual se creó Proexport (actualmente llamado Procolombia), se crea el Ministerio de Comercio Exterior (actualmente un viceministerio adjunto al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo)

A partir del año 2000, se empezó a consolidar un marco legal para incentivar la entrada de capitales extranjeros a la economía nacional con el fin de promover aquellas con orientación exportadora y estimular de igual forma a las exportaciones de empresas domésticas. Estas reformas, se centraron en materia de estabilidad y claridad juridica, carga y beneficios tributarios, y acuerdos comerciales y aduaneros; tambien se constituyeron reglamentos para proteger la propiedad intelectual y la riqueza natural tales como:

- El Decreto 2080 del 18 de octubre de 2000, denominado Régimen de Inversiones de Capital del Exterior en Colombia y de Capital Colombiano en el Exterior es el que reglamenta la IED en Colombia, este derogó expresamente la Resolución 51 de 1991al establecer de manera íntegra un marco legal para la IED en el país.
- La ley 1000 de 2005 aprueba el acuerdo de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), hace parte Colombia, con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)
- La ley 1004 de 2005 y los decretos 383 de 2007, 4051 de 2007 y 780 de 2008 les brinda a inversionistas extranjeros beneficios tributarios en operaciones de comercio exterior con el objetivo de motivar la inversión en activos fijos dentro de zonas francas.

Teniendo en cuenta que, Barranquilla es la ciudad de Colombia con mayor potencial de crecimiento, gracias a los grandes esfuerzos de políticas públicas y privadas de inversionistas nacionales e internacionales se desarrollan grandes proyectos de infraestructura turística importantes para Barranquilla. El gran potencial para el desarrollo de una variedad de actividades alrededor del turismo, de negocios, de compra, de salud, deportivo, de eventos y convenciones abren la necesidad de diseñar estrategias con los actores del sector turístico, con el fin de establecer una excelente oferta turística de Barranquilla.

Que, el Distrito de Barranquilla a través de su Plan de Desarrollo 2020-2023 “Soy Barranquilla” dentro de la Política: “*Ciudad Global*”: se encuentra el programa Promoción de ciudad (18.2) y, a su vez, el artículo 18.2.1. señala el Proyecto: “*Atracción de inversión nacional y extranjera*”, con la finalidad de “*atraer capital nacional y extranjero para la instalación de empresas en el área económica de Barranquilla. Este proceso de atracción contempla el acompañamiento antes, durante y después de realizada la instalación de la empresa, garantizando un clima de negocios óptimo para su ampliación en el corto, mediano y largo plazo”. Del cual es responsable esta dependencia*

Así mismo, el Decreto Acordal No 0801 de 2020 estableció la estructura orgánica del Distrito asignándole en su artículo 55° las funciones de la Secretaria Distrital de Desarrollo, encargándole de “*Promover y gestionar estrategias guiadas para orientar el desarrollo económico del Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla, desde una perspectiva global, con énfasis en los sectores de comercio, industria, turismo y de servicios, guiados a generar empleo y apoyar la innovación y el emprendimiento, en el marco de los objetivos y metas del Plan de Desarrollo vigente*.”

Que, las empresas transnacionales están en una constante búsqueda y evaluación de nuevas ubicaciones geográficas para establecer sus inversiones, de modo que los países compiten globalmente por captar dichas inversiones y sus beneficios asociados. Por eso, el llamado de la administración distrital es a intervenir activamente para sacar el máximo provecho de dicho

proceso. El trabajo coordinado, ha contribuido a que se perciba un nueva era en el territorio en el cual se ha logrado ir construyendo una ciudad que cuenta con condiciones urbanas y económicas competitivas, apoyada en una oferta de valor diferenciadora con servicios públicos de calidad, infraestructura portuaria y de negocios, recurso humano competitivo, y una ubicación estratégica que refuerza la oferta de valor de Barranquilla como destino de inversiones.

Desde el punto de vista de la institucionalidad, la mayoría de las agencias de promoción de inversiones de la región son relativamente recientes; por tal motivo, es necesario acelerar este proceso y crear capacidades para definir objetivos estratégicos, identificar las ventajas de ciudad y evaluar los requerimientos de las empresas. Estas capacidades deben desarrollarse a través de entidades de promoción de inversiones proactivas, eficientes y focalizados. Toda vez, que las ciudades y países que adopten y pongan en práctica la planeación estratégica de mercado emergerán económicamente.

Razón por la cual, la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico, en cumplimiento de sus funciones requiere brindar las condiciones y oportunidades para posicionar a Barranquilla para la atracción de inversión nacional y extranjera para gestar un ecosistema regional competitivo, productivo, innovador, y con emprendimiento.

Así mismo, la Secretaría Distrital de Gestión Humana, ha certificado la inexistencia de personal de planta para desarrollar la actividad contractual y de acuerdo al Manual de Contratación del Distrito de Barranquilla, dispone que la planeación y los documentos de la contratación deben ser elaborados por la secretaría o dependencia a cargo de la necesidad a contratar.

Por todo lo anterior, se requiere la contratación de prestación de apoyo a la gestión con una persona jurídica con experiencia e idoneidad y razón social como agencia de inversiones a través de la promoción de territorio a nivel nacional e internacional que cuente con un portafolio integral de atención al inversionista potencial, información empresarial, socioeconómica o de comercio exterior; relacionamiento con potenciales aliados; agendas de Ciudad; relacionamiento con el sector público y entidades del entorno; relacionamiento con fondos de capital privado; promoción internacional de proyectos, entre otros.

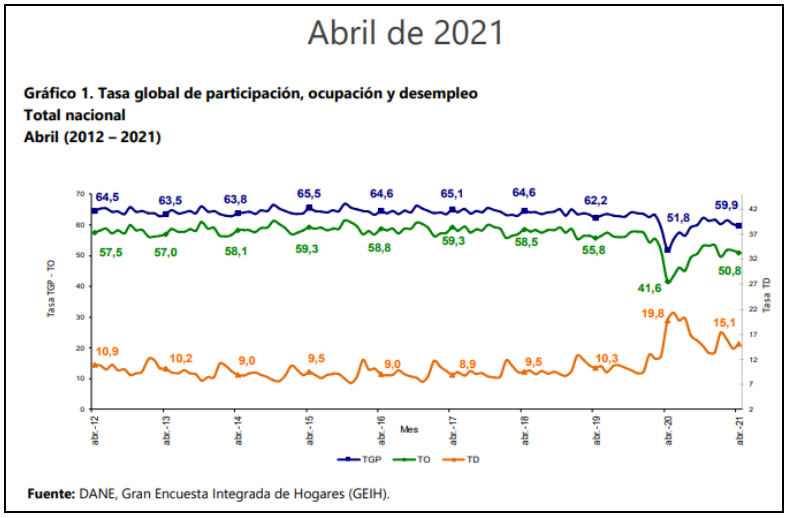
La clasificación de los bienes y servicios, objeto del Proceso de Contratación, son los siguientes:

ÍTEM	Clasificación UNSPSC	Clase
1	80111600	Servicios de Personal Temporal

I. ANALISIS DEL MERCADO

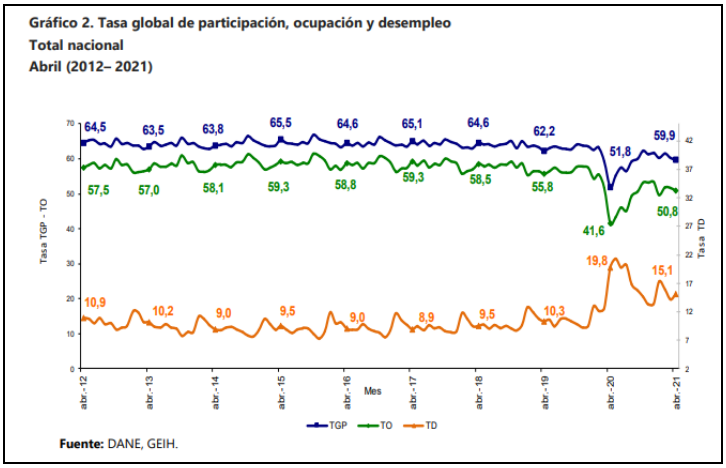
FUENTE: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_abr_21.pdf - 31 de mayo/2021

