ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR

CONTRATACIÓN DIRECTA

PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES, PARA LA PROMOCIÓN DE LA ECONOMÍA DE BARRANQUILLA MEDIANTE LA ATRACCIÓN Y RETENCIÓN DE INVERSIÓN, GENERACIÓN DE NEGOCIOS PARA EL APARATO PRODUCTIVO LOCAL Y EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE TURISMO DE EVENTOS Y NEGOCIOS.

I. Introducción

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.

Por tal motivo, el Distrito de Barranquilla a través de su Plan de Desarrollo 2020-2023 “Soy Barranquilla” en su artículo 3.2.3.2.1. 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. En cumplimiento de lo anterior, la Oficina de Competitividad e Inversión de la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico, dentro de las funciones primarias, contempla Promover la instalación de nuevas empresas en el territorio a través de la promoción de la ciudad como un destino atractivo para hacer negocios; para llevar a cabo esto, es necesario establecer estrategias que conlleven a consolidar mecanismos de coordinación entre las entidades públicas y privadas de la región que redunden en el crecimiento y desarrollo sostenible, aunado de la identificación de las fortalezas de los sectores más propicios para hacer negocios con la finalidad de generar propuestas de valor para la ciudad de Barranquilla

Así mismo, la oficina de Turismo o dando alcance a los cometidos del Plan de Desarrollo planteados en el proyecto 3.2.3.3.” Programa Fomento y promoción del turismo” Diseñar un programa de fomento a la actividad turística del Distrito, en donde se ejecute estrategias para dar a conocer los atractivos turísticos a nivel nacional e internacional. De este programa hacen parte las capacitaciones en turismo, el posicionamiento de la marca ciudad, nuevas atracciones turísticas, proyectos de fortalecimiento de la cadena de valor de la industria de turismo y eventos, la atracción de turismo de eventos y negocios; la cual, en ejercicio de su labor misional está orientada a administrar y ejecutar las políticas públicas culturales, de patrimonio y de turismo en el Distrito de Barranquilla y de garantizar el acceso democrático a los derechos culturales en equidad de género e inclusión social; y fomento al turismo; en concordancia con los planes y programas que para tal fin se establezca en el Plan de Desarrollo de la administración Distrital, mejorando así la calidad de vida de la comunidad, en este sentido se requiere realizar una serie de actividades que conlleven al éxito y logro de las metas planteadas, procurando un mayor y mejor beneficio a la población del Distrito de Barranquilla.

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.

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 inversión.

El Manual de Contratación del Distrito de Barranquilla, dispone que la planeación y estudios previos de la contratación deben ser elaborados por la secretaría o dependencia a cargo de la necesidad a contratar.

Así mismo, la Secretaría Distrital de Gestión Humana, ha certificado la inexistencia de personal de planta para desarrollar la actividad contractual.

Por todo lo anterior, se requiere la prestación de servicios profesionales con experiencia en atracción de inversiones a través de la promoción de territorio a nivel nacional e internacional como destino de inversiones y de turismo de eventos y reuniones, experiencia en manejo de relocalización industrial de acuerdo a la zona económica, el fortalecimiento de las inversiones y Clima de Inversión; Teniendo en cuenta que dentro de su planta de personal el Distrito de Barranquilla no cuenta con personal que adelante estas actividades, se hace necesario la celebración de un contrato de prestación de servicios profesionales con una persona jurídica con la experiencia e idoneidad para el desarrollo de los servicios relacionados.

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

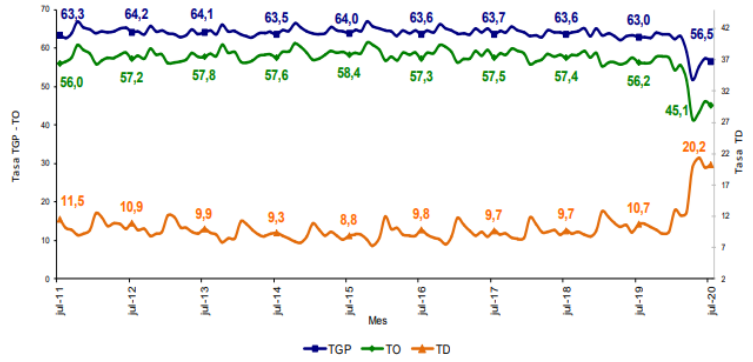
ITEM	Clasificación UNSPSC	Clase
1	80111600	Servicios de Personal Temporal

Análisis de Mercado

Fuente: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_jul_20.pdf (31 de Agosto de 2020)

Para el mes de julio de 2020, la tasa de desempleo del total nacional fue 20,2%, lo que significó un aumento de 9,5 puntos porcentuales frente al mismo mes del año anterior (10,7%). La tasa global de participación se ubicó en 56,5%, lo que representó una reducción de 6,5 puntos porcentuales frente a julio del 2019 (63,0%). Finalmente, la tasa de ocupación fue 45,1%, presentando una disminución de 11,1 puntos porcentuales respecto al mismo mes del 2019 (56,2%).