PRINCIPALES INDICADORES DEL MERCADO LABORAL



TOTAL, NACIONAL

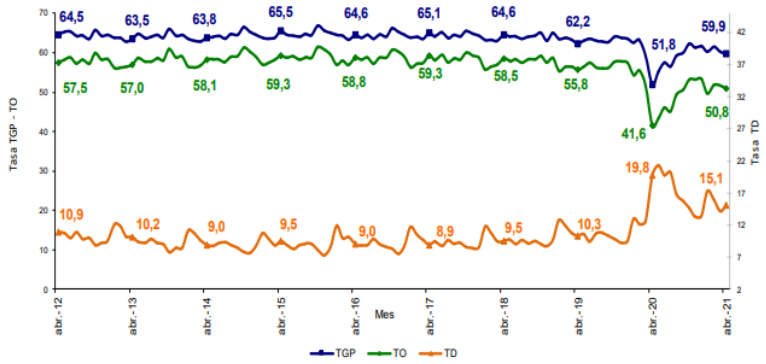
Para el mes de abril de 2021, la tasa de desempleo fue 15,1%, lo que representó una reducción de 4,7 puntos porcentuales comparado con el mismo mes del 2020 (19,8%). La tasa global de participación se ubicó en 59,9%, lo que significó un aumento de 8,1 puntos porcentuales respecto al mismo periodo del 2020 (51,8%). Finalmente, la tasa de ocupación se ubicó en 50,8%, lo que representó un aumento de 9,2 puntos porcentuales comparado con abril de 2020 (41,6%).



TOTAL 13 CIUDADES Y ÁREAS METROPOLITANAS

Para el mes de abril de 2021, la tasa de desempleo fue 15,1%, lo que representó una reducción de 4,7 puntos porcentuales comparado con el mismo mes del 2020 (19,8%). La tasa global de participación se ubicó en 59,9%, lo que significó un aumento de 8,1 puntos porcentuales respecto al mismo periodo del 2020 (51,8%). Finalmente, la tasa de ocupación se ubicó en 50,8%, lo que representó un aumento de 9,2 puntos porcentuales comparado con abril de 2020 (41,6%).

Gráfico 2. Tasa global de participación, ocupación y desempleo
Total nacional
Abril (2012– 2021)



Fuente: DANE, GEIH.

POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD

En abril de 2021, el número de personas ocupadas en el total nacional fue 9.761 miles de personas. Las ramas que más aportaron positivamente a la variación de la población ocupada fueron Comercio y reparación de vehículos; Construcción y Actividades artísticas, entretenimiento recreación y otras actividades de servicios con 7,6, 3,6 y 3,5 puntos porcentuales, respectivamente

Tabla 2. Distribución porcentual, variación absoluta y contribución a la variación de la población ocupada según rama de actividad^
Total 13 ciudades y áreas metropolitanas
Abril (2021/2020)

Rama de actividad	Total 13 ciudades y A.M.				
	Abril 2021	Abril 2020	Distribución %	Variación absoluta	Contribución en p.p.
Población ocupada	9.761	7.663	100,0	2.098	
Comercio y reparación de vehículos	2.257	1.678	23,1	579	**7,6**
Construcción	737	462	7,6	276	**3,6**
Actividades artísticas, entretenimiento recreación y otras actividades de servicios	907	639	9,3	268	**3,5**
Industria Manufacturera	1.278	1.026	13,1	251	**3,3**
Administración pública y defensa, educación y atención de la salud humana	1.290	1.098	13,2	192	**2,5**
Alojamiento y servicios de comida	741	568	7,6	173	**2,3**
Actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos	965	814	9,9	152	**2,0**
Transporte y almacenamiento	747	615	7,6	131	**1,7**
Actividades inmobiliarias	215	133	2,2	82	**1,1**
Otras ramas*	249	180	2,5	68	**0,9**
Información y comunicaciones	222	217	2,3	5	**0,1**
Actividades financieras y de seguros	154	204	1,6	-50	**-0,6**

Fuente: DANE, GEIH.

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_abr_21.pdf

ENCUESTA MENSUAL DE SERVICIOS (EMS)

Fuente:https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ems/bol_ems_febrero_21.pdf (13 de mayo de 2021)

Marzo de 2021

Gráfico 1. Variación anual de los ingresos nominales, según subsector de servicios
Total Nacional
Marzo 2021ᵖ / marzo 2020



Fuente: DANE – EMS
p Cifra provisional

EVOLUCIÓN GENERAL DE LOS SUBSECTORES DE SERVICIOS

Variación anual de los ingresos nominales y contribución por tipo de ingresos, según subsector de servicios (marzo 2021 / marzo 2020)

En marzo de 2021, quince de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en los ingresos totales, en comparación con marzo de 2020.

Tabla 1. Variación anual de los ingresos y contribución por tipo de ingresos, según subsector de servicios
Marzo 2021ᵖ / marzo 2020

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Ingresos nominales	Ingresos por servicios	Venta de Mercancías	Otros Ingresos
			Variación (%)		Contribución (pp)	
Sección	División	Descripción				
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	-2,4	-0,8	0,3	-1,9
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	36,6	35,0	0,0	1,6
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	43,6	43,0	1,0	-0,3
J	División 58	Actividades de edición	2,1	2,3	1,1	-1,2
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	-0,2	6,8	-5,5	-1,5
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	19,1	20,3	0,0	-1,2
J	División 61	Telecomunicaciones	11,7	5,8	5,7	0,2
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	4,3	5,6	-1,3	0,0
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	7,7	7,3	1,3	-0,9
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	16,2	15,4	0,7	0,1
M	Clase 7310	Publicidad	0,4	0,7	0,0	-0,3
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	2,8	2,8	0,1	-0,1
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	27,0	27,1	0,0	-0,1
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	15,7	16,2	0,1	-0,6
P	Grupo 854	Educación superior privada	-5,2	-5,2	-0,1	0,0
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	24,3	24,3	0,1	-0,1
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	22,1	22,1	0,1	-0,1
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	38,1	34,6	1,7	1,8

Fuente: DANE – EMS

VARIACIÓN ANUAL DE LOS SALARIOS Y CONTRIBUCIÓN POR TIPO DE CONTRATACIÓN, SEGÚN SUBSECTOR DE SERVICIOS (MARZO 2021 / MARZO 2020)

En marzo de 2021, diecisiete de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en los salarios, en comparación con marzo de 2020.

Tabla 3. Variación anual de los salarios y contribución por categoría de contratación, según subsector de servicios
Marzo 2021ᵖ / marzo 2020

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Personal ocupado sin agencias*	Permanente	Temporal directo	Misión** Hora cátedra***
Sección	División	Descripción	Variación (%)	Contribución (PP)		
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	6,3	5,6	0,7	--
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	6,7	-0,9	7,6	--
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	4,0	0,3	3,7	--
J	División 58	Actividades de edición	4,5	3,1	1,5	--
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	9,3	4,5	4,8	--
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	3,9	4,4	-0,5	--
J	División 61	Telecomunicaciones	1,9	1,8	0,2	--
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	8,1	8,6	-0,5	--
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	6,6	7,8	-1,1	--
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	3,9	0,9	3,0	--
M	Clase 7310	Publicidad	4,9	3,1	1,8	--
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	4,4	-0,2	1,0	3,5
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	10,6	11,7	-1,1	--
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	-1,1	-4,0	3,0	--
P	Grupo 854	Educación superior privada	0,8	1,8	0,1	-1,1
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	1,9	-1,2	3,2	--
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	4,4	2,4	2,0	--
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	8,0	6,0	1,9	--

Fuente: DANE – EMS

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ems/bol_ems_marzo_21.pdf

II. TECNICO

Para cumplir con el objeto **PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN A LA SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE PROMOCION, ATRACCIÓN DE INVERSIONES PRIVADAS (NACIONAL Y EXTRANJERA) Y POSICIONAMIENTO DEL DISTRITO DE BARRANQUILLA COMO DESTINO IDÓNEO DE TRANSFORMACIÓN INTEGRAL,** se requiere la contratación de una persona jurídica que acredite acreditar mínimo Cuatro (4) contratos ejecutados cuyo objeto sea igual o similar al objeto que se pretende contratar y cuyo valor final sumado sea igual o superior al valor de este proceso contractual.

A continuación, se definen las actividades o servicios con los que se atenderá la necesidad que se pretende satisfacer:

Objetivo 1. Brindar apoyo y acompañamiento a la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico a través de una estrategia global consolidada dirigida a ofrecer una oferta de servicios integral al inversionista.

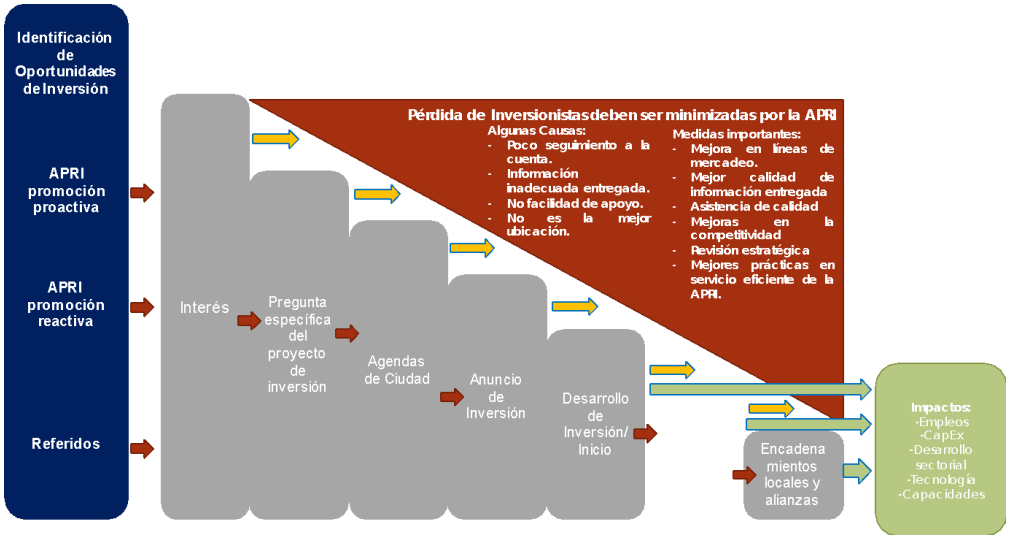
Dentro de las acciones llevadas a cabo, se requiere apoyo en la atención y gestión de la llegada de flujos de capital nacional y extranjero, las reinversiones, ampliaciones, que se desarrollen en la ciudad.

Por tal motivo, por medio de un trabajo articulado con la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Barranquilla enfocado en la promoción y atracción de inversiones, el fortalecimiento de la estrategia de retención de empresas instaladas; posicionamiento del territorio como plataforma exportadora y destino idóneo para la inversión; y generación de negocios a nivel local, con redes de proveeduría fuertes que involucren empresas barranquilleras. Este apoyo y acompañamiento, permitirá seguir generando prosperidad económica y social al territorio a través de la llegada de nuevas empresas y la generación de nuevos puestos de trabajo.

La estrategia de promoción de inversiones está enmarcada en las anteriores acciones, que han sido planteadas por organizaciones como el Banco Mundial, WAIPA y otras autoridades que trabajan en la atracción de inversiones.

El procedimiento para la atracción de inversión inicia con la identificación de la oportunidad de inversión, la cual se realiza a través del relacionamiento con autoridades nacionales de otros países con interés en el mercado colombiano; adicionalmente se participan de ferias, eventos y misiones de inversión, donde se lleva una agenda de visitas a empresas con interés y potencial de inversión en el territorio. De igual forma, se utilizan diferentes espacios en los que hay relacionamiento con empresarios de alto nivel y tomadores de decisión que permitan levantar un interés para conocer un poco más de la ciudad y territorio. Es importante agregar que la identificación de oportunidades de inversión se realiza de forma proactiva utilizando bases de datos especializadas, de forma reactiva cuando el inversionista contacta directamente a ProBarranquilla debido a un interés genuino por la ciudad, y por referidos que incluyen entidades como Procolombia, las zonas francas, u otros.

Una vez identificada la oportunidad, se hace una validación con respecto a la propuesta de valor del territorio y se procede a un primer acercamiento con el potencial inversionista, quien en últimas es el que podrá decir con certeza si hay o no interés. Durante esta etapa del proceso, ProBarranquilla, se encarga de suministrar información, acompañar en visitas de negocios a la ciudad, relacionamiento con autoridades locales, entre otros, hasta llegar a una decisión de instalación en la ciudad o no. El proceso continúa brindando soporte durante la instalación de la empresa y finaliza con el seguimiento a la post-inversión que permita la medición del clima de negocios en el Atlántico y la identificación de oportunidades de reinversión.



Sectores estratégicos:

- Alimentos y Bebidas Procesados y Agroindustria: Barranquilla por su vocación industrial tiene potencial de transformación y procesamiento de Alimentos y Bebidas y por su ubicación es idóneo para centros de distribución que abastecen la costa norte colombiana. Se busca promocionar a nivel nacional e internacional este sector para la identificación de nuevos centros de producción o distribución. Algunos ejemplos de empresas ya instaladas: Grupo Gloria (Perú), AJE Group (Perú), Bimbo (México), Jerónimo Martins (Portugal), Postobón

(Colombia), Grupo FEMSA (Colombia- México), Comarrico (Colombia), entre otros.

- Energías renovables: En Barranquilla y el Atlántico hay un potencial de desarrollo de 28 proyectos de energía renovable inscritos ante la UPME. Empresas como Diverxia (España), ENEL (Italia), Technoelite (Colombia), Oak Energy (USA-Dinamarca), entre otros, tienen proyectos que actualmente se encuentran en ejecución con miras a suplir las demandas de energía entre febrero de 2021 y 2025.

- Químicos y ciencias de la vida: Sector que puede tener un impacto significativo en las exportaciones del departamento. Si analizamos las exportaciones, contamos con una gran fortaleza en el subsector de agroquímicos y fertilizantes, principal producto de exportación del Atlántico. El departamento representa alrededor del 70% de las exportaciones agroquímicas de Colombia, y en cuanto a la protección de cultivos, somos productores del 40% de las exportaciones de plaguicidas del país. Por otro lado, otro subsector de interés es el de Higiene personal y Limpieza para el Hogar, el cual viene en crecimiento con la instalación y continua ampliación de empresas como Hada International que ofrece servicio de maquila a grandes multinacionales como Natura, Johnson & Johnson, Grupo Familia, entre otros.

- Espacios habitables: Sector de gran potencial, incluye sector de materiales de construcción en el que sobresalen empresas como Tecnoglass, Acesco, Corpacero. En muebles y madera, el desarrollo del clúster CILA, de Muebles Jamar (Colombia), Kannoa (USA), Arredo Casa (Panamá) que realizan muebles para interiores y exteriores.

- Metalmecánica: La zona portuaria de Barranquilla mueve el 66% del acero que ingresa a Colombia. Este territorio es el principal exportador de productos metalmecánicos en el país con un 22,6%, con más de 600 empresas alrededor de esta industria. Se considera que hay oportunidades para empresas que quieran establecer operaciones de fabricación de acero laminado, aceros planos, aceros largos, tubos y barras que no se producen en el mercado colombiano. Más de 500 empresas del sector y afines, dan oportunidades en el establecimiento de maquinaria y equipos de uso industrial, bienes de capital, electrodomésticos y otros afines. Además, la oportunidad de construir centros de distribución de productos acabados e industrias básicas de metal y servicios de acero.

***Se seguirán atendiendo empresas de los diferentes sectores de la economía que surjan de forma reactiva y proyectos en curso.