Gráfico 2. Tasa global de participación, ocupación y desempleo
Total nacional
Julio (2011 – 2020)

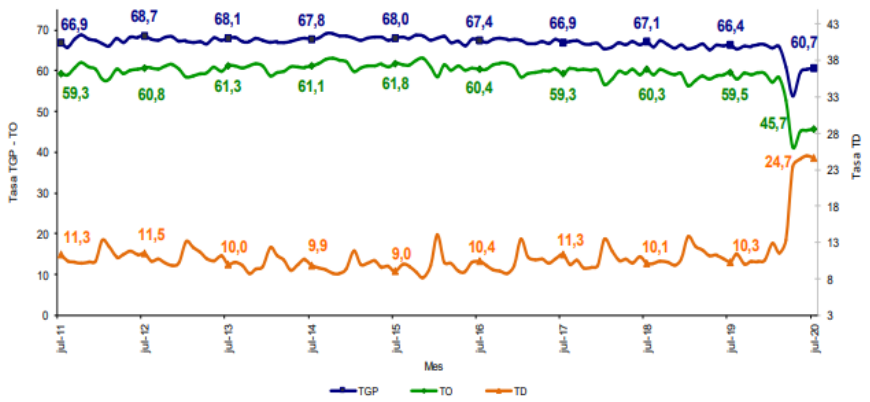


Fuente: DANE, GEIH.

En julio de 2020 la tasa de desempleo en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 24,7%, lo que representó un aumento de 14,4 puntos porcentuales frente al mismo mes del año pasado (10,3%). La tasa global de participación se ubicó en 60,7%, lo que significó una reducción de 5,7 puntos porcentuales frente a julio del 2019 (66,4%). Entre tanto, la tasa de ocupación fue 45,7%, lo que representó una disminución de 13,8 puntos porcentuales respecto al mismo mes del 2019 (59,5%).[1]

[1] https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_jul_20.pdf

Gráfico 3. Tasa global de participación, ocupación y desempleo
Total 13 ciudades y áreas metropolitanas
Julio (2011 – 2020)



Fuente: DANE, GEIH.

Fuente: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ems/bol_ems_junio_20.pdf (13 de Agosto de 2020)

Variación anual del personal ocupado total y contribución por tipo de contratación, según subsector de servicios (junio 2020 / junio 2019)

En junio de 2020, dos de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en el personal ocupado total, en comparación con junio de 2019.

Tabla 2. Variación anual del personal ocupado total y contribución por categoría de contratación, según subsector de servicios
Junio 2020p / junio 2019

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Personal ocupado total*	Permanente	Temporal directo	Agencias	Misión** Hora cátedra***
Sección	División	Descripción	Variación (%)	Contribución (PP)			
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	-12,0	-4,4	-4,0	-3,6	--
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	-5,0	-3,9	1,7	-2,8	--
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	-17,0	-5,7	-7,7	-3,6	--
J	División 58	Actividades de edición	-9,9	-5,8	-2,9	-1,2	--
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	-33,7	-14,0	-11,1	-8,6	--
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	-6,5	-1,7	-2,1	-2,6	--
J	División 61	Telecomunicaciones	-7,8	-3,1	1,3	-6,0	--
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	1,7	5,2	-3,5	0,0	--
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	-5,7	-1,6	-2,7	-1,4	--
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	-10,5	-2,2	-7,5	-0,8	--
M	Clase 7310	Publicidad	-13,4	-2,5	-9,1	-1,8	--
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	-13,5	-2,1	-0,8	-0,2	-10,2
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	14,5	11,2	3,3	0,0	--
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	-18,7	-7,8	-7,6	-3,3	--
P	Grupo 854	Educación superior privada	-6,4	-1,1	-3,9	-0,1	-1,4
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	-1,5	-0,8	-0,1	-0,6	--
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	-4,9	-1,6	-1,6	-1,8	--
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	-13,6	-1,8	-8,8	-3,1	--

Fuente: DANE, Encuesta Mensual de Servicios.
p Cifra provisional
(PP) Puntos porcentuales
* Incluye personal permanente, personal temporal directo y personal temporal contratado a través de agencias de suministro de personal.
** Personal en misión aplica para la sección N, divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130.
*** Personal hora cátedra aplica para la sección P - grupo 854 .
Nota: por aproximación decimal, se puede presentar diferencia en la suma de las contribuciones frente a la variación total.