Mercados estratégicos para trabajar en el 2021:

- América: Colombia, México, Estados Unidos
- Europa: Reino Unido
- Asia: China y Japón

*Otros mercados que puedan surgir como potenciales durante el año.

Actividades para la atracción de inversión durante el 2021:

Promoción y atracción de inversión nacional y extranjera

a) Atención al inversionista potencial: Durante la etapa de evaluación y toma de decisión de instalación, se brindará apoyo a las empresas en la consecución de información, programación de agendas de trabajo, identificación de potenciales aliados o proveedores para sus proyectos, entre otros.

actividades	Indicador	verificable
Informe anual con oportunidades de inversión nacional o extranjera apoyadas, seguimiento y discriminado entre labor proactiva o reactiva	Nº de oportunidades de inversión atendidas	135
Listado de oportunidades de inversión atendidas durante el 2021	Listado	1
Apoyo en la elaboración de brochures sectoriales en inglés	Nº de brochures	3
Asesoría en la presentación de territorio	Nº de presentación	1

b) Misiones comerciales internacionales: Parte fundamental de la estrategia de atracción de inversiones en el marco de la actual coyuntura de reconfiguración de cadenas de abastecimiento a nivel global, se hace necesaria una promoción proactiva de Barranquilla en el extranjero como destino de inversión. Se requiere desarrollar misiones comerciales en sus mercados estratégicos durante el 2021, donde llevarán a cabo reuniones 1 a 1 con empresas identificadas con potencial de inversión y 1 seminario por mercado.

Teniendo en cuenta que todavía existe incertidumbre en cuanto a la posibilidad de llevarlos a cabo de forma presencial, se contempla su realización de forma virtual y dependiendo de las circunstancias y evolución del COVID-19 en el mundo se podrá realizar un ejercicio presencial posteriormente.

acciones	Indicador	verificables
Informe con agenda de reuniones y brief de las empresas contactadas	Nº de misiones internacionales	3
Base de datos de participantes al seminario	Base de datos por seminario	3
Publicaciones estratégicas en medios impresos o plataformas digitales	Nº de publicaciones	3

c) Misiones comerciales nacionales: De acuerdo con la estadística de inversión/reinversión de los últimos 10 años, el 50% de los nuevos proyectos que llegan al territorio son de capital nacional, por lo tanto se hace necesario seguir posicionando a Barranquilla como plataforma exportadora, centro de producción o de distribución mediante reuniones 1 a 1 con empresas

ubicadas en el interior del país en mercados como Bogotá, Medellín y Eje Cafetero, para que consideren relocalizar sus operaciones o instalar una segunda operación con fines de exportación en Barranquilla

acciones	Indicador	verificables
Informe con agenda de reuniones y brief de las empresas contactadas	Nº de misiones nacionales	2
Publicaciones estratégicas en medios impresos o plataformas digitales	Nº de publicaciones	2

d) Estrategia para la externalización de actividades empresariales: De acuerdo con el trabajo que se viene desarrollando desde el 2020 en conjunto con Procolombia, entes territoriales, Embajada de Colombia en Estados Unidos, entre otros, durante el 2021 se continuará esta promoción proactiva de Barranquilla como destino de Nearshoring para la identificación de empresas con potencial de relocalización de sus cadenas de producción más cerca a sus mercados de consumo y externalización de una actividad con salarios más bajos que en el propio país, que se encuentra relativamente cerca en la distancia o el uso horario

acciones	Indicador	Meta
Listado y seguimiento a empresas identificadas con potencial de externalización de sus actividades	Nº de empresas con potencial de relocalización	40
Informe con seguimiento a los proyectos de inversión con real interés de instalación identificados en 2020	Nº de proyectos	6

e) Trabajo articulado con interlocutores estratégicos: Los gremios, entidades de desarrollo, y las asociaciones son fuente de información sobre los sectores que se están moviendo a nivel nacional e internacional, y pueden a ayudar a identificar potenciales oportunidades de inversión o de exportación a los diferentes mercados. Adicionalmente, estos interlocutores son multiplicadores de la dinámica económica del territorio y se pueden convertir en embajadores de la ciudad frente a los posibles inversionistas extranjeros, por lo que el acercamiento y trabajo conjunto con ellos se hace relevante para la labor de promoción y atracción de inversiones.

acciones	Indicador	Meta
Informe de encuentros y actividades con aliados estratégicos	Nº de actividades	4

Retención de inversiones

a) Espacios de relacionamiento empresarial para la reactivación económica: generación de espacios para negocios en el marco de "ExpoProBarranquilla". En este espacio participan proyectos en cualquiera de sus etapas de inversión que cuenten con necesidades de proveeduría local, empresas locales interesadas en ofrecer su portafolio de bienes o servicios, fondos de inversión que busquen proyectos para financiar, entre otros.

Por otra parte, el espacio de "*ProBarranquilla Te Conecta"* es un espacio de relacionamiento empresarial, con reuniones rápidas, donde las empresas amplían su red de contactos en la ciudad para iniciar un primer contacto en la generación de nuevos negocios. Estos dos escenarios se realizarán tentativamente de forma virtual y se podrán realizar de forma conjunta o independiente.

Acciones	Indicador	verificables
Informe con la estructuración de los eventos, indicando el número de empresas inscritas y número de reuniones programadas	Espacios de relacionamiento empresarial para la reactivación económica	2
Publicación de videos institucionales	Nº de publicaciones	2
Participación en agenda de temáticas centrales	Nº de publicaciones	1
Informe de asistentes a la agenda académica	Documento con base de datos de los asistentes a la agenda académica entregado	1
Publicación estratégica	Nº de publicaciones	1

b) Banco de proyectos: Los proyectos con mayor potencial de materializarse en Barranquilla fueron aquellos que buscaban aliados o socios estratégicos para desarrollarse llave en mano. Se requiere conocimiento del tejido empresarial local y las oportunidades de inversión que llegan a la ciudad para facilitar generar sinergias entre los empresarios que resulten en la materialización del proyecto en la ciudad.

Acciones	Indicador	verificable
Banco de proyectos	Nº de proyectos gestionados	8

c) Espacio de relacionamiento público-privado: Generar un evento anual donde el sector privado tiene la oportunidad de relacionarse con el sector público para obtener información de primera mano de algún tema de interés, identificado en las visitas o relacionamiento con las empresas instaladas en la ciudad. Para los empresarios es de gran valor el poder acercarse al gobierno local directamente para elevar inquietudes y solucionar temas en materia de tramitología que muchas veces no está a su alcance. En los últimos años hemos desarrollado las siguientes temáticas: 1. ¿Cómo contratar o licitar con el Distrito? ¿Cuáles son los pasos y en dónde encontrar información de los proyectos?; 2. ¿Cómo acceder a los beneficios tributarios de la zona industrial de Juan Mina, para las nuevas empresas que llegan al territorio?; 3. Migración: ¿Cómo contratar mano de obra migrante y de calidad? 4. Incentivos tributarios en el distrito de Barranquilla e incentivos nacionales para nuevas empresas instaladas.

Actividades	Indicador	verificador
Conceptualización y Listado de asistentes	Evento de relacionamiento	1

d) Formato digital: La revista destino en el 2021 llega a su quinta edición, es una revista con impacto nacional, que circuló en el 2020 de la mano con el diario El Tiempo, llegando a más de cinco ciudades en Colombia con más de 20 mil ejemplares. En el 2021 se plantea adelantar una revista en formato digital, con impacto nacional y en alianza con un medio de comunicación económico. La Alcaldía de Barranquilla participara en el Formato digital con las siguientes publicaciones:

Entregables	**Indicador**	**Meta**
Publicación de video institucional	Nº de publicaciones	1

Entrevista Alcalde de Barranquilla (video)	Nº de publicaciones	1
Presencia de logo en contraportada digital	Nº de publicaciones	1
Informe de impacto y lecturabilidad	Informe de impacto del especial entregado	1

Objetivo 2. Brindar apoyo a la gestión de la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico en la generación de una estrategia que conlleve a la obtención de insumo relevante para la ciudad que facilite la toma de decisiones de inversionistas y percepción empresarial del ambiente de negocios en el Distrito.

La labor de atracción y retención de inversiones va acompañada de una estrategia que busca gestionar, consolidar y entregar data relevante de ciudad que facilite la toma de decisiones de inversionistas, y adicionalmente que permita monitorear y hacer seguimiento de la percepción empresarial del ambiente de negocios en el Distrito. De esta manera se generan insumos para los actores relevantes en la atracción de inversiones y para los actores privados y públicos claves en la habilitación de las condiciones de la ciudad para recibir estos proyectos.

En línea con esto, se proponen las siguientes actividades que permiten dar cumplimiento al objetivo en mención:

a) Guía del Inversionista en Barranquilla: La literatura sugiere que las Agencias de Promoción de Inversiones, juegan un papel importante en el apoyo a los inversionistas proporcionándoles información precisa del territorio al que buscan llegar, sorteando así las asimetrías de información (Harding y Javorcik, 2011; citado por BID, 2018).

En línea con lo anterior, se propone desarrollar el Manual Digital con información sobre los pasos, marco legal, dependencias e información de trámites a tener en cuenta para la instalación de compañías en la ciudad.

Actividades	Indicador	Verificable
Conceptualización y elaboración de Manual Digital del Inversionista	Documento digital Manual Digital del Inversionista entregado	1

b) Encuesta Anual de Entorno de Negocios de Barranquilla: el BID en su publicación Inversión Extranjera Directa como Motor del Desarrollo, hace referencia a la importancia de que exista coherencia entre el entorno de negocios, los marcos institucionales y las actividades de promoción de inversión, y a cómo esto resulta fundamental para atraer IED. Por buen entorno de negocios se entiende “cuando las políticas, la legislación y las instituciones faciliten y respalden los procesos administrativos relacionados con la creación, el funcionamiento y el crecimiento de negocios”.

En este sentido, se propone continuar acompañando el seguimiento de las condiciones del clima de negocios en la ciudad, a través de la implementación de encuestas presenciales/virtuales (según las condiciones lo permitan) a inversionistas instalados en la ciudad y su área metropolitana, en sectores priorizados, para entender las necesidades actuales y futuras del entorno para el idóneo desarrollo de sus operaciones, así como identificar oportunidades de expansión o reinversión.

Acciones	Indicador	Verificable
Informe de Entorno de Negocios de Barranquilla y el Atlántico. Incluye: Diseño del instrumento, levantamiento de información y elaboración de informe	Informe de Entorno de Negocios de Barranquilla y el Atlántico elaborado	1
	Propuesta de mitigación de obstáculo de clima de negocios generadas/conceptualizadas	Sujeto a número de obstáculos de clima de negocios identificados

c) Apoyo en identificación de oportunidades de inversión: una labor efectiva de atracción de inversiones requiere de “conocimiento acerca de las oportunidades de inversión latentes en el mercado local, de aquellos inversores potenciales que están iniciando procesos de búsqueda y análisis y de las corrientes principales de IED a nivel mundial y regional y sus cambiantes tendencias” (BID, 2016). Se desarrollará una estrategia de inteligencia de negocios a partir del uso de bases de datos especializadas de inversión, con el propósito de respaldar la generación de oportunidades de inversión y leads liderada desde el frente de Atracción y Retención de inversiones

Actividades	Indicador	Verificable
Listados de oportunidades de inversión sectoriales a partir de bases de datos especializadas	Nº de listados sectoriales con oportunidades identificadas mediante bases de datos especializadas	5

d) Sistema de información de Ciudad: se propone la conceptualización e implementación de un piloto de repositorio con información de indicadores locales socioeconómicos, de incentivos, infraestructura de negocios, talento humano, costos, proyectos de ciudad, entre otros, clave para la gestión de inversiones y otros procesos de desarrollo económico. Este ejercicio incluirá además la articulación de actores para la disposición de publicaciones asociadas a los temas priorizados en la Agenda Intersectorial de Territorio y que respondan a necesidades del entorno de negocios que demanden soluciones desde el sector público, privado o conjuntas.

Actividades	Indicador	verificable
Primera fase de Sistema de Información de Ciudad: Priorización de data relevante, levantamiento de información y estructuración del piloto del sistema	Mapa de temas del sitio/repositorio	1
	Primera fase de "Sistema de Información de Ciudad" en formato digital	1

Objetivo 3. Desarrollar una mesa de Agenda Intersectorial de Territorio que fortalezca la propuesta de valor del territorio y optimice las condiciones relevantes del ambiente de negocios.

Como parte de las actividades que buscan propiciar un ambiente de negocios óptimo en el territorio, se pondrá en marcha una mesa de trabajo que articule a actores de desarrollo para adelantar acciones e iniciativas concretas que mejoren las condiciones

Acciones	Indicador	verificable
Documento de objetivos y seguimiento de la mesa de Agenda Intersectorial de Territorio	Mesa intersectorial de territorio en marcha	1

Objetivo 4. Promover y posicionar a Barranquilla como un destino idóneo para desarrollar negocios, eventos, invertir y vivir, resaltando las ventajas competitivas y la transformación integral de la Ciudad.

Llevar a cabo actividades de comunicaciones, mercadeo y marketing territorial, como herramienta de promoción, con el propósito de dar a conocer las ventajas competitivas y la transformación de la Ciudad, así como presentar a los tomadores de decisiones de eventos la posibilidad de realización de eventos sectoriales en este territorio; acciones en medios digitales, tradicionales y estratégicos harán parte del plan a desarrollarse.

En este sentido, se listan a continuación las actividades y entregables que permitirán el logro de los objetivos del presente convenio y que se convierten en herramientas de valor para respaldar las actividades del plan de desarrollo "Soy Barranquilla 2020-2023":

Atracción de Eventos

a) Herramientas de investigación y relacionamiento: para continuar con la labor de identificación de posibles eventos rotativos nacionales e internacionales, se requiere de herramientas y

aliados estratégicos que nos permitan tener acceso a las bases de datos de los eventos rotativos de gran impacto en los diferentes sectores

actividades	Indicador	verificable
Acceso Membresías	1 Membresía	1
Base de datos de eventos rotativos	1 base de datos	20 eventos rotativos con potencial

b) Agenda de presentaciones de Destino – Turismo MICE: entendiendo el potencial de Barranquilla como destino de eventos, y el conocimiento de ProBarranquilla frente a la oferta de valor para los eventos corporativos que impactan en la generación de inversiones y nuevos negocios ProBarranquilla realizará invitaciones, presenciales o digitales, según los protocolos y la realidad de la pandemia lo viabilice, a tomadores de decisiones de ejecución de eventos nacionales e internacionales, y realizará las presentaciones del destino a estos públicos objetivos

ProBarranquilla Propone realizar estos encuentros en un hotel de la ciudad o lugar habilitado para tal fin y dentro de los presupuestos, realizará la presentación de destino, se hará un tour por la ciudad y venues más representativos, entregará detalles alusivos al territorio con un storytelling definido el cual será entregado por la oficina de turismo de la Alcaldía, y se revisarán la posibilidad de agendas para presentarles a los líderes de opinión de la ciudad, líderes de turismo o equipo destino a estos invitados:

Entregables	***Indicador***	***Meta***
Famtrip de Destino*	*Nª de reuniones*	*1 al año*

**sujeto a modalidad presencial, virtual, presupuesto y autorizaciones porpandemia.*

c) Participaciones en ferias nacionales o internacionales (MICE): ProBarranquilla como parte activa del equipo destino, identificará ferias o convenciones en el que se pueda dar a conocer a Barranquilla como destino ideal para el turismo MICE.

Por lo anterior se identificarán espacios de promoción nacionales o internacionales para presentar al destino y se darán a conocer al equipo de turismo de la Alcaldía con el fin de no duplicar invitaciones ni esfuerzos. Esta participación puede ser presencial o virtual, amarrado a la realidad de la pandemia en el momento que ocurra la feria.