Variación anual de los salarios y contribución por tipo de contratación, según subsector de servicios (junio 2020 / junio 2019)

En junio de 2020, ocho de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en los salarios, en comparación con junio de 2019.[2]

Tabla 3. Variación anual de los salarios y contribución por categoría de contratación, según subsector de servicios
Junio 2020p / junio 2019

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	-1,3	1,6	-2,9	--
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	-4,7	-7,8	3,0	--
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	-21,1	-12,2	-8,9	--
J	División 58	Actividades de edición	2,9	4,6	-1,7	--
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	-57,6	-33,9	-23,7	--
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	-3,3	-3,5	0,2	--
J	División 61	Telecomunicaciones	1,1	-0,8	1,9	--
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	7,8	9,1	-1,3	--
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	-2,6	0,5	-3,1	--
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	4,0	7,0	-3,0	--
M	Clase 7310	Publicidad	-1,5	4,5	-6,0	--
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	5,5	0,3	8,3	-3,1
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	7,7	11,0	-3,3	--
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	-4,8	-3,7	-1,1	--
P	Grupo 854	Educación superior privada	2,1	1,5	1,7	-1,0
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	5,9	3,3	2,6	--
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	-3,6	-3,1	-0,5	--
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	-15,7	-5,5	-10,2	--

Fuente: DANE, Encuesta Mensual de Servicios.
p Cifra provisional
(PP) Puntos porcentuales
* Incluye personal permanente, personal temporal directo y personal temporal contratado a través de agencias de suministro de personal.
** Personal en misión aplica para la sección N, divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130.
*** Personal hora cátedra aplica para la sección P - grupo 854 .
Nota: por aproximación decimal, se puede presentar diferencia en la suma de las contribuciones frente a la variación total.

II. Técnico

Para la consecución del objeto contractual***: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES, PARA LA PROMOCIÓN DE LA ECONOMÍA DE BARRANQUILLA MEDIANTE LA ATRACCIÓN Y RETENCIÓN DE INVERSIÓN, GENERACIÓN DE NEGOCIOS PARA EL APARATO PRODUCTIVO LOCAL Y EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE TURISMO DE EVENTOS Y NEGOCIOS.** Se requiere contratar a una Persona Jurídica con experiencia en desarrollo de proyectos que contribuyen con la prosperidad de la Región Caribe, liderando la integración de actores claves, para activar los flujos de información, capital y conocimiento que impacten y potencien el desarrollo empresarial del territorio.

De igual forma, experiencia en atender las necesidades de los mercados, determinar las habilidades a desarrollar y conectarse con segmentos productivos emergentes para incremento de empleo de calidad, mejoras en la eficiencia, aumento de la producción y el bienestar de los habitantes.

Debe acreditar mínimo Dos (2) años de experiencia con contratos ejecutados cuyo objeto sea igual o similar al objeto que se pretende contratar.

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

1. Respaldar el posicionamiento de la ciudad de Barranquilla ante stakeholders estratégicos, como un destino idóneo para la inversión, negocios, y turismo de eventos y reuniones, así como un destino idóneo para vivir, resaltando las ventajas competitivas, y la transformación de la Ciudad:

[2] https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ems/bol_ems_junio_20.pdf

Dentro de la estrategia planteada se busca difundir la propuesta de valor única y diferenciada del territorio, dentro de la que se resaltan: los atributos de transformación del territorio de los últimos doce años, la calidad de vida, la oferta cultural, infraestructura para negocios, casos de éxito, potencialidades económicas y el talento humano; los que se convierten en factores importantes para los desarrolladores de negocios a la hora de tomar decisiones de instalación.