Entregables	*Indicador*	*Meta*
Participación en Feria o convención	*Nº de participaciones*	1
Registro fotográfico de participación	*Dossier de participación*	*1*
Entrega de detalle y descripción de las ferias aparticipar	*Un documento descriptivo*	*1*

d) Identificación de eventos potenciales: Colombia y Barranquilla cuentan con un número de empresas las cuales lidera eventos de talla nacional e internacional enfocados en sus sectores productivos, muchos de esos eventos actualmente se hacen fuera de Barranquilla e incluso de Colombia.

Como estrategia de identificación de eventos potenciales, ProBarranquilla trabajará en la identificación de esos eventos que podrías hacerse en la ciudad y posterior podría identificar a las personas encargadas para conocer las razones por las cuales el evento puede o no hacer en la ciudad. De esta manera podríamos postular el destino y tener el apoyo de los empresarios locales que hagan parte de estas organizaciones.

Entregables	*Indicador*	*Meta*
Base de datos de eventos locales y nacionales liderados porempresas nacionales	*Nº base de datos*	*1*
Reunión con los líderes de eventos identificados	*Nº de reuniones*	*5*

e) Número de eventos realizados y apoyados: ProBarranquilla trabaja permanentemente en el apoyo y atracción de eventos a la ciudad, por ello se propone enviar un informe de indicador de esos eventos realizados en la ciudad, en formato digital, presencial o hibrido, así como un informe de los eventos apoyados para que pudieran llegar a la ciudad. Por lo anterior la entidad entregará a la Alcaldía:

Entregables	*Indicador*	*Meta*
Informe de realización de eventos en la ciudad	*Entrega de informe*	*1*
Informe de eventos apoyados para llegar a la ciudad	*Entrega de informe*	*1*

Marketing de Destino

Las ciudades que quieren definirse como ciudades globales deben incorporar el marketing y la comunicación a la gestión urbana; el marketing es el medio idóneo para atraer el turismo, la inversión y realización de eventos que aporten prestigio a la ciudad en cuestión.

En este contexto, el Distrito debe hacer promoción de ciudad como herramienta estratégica necesaria para posicionarse en un escenario nacional e internacional altamente competitivo, donde las ciudades trabajan y asignan numerosos recursos para mejorar su imagen, reputación y prestigio a través de unos atributos diferenciadores que, fruto del consenso con todas las partes interesadas, supongan ventajas competitivas frente a las demás ciudades del mundo.

Teniendo en cuenta lo anterior, es prioritario seleccionar los medios y acciones más adecuadas para lograr el posicionamiento deseado, y lograr las ventajas antes mencionadas.

Estrategia de posicionamiento de territorio

Teniendo en cuenta el momento de reactivación económica que vive la ciudad, y la importancia de posicionarla como el mejor destino para visitar, vivir, hacer negocios e invertir, se plantea adelantar una estrategia de posicionamiento de territorio, que incluya, además, una campaña tipo paraguas para facilitar la difusión y ser efectivos.

La estrategia se dará en 3 fases, en las que la presentación de ciudad, la construcción de historias y las razones funcionales por las cuales es atractiva, marcarán la base para su operatividad.

Entendiendo que las estrategias de Marketing requieren de ajustes permanentes para lograr el impacto deseado, se detallan a continuación las necesidades principales para avanzar con el lanzamiento y fase inicial de la misma en este 2021:

a) Campaña tipo paraguas

Una campaña de este tipo es una manera de entregar los mensajes unificados mediante la coordinación de la promoción, la publicidad y los programas de relaciones públicas que se requieran para cumplir los objetivos propuestos.

Con todas las acciones se pretende comunicar a los potenciales consumidores-turistas que la oferta propuesta es capaz de satisfacer sus exigencias y sus demandas; en definitiva, es tratar de convencer al turista/inversionista de que merece la pena venir a Barranquilla, visitarla, invertir en ella, vivirla.

b) Adaptaciones de concepto y diseño de nuevas piezas

Teniendo ya el concepto general de la campaña y sus activos de marca, se realizarán arte finales y adaptaciones del concepto a los formatos necesarios, y se realizarán diseños de nuevas piezas, de manera que se consolide una gran campaña que comunique los atributos del territorio y persuada a los públicos potenciales a venir y/o invertir en él. La campaña proporcionará a los consumidores el conocimiento de los atractivos y de la infraestructura existente en Barranquilla y el Atlántico en general, diferenciando el destino de la competencia, inspirando confianza y credibilidad además de influir en la elección del destino y en el proceso de compra, visita o inversión.

c) Promoción en medios convencionales

Los anuncios en medios convencionales suelen tener poco tiempo para entregar un mensaje, por lo tanto, a través de la campaña en ellos resumiremos las ideas en una imagen visualmente impactante que pueda captar la atención de un turista/inversionista y llevarlo a crear una impresión atractiva, una sensación de deseo y la curiosidad por conocer más de Barranquilla.

De manera estratégica se han elegido 4 grandes grupos de comunicaciones en esta primera fase, que cuentan con altísimo renombre, penetración e índices de impacto: Publicaciones Semana, Caracol Radio (y su grupo de emisoras), Blu Radio y Casa Editorial El Tiempo.

d) Promoción en medios alternativos y exteriores

La información visual y su capacidad para proporcionar una experiencia indirecta de los servicios turísticos se consideran eficaces para influir en la imagen de un lugar. Por lo tanto, las atracciones de Barranquilla pueden ser transportadas a través de la utilización de señales visuales para las personas que no han viajado antes a esta ciudad. El uso de fotografías en medios alternativos y exteriores favorece la comparación entre diferentes destinos y asociaciones entre las imágenes y ciertas experiencias que se obtengan durante la visita.

Vallas y pantallas serán los medios alternativos más utilizados en esta primera fase.

e) Estrategia digital

Las redes sociales se han convertido en una importante herramienta de formación de imagen y posicionamiento de los destinos turísticos y de inversión. Entre las decisiones de compra más comúnmente influenciadas por ese canal de comunicación están las relacionadas al ocio, especialmente el turismo y la elección de un destino turístico. Por lo tanto, resulta imperativo tener una presencia bien organizada y constante en diferentes canales en línea (sitios de búsqueda, redes sociales, sitios web propios) y diversas actividades de promoción online, con el fin de llegar a los potenciales turistas/inversionistas e influir en su decisión.

f) Plataforma digital

En un reciente estudio sobre hábitos de compra turística en Internet se concluye que un 89% de los viajeros utiliza Internet para obtener información de destinos turísticos. Teniendo en cuenta esta elevada cifra, es básico contar con presencia permanente en la red, a través de un portal web atractivo y completo. Esta se convierte en la herramienta perfecta para eliminar las distancias, al permitir que la información contenida en la red sea compartida por cualquier persona en cualquier parte del mundo, a través de las herramientas computacionales existentes, como son: páginas web, aplicaciones móviles, foros, redes sociales, correo electrónico, etc.

g) Material promocional

Todo lo requerido para crear y difundir la campaña: fotografías, videos, infografías, artículos, testimoniales y merchandising.

Acciones	Indicador	Verificable
Avisos en medios impreso	Nº de Avisos	4
Logo en pantalla streaming	Nº de apariciones	10 apariciones
Presencia de marca minisite Expo	Aparición de logo	1 año
Publicaciones de videos institucionales en Expo	Nª de apariciones	2
Logo en Backing evento presencial	Aparición de logo	1
Participación en agenda principal del evento	Nº de participación	1
Informe de impacto del evento	Documento con el detalle del impacto y asistencia del evento	1

Participación en un medio impreso con impacto nacional, en formato digital y en alianza con un medio de comunicación económico.

Entregables	Indicador	Meta
Publicación de video institucional	Nº de publicaciones	1
Entrevista Alcalde de Barranquilla (video)	Nº de publicaciones	1
Presencia de logo en contraportada digital	Nº de publicaciones	1
Informe de impacto y lecturabilidad	Informe de impacto del especial entregado	1

OBLIGACIONES GENERALES:

1. Cumplir con las cotizaciones al Sistema de Seguridad Social Integral durante la ejecución del contrato.
2. Mantener actualizados todos sus documentos en el Distrito, especialmente el RUT. En caso de algún cambio en su situación tributaria deberá presentar un nuevo RUT al área de cuentas de la Secretaria General y/o a la Oficina de Contabilidad de la Secretaria de Hacienda
3. Indicar al momento de presentar la propuesta si es o no responsable del IVA.
4. Mantener actualizada la hoja de Vida y la Declaración de bienes y rentas en el Sigep
5. Realizarse el Examen Médico Ocupacional de conformidad con el Decreto 1072 de 2015 y mantenerlo vigente durante la ejecución del contrato
6. Afiliarse al Sistema de Riesgos Laborales
7. Asistir a las reuniones presenciales o virtuales que sean programadas por parte de la Secretaría General del Distrito,
8. Cumplir con las demás obligaciones que se deriven de la esencia o naturaleza del contrato.
9. Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión del contrato.
10. Responder y hacer uso de los bienes que le sean asignados para el desarrollo de sus obligaciones y hacer entrega de los mismos en el estado en que los recibió, salvo su deterioro normal, o daños ocasionados por caso fortuito o fuerza mayor.
11. Presentar al supervisor el del contrato un informe mensual sobre las actividades realizadas durante la ejecución del contrato.
12. Prestar los servicios en los términos y condiciones establecidas y formuladas en la propuesta y requeridas por el Distrito

OBLIGACIONES ESPECIFICAS:

1. Brindar apoyo y acompañamiento a la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico a través de una estrategia global consolidada dirigida a ofrecer una oferta de servicios integral al inversionista.
2. Brindar apoyo a la gestión de la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico en la generación de una estrategia que conlleve a la obtención de insumo relevante para la ciudad que facilite la toma de decisiones de inversionistas y percepción empresarial del ambiente de negocios en el Distrito.
3. Desarrollar una mesa de Agenda Intersectorial de Territorio que fortalezca la propuesta de valor del territorio y optimice las condiciones relevantes del ambiente de negocios.
4. Promover y posicionar a Barranquilla como un destino idóneo para desarrollar negocios, eventos, invertir y vivir, resaltando las ventajas competitivas y la transformación integral de la Ciudad.
5. Cumplir con las actividades relacionadas anteriormente descritas.

III. ANALISIS ECONOMICO

A continuación, se presenta información correspondiente a contratos realizados en el territorio Nacional y que tienen objetos similares al presente análisis:

# PROCESO	TIPO DE PROCESO	ENTIDAD	OBJETO	CUANTÍA
30767	CONTRATO INTERADMINISTRATIVO	MUNICIPIO DE MEDELLIN	CONTRATO INTERADMINISTRATIVO PARA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS DE ACCESO A MERCADOS INTERNACIONALES DEL SECTOR EMPRESARIAL	1.170.367.596 COP
AGU1173-PSP-2021	CONTRATACION DIRECTA	GOBERNACIÓN DEL QUINDÍO	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES ESPECIALIZADOS APOYANDO LA SUPERVISION DEL COMPONENTE JURÍDICO EN EL DESARROLLO INTEGRAL DEL PLAN DEPARTAMENTAL PARA EL MANEJO EMPRESARIAL	18.000.000 COP
CONVENIO DE ASOCIACIÓN 2021 - 0419	CONVENIO DE ASOCIACION	ALCALDIA MUNICIPAL FUSAGASUGA	AUNAR ESFUERZOS TECNICOS, ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS, HUMANOS DE PROFESIONALES EXTRANJEROS Y LOGISTICOS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO "FORTALECIMINETO DE INICIATIVAS DE PRODUCTIVIDAD Y EMPRENDIMIE	35.045.000 COP

El valor estimado del contrato es de **DOS MIL NOVECIENTOS DIECISIETE MILLONES DOSCIENTOS MIL PESOS M/L ($2.917.200.000) IVA** incluido y todos los tributos que se generen con ocasión a la celebración, ejecución y liquidación del contrato. Los cuales se encuentran discriminados de la siguiente forma: **DOS MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA Y UN MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y UN PESOS M/L ($2.451.428.571)** por concepto de servicios de apoyo a la gestión, más **CUATROCIENTOS SESENTA Y CINCO MILLONES SETECIENTOS SETENTA Y UN MIL CUATROCIENTOS VEINTINUEVE PESOS M/L ($ 465.771.429)** por concepto del 19% de IVA.

Los valores señalados incluyen IVA, el cual será discriminado por EL CONTRATISTA en su factura o equivalente, sobre los valores que lo generen, de acuerdo con las disposiciones fiscales vigentes. Se aclara que a la fecha de la firma del presente contrato el IVA Vigente corresponde al diecinueve por ciento (19%). El valor total del contrato incluye todos los costos directos e indirectos, que EL CONTRATISTA tenga que sufragar para el cumplimiento del objeto del contrato, la utilidad prevista y la valoración de los imprevistos propios de la ejecución de estos contratos, por lo cual no habrá lugar a pago de ninguna suma adicional, y EL CONTRATISTA renuncia a la reclamación de ella. EL CONTRATISTA asume todos los riesgos derivados de la ejecución del contrato.

El futuro contrato tendrá un plazo hasta el 31 de diciembre de 2021, contados a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución dispuestos en el artículo 41 de la Ley 80 de 1993.

La modalidad de selección del contratista corresponde a la CONTRATACION DIRECTA, toda vez, que el contrato a suscribir corresponde a los denominados CONTRATO DE PRESTACION DE

SERVICIO DE APOYO A LA GESTION, el cual se encuentra consagrado en el ARTÍCULO 2.2.1.2.1.4.9., del Decreto 1082 de 2015, “Contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, o para la ejecución de trabajos artísticos que solo pueden encomendarse a determinadas personas naturales. Las Entidades Estatales pueden contratar bajo la modalidad de contratación directa la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión con la persona natural o jurídica que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato, siempre y cuando la Entidad Estatal verifique la idoneidad o experiencia requerida y relacionada con el área de que se trate. En este caso, no es necesario que la Entidad Estatal haya obtenido previamente varias ofertas, de lo cual el ordenador del gasto debe dejar constancia escrita”. Los servicios profesionales y de apoyo a la gestión corresponden a aquellos de naturaleza intelectual diferentes a los de consultoría que se derivan del cumplimiento de las funciones de la Entidad Estatal, así como los relacionados con actividades operativas, logísticas, o asistenciales.

Respecto a los contratos de prestación de servicios de apoyo a la gestión, dispuso el Consejo de Estado en Sentencia de Unificación CE SIII 41719 DE 2013, lo siguiente: 1.- Los contratos de prestación de servicios de simple "apoyo a la gestión, son todos los demás contratos de prestación de servicios permitidos por el articulo 32 No 3 de la Ley 80 de 1993 que no correspondan a los profesionales, esto es, que involucren cualesquiera otras actividades también identificables e intangibles que evidentemente sean requeridas por la entidad estatal y que impliquen el desempeño de un esfuerzo o actividad de apoyo, acompañamiento, o soporte. 2.- El use de esta concreta figura contractual queda supeditado a las necesidades a satisfacer por parte de la Administración Pública y la sujeción al principio de planeación; lo que encuentra su manifestación practica en la elaboración de los estudios previos a la celebración del negocio jurídico, pues es allí donde deberán quedar motivadas con suficiencia las razones que justifiquen que la Administración recurra a un contrato de prestación de servicios profesionales.

Por lo anterior, el Distrito contratará directamente la prestación de servicios profesionales de personas juridica que estén en capacidad de ejecutar el objeto del contrato. Toda vez que , desde el punto de vista de la institucionalidad, la mayoría de las agencias de promoción de inversiones de la región son relativamente recientes; por tal motivo, es necesario acelerar este proceso y crear capacidades para definir objetivos estratégicos, identificar las ventajas de ciudad y evaluar los requerimientos de las empresas. Estas capacidades deben desarrollarse a través de entidades de promoción de inversiones proactivas, eficientes y focalizados, en el caso particular, el Distrito cuenta con una Agencia de promoción de Inversión para la ciudad y departamento, con el propósito de promover el desarrollo económico sostenible de la región, el Posicionamiento y comunicaciones, el Desarrollo económico, competitividad y el Apoyo al inversionista; para incentivar a las empresas nacionales y extranjeras para que inviertan.