- Estrategia de embajadores del Territorio - Diáspora: Con el fin de respaldar el posicionamiento de Ciudad ante stakeholders estratégicos, se adelantará una estrategia alineada a identificar, conectar y trabajar en equipo con la diáspora barranquillera. Se requiere de un trabajo permanente con los interlocutores identificados con el fin de convertirlos en embajadores de territorio y enrolar a actores de diferentes sectores económicos como voceros honorarios de Barranquilla. Igualmente elevar el orgullo y sentido de pertenencia del barranquillero que se encuentra fuera del territorio

Entregable:

- Plan de relacionamiento con stakeholders estratégicos correspondientes a barranquilleros en el exterior, que podrán convertirse en un mediano y largo plazo en embajadores naturales del territorio para reforzar el proceso de atracción de inversiones y nuevos negocios.
- Línea discursiva y kit comunicacional que permita socializar las fortalezas de la ciudad y las ventajas competitivas.
- Plan de activación digital y comunicación patrocinada para posicionar el territorio como un destino ideal para hacer negocios, visitar y vivir.
- Generar herramientas de comunicación de una sola vía con públicos que puedan elevar las ventajas competitivas de Barranquilla en el exterior y posibles mercados internacionales.

- Campaña “Barranquilla Brilla” - Nombre sujeto a ajustes por parte del equipo creativo: esta campaña tiene como objetivo elevar los atributos positivos del territorio, los cuales han caracterizado a Barranquilla como un destino ejemplo del país y ejemplo de muchos territorios con similares condiciones en el mundo.

Entregable:

- Conceptualización de la campaña.
- Línea discursiva
- Posibilidad de trabajar en equipo con aliados estratégicos que refuercen la campaña y apunten a la visibilidad de la ciudad para el desarrollar y fortalecer las capacidades productivas, comerciales y portuarias

- Comunicando entre comunicadores: coordinación con aliados del sector privado la implementación de proyectos estratégicos enfocados en el posicionamiento de ciudad ante público nacional e internacional, que permitan resaltar los atributos por sectores del territorio. En este frente se podrán trabajar temáticas relevantes que aporten al desarrollo económico del territorio, impulsen la inversión extranjera directa y la llegada de nuevos negocios, que se traducen en nuevos empleaos y prosperidad.

Entregables:

- Identificación de temáticas relevantes y principales.
- Informe de ejecución del plan táctico.
- Diseño de material.
- Encuentros DIRCOM para socializar la iniciativa.
- Actas e informes de los encuentros entre DIRCOM.
- El material gráfico que se adelante para este frente contará con el logo de la Alcaldía de Barranquilla como entidad aportante a la iniciativa.

- Herramientas de respaldo comunicacional: el equipo de promoción de inversión y turismo adelanta actividades con stakeholders estratégicos que requieren de estrategias comunicacionales para el desarrollo de material informativo, producción y diseño de piezas especializadas para poder llevar a cabo su gestión. Piezas tales como diseño de brochures, material promocional de sectores específicos alineados a la estrategia de promoción, diseño de piezas para publicar sus misiones y actividades específicas en su plan de trabajo.

2. Promover a Barranquilla, como una plataforma estratégica y competitiva para el desarrollo de negocios y la retención y atracción de inversión nacional y extranjera.

Se planea un trabajo articulado con la Alcaldía de Barranquilla, encaminado al fortalecimiento de la estrategia de retención de empresas en la Ciudad y el Departamento; promoción y posicionamiento del territorio como plataforma estratégica de atención de otros mercados internacionales; y generación de negocios a nivel local, con redes de proveeduría fuertes que involucren empresas barranquilleras

A continuación, se plantean diferentes actividades enmarcadas para el logro de atracción de inversión para 2020; teniendo en cuenta que este año ganará terreno el trabajo virtual y con mayor énfasis en fortalecimiento de contenidos digitales y tecnológicos.

- Promoción de Inversión Nacional e Internacional: Es fundamental para ProBarranquilla continuar con su labor de atracción de inversión. De acuerdo con las cifras anteriormente mencionadas, los capitales de inversión han bajado, pero la relocalización efectiva de plantas de manufactura hacia otros mercados de bajo costo se incrementará. Adicionalmente, a nivel nacional aprovechará oportunidades en mercados de la ciudad de Bogotá, Medellín y el Eje Cafetero. Esta es una actividad en la que definimos estrategias para lograr resultados efectivos:

    - Promoción de Inversión Internacional: Se realizará un trabajo articulado con Embajada de Estados Unidos en Colombia, Procolombia y AMCHAM para la identificación de empresas de USA con interés en reubicación en Latinoamérica, construcción de propuesta de valor para contacto en cada uno de los sectores y desarrollo de promoción de inversión para la ciudad de Barranquilla. Este trabajo se realizará a partir de Junio 2020, donde se definirán sectores prioritarios para la ciudad como Químicos y Ciencias de la vida, espacios habitables y procesamiento de alimentos y bebidas, entre otros. Importante comenzar a destacar la potencialidad de nuestros sectores a nivel nacional e internacional en mercados claves como: Estados Unidos y México (donde se ubican las operaciones de las áreas de nuevos negocios de empresas americanas), generando noticias claves y de impacto positivo para la ciudad.