Para constancia se firma en Barranquilla 04 de junio de 2021

Juan P. Collante F

JUAN P. COLLANTE F.
Asesor Externo
Secretaría General del Distrito

Cronograma de Actividades

Prestación de servicios de apoyo a la gestión a la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico para el desarrollo de estrategias de promoción, atracción de inversiones privadas (nacional y extranjera) y posicionamiento del Distrito de Barranquilla como destino idóneo de transformación integral.

Objetivo	Actividad	Jul.	Ago.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
Objetivo 1. Brindar apoyo y acompañamiento a la secretaria Distrital de Desarrollo Económico a través de una estrategia global consolidada dirigida a ofrecer una oferta de servicios integral al inversionista.	**Promoción y atracción de inversión nacional y extranjera**						
	Atención al inversionista potencial						
	Misiones comerciales internacionales						
	Misiones comerciales nacionales “ProBaq se toma las ciudades de Colombia”						
	Estrategia de Nearshoring						
	Trabajo articulado con interlocutores estratégicos						
	Retención de inversiones						
	Espacios de relacionamiento empresarial para la reactivación económica						
	Banco de proyectos						
	Espacio de relacionamiento público-privado						
	Revista Destino - formato digital						
Objetivo 2. Brindar apoyo a la gestión de la secretaria Distrital de Desarrollo Económico en la generación de una estrategia que conlleve a la obtención de insumo relevante para la ciudad que facilite la toma de decisiones de inversionistas y percepción empresarial del ambiente de negocios en el Distrito.	Manual del inversionista						
	Encuesta Anual de Entorno de Negocios de Barranquilla y el Atlántico						
	Apoyo en identificación de oportunidades de inversión en sectores de Agroindustria, Energía y Turismo						
	Sistema de información de Territorio						
Objetivo 3. Desarrollar una mesa de Agenda Intersectorial de Territorio que fortalezca la propuesta de valor del territorio y optimice las condiciones relevantes del ambiente de negocios.	Entrega de documento de objetivos y seguimiento de la mesa de Agenda Intersectorial de Territorio						
Objetivo 4. Promover y posicionar a Barranquilla como un destino idóneo para desarrollar negocios, eventos, invertir y vivir, resaltando las ventajas competitivas y la transformación integral de la Ciudad.	**Atracción de Eventos**						
	Herramientas de investigación y relacionamiento						
	Agenda de presentaciones de Destino - Turismo MICE						
	Productos de promoción - publicaciones estratégicas						
	Participaciones en ferias nacionales o internacionales (MICE)						
	Postulación a premio						
	Rueda de Negocios de Turismo						
	Marketing de Territorio						
	Entregables atención al inversionista						
	Respaldo a misiones internacionales						
	PB se toma tus ciudades						
	PB Te conecta - Rueda de negocios						
	Estrategia Posicionamiento Territorio Atlántico						
	Campaña tipo paraguas						
	Adaptaciones de concepto y diseño de nuevas piezas						
	Promoción en medios convencionales						
	Promoción en medios alternativos y exteriores						
	Estrategia digital						
	Plataforma digital						
	Material promocional						

PRESUPUESTO:
Prestación de servicios de apoyo a la gestión a la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico para el desarrollo de estrategias de promoción, atracción de inversiones privadas (nacional y extranjera) y posicionamiento del Distrito de Barranquilla como destino idóneo de transformación integral

Objetivo	Detalle	VALOR CON IVA	VALOR ANTES DE IVA
1.Brindar apoyo y acompañamiento a la secretaria Distrital de Desarrollo Económico a través de una estrategia global consolidada dirigida a ofrecer una oferta de servicios integral al inversionista.	Promoción y atracción de inversión nacional y extranjera	$ 392.600.000,00	$ 329.915.966,39
	Promoción proactiva de sectores estratégicos	$ 65.300.000,00	$ 54.873.949,58
	Publicaciones estratégicas en medio especializado	$ 25.300.000,00	$ 21.260.504,20
	Atención al inversionista	$ 25.300.000,00	$ 21.260.504,20
	Misiones de promoción internacionales	$ 65.300.000,00	$ 54.873.949,58
	Misiones comerciales nacionales "ProBaq se toma las ciudades de Colombia"	$ 39.600.000,00	$ 33.277.310,92
	Estrategia de Nearshoring	$ 21.300.000,00	$ 17.899.159,66
	Apoyo asesor de inversiones	$ 135.000.000,00	$ 113.445.378,15
	Trabajo articulado con interlocutores estratégicos	$ 15.500.000,00	$ 13.025.210,08
	Retención de inversiones	$ 114.600.000,00	$ 96.302.521,01
	Espacios de relacionamiento empresarial para la reactivación económica	$ 25.300.000,00	$ 21.260.504,20
	Banco de proyectos	$ 11.300.000,00	$ 9.495.798,32
	Espacio de relacionamiento público-privado	$ 78.000.000,00	$ 65.546.218,49
Total objetivo 1		**$ 507.200.000,00**	**$ 426.218.487,39**
2.Brindar apoyo a la gestión de la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico en la generación de una estrategia que conlleve a la obtención de insumo relevante para la ciudad que facilite la toma de decisiones de inversionistas y percepción empresarial del ambiente de negocios en el Distrito.	Encuesta Anual de Entorno de Negocios del Atlántico	$ 21.800.000,00	$ 18.319.327,73
	Operación de levantamiento de información	$ 21.800.000,00	$ 18.319.327,73
	Sistema de Información de Territorio	$ 83.400.000,00	$ 70.084.033,61
	Programación de página Web para visualización de data*	$ 31.800.000,00	$ 26.722.689,08
	Mantenimiento de página web*	$ 20.800.000,00	$ 17.478.991,60
	Acceso a bases de datos para SII - Sistema de Información al Inversionista	$ 30.800.000,00	$ 25.882.352,94
	Guía del Inversionista	$ 61.800.000,00	$ 51.932.773,11
Total objetivo 2		**$ 167.000.000,00**	**$ 140.336.134,45**
3. Desarrollar una mesa de Agenda Intersectorial de Territorio que fortalezca la propuesta de valor del territorio y optimice las condiciones relevantes del	Conformación de Mesa de agenda Intersectorial	$ 42.000.000,00	$ 35.294.117,65
	Entendimiento y selección de actores	$ 14.000.000,00	$ 11.764.705,88
	Priorización de temas	$ 14.000.000,00	$ 11.764.705,88
	Puesta en marcha del Grupo Primario	$ 14.000.000,00	$ 11.764.705,88

ambiente de negocios.			
Total objetivo 3		**$ 42.000.000,00**	**$ 35.294.117,65**
4. Promover y posicionar a Barranquilla como un destino idóneo para desarrollar negocios, eventos, invertir y vivir, resaltando las ventajas competitivas y la transformación integral de la Ciudad.	Atracción de eventos - turismo MICE, Bleisure	$ 100.000.000,00	$ 84.033.613,45
	Herramientas de investigación	$ 34.800.000,00	$ 29.243.697,48
	Agendas de presentación de DESTINO - MICE	$ 25.200.000,00	$ 21.176.470,59
	Participación en ferias	$ 25.000.000,00	$ 21.008.403,36
	Identificación de eventos Potenciales	$ 15.000.000,00	$ 12.605.042,02
	Informe de atracción y apoyo de eventos - turismo MICE	$ 0,00	$ 0,00
	Campaña de Posicionamiento de Territorio	$ 2.101.000.000,00	$ 1.765.546.218,49
Total objetivo 4		**$ 2.201.000.000,00**	**$ 1.849.579.831,93**
Total		**$ 2.917.200.000,00**	**$ 2.451.428.571,43**