Entregables: Informe que contiene:

- Agenda de reuniones con empresas interesadas en invertir en el territorio.
- Número de reuniones realizadas con inversionistas.
- Casos de inversión (con seguimiento) de cada una de las empresas apoyadas en la estrategia.

- Promoción de Inversión Nacional: Se realizará trabajo de promoción nacional de inversión, ofreciendo el territorio a empresas con potencial exportador ubicadas en el centro del país en ciudades como Bogotá, Medellín y el Eje Cafetero. Esto con el fin de consolidarnos como plataforma de exportación del Caribe Colombiano. De igual forma, es importante el poder promover al territorio como estratégico para el establecimiento de Centros de Distribución para consumo regional y nacional.

Entregables:

- Informe que contiene:
- Número de oportunidades apoyadas

- Caso de inversión (con seguimiento) de cada una de las empresas apoyadas en esta estrategia.
- Número de oportunidades generadas de forma proactiva y reactiva.
- Bases de datos de inversionistas

- ProBarranquilla Te Conecta y Ruedas de Negocio: Desde el año 2017 se viene desarrollando un espacio en el marco de ExpoProBarranquilla denominado Rueda de Negocios. En este espacio se invitan empresarios con proyectos definidos para la ciudad de Barranquilla y que están en búsqueda de proveeduría. Adicionalmente, se invitan fondos de inversión y empresarios con interés de inversión para reunirlos con posibles actores relevantes para el desarrollo de su proyecto en el territorio. Es un espacio claro para que las empresas Barranquilleras y Atlanticenses puedan desarrollar negocios con nuevos proyectos que llegan a la ciudad y seguir impulsando la compra local. Por otro lado, el espacio de ProBarranquilla Te Conecta, se realiza a lo largo del año y es un espacio de relacionamiento empresarial, con reuniones rápidas, donde las empresas amplían su red de contactos en la ciudad para negocios y proveeduría. Estos dos escenarios se realizarán en 2020 de forma virtual.

Entregables: Informe que contiene:

- Estructura de la rueda de negocios
- Número de empresas inscritas
- Número de resultados de negocios potenciales y sus valores

- Trabajo articulado con interlocutores estratégicos: se seguirá trabajando de forma virtual con cámaras binacionales, embajadas de mercados estratégicos, entre otros actores que son relevantes para comunicar lo bueno que está pasando en nuestro territorio, y entender las necesidades que puedan surgir de otros países y que puedan ser atendidas por empresas locales. El trabajo articulado permitirá que podamos identificar actividades de encuentro a desarrollar para fortalecer el relacionamiento entre empresas internacionales y empresas a nivel local.

Entregables:

- Número de cámaras binacionales reunidas y resultados

- Evento de Networking Público – Privado Virtual: Este espacio se ha venido desarrollando desde el año 2017, y es un evento donde el sector privado tiene un relacionamiento con el sector público para tener información acerca de un tema en particular. 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 Departamento? ¿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?

Entregables:

- Elaboración de 1 evento en el semestre
- Lista de asistentes al evento.

3. Fortalecer el ambiente de negocios de Barranquilla, de tal forma que la Ciudad se consolide como una plataforma estratégica y competitiva para el desarrollo de negocios.

- Informe de percepción de clima de negocios en Barranquilla y el Atlántico - Situación COVID: Se acompañará el seguimiento de las condiciones del clima de negocios en la ciudad y el departamento, a través del diseño de un instrumento de recolección de información,

procesamiento, y desarrollo de un informe anual a partir de la realización de 200 entrevistas a lo largo del año a empresas instaladas en el Departamento.

El análisis recopila información objetiva y percepciones en temas como: estado actual de las operaciones, acceso a la cadena de abastecimiento, mercado laboral y capital humano, posibilidades de encadenamientos productivos, estado actual de las inversiones, acceso y efectividad de medidas nacionales y locales, y perspectivas del desempeño económico y actividad empresarial, y en general en factores que propician o desincentivan las operaciones y desarrollo de inversiones en el territorio, con el fin de compartir las oportunidades de mejora con la academia y el sector público. La muestra de empresas entrevistadas será multisectorial y en línea con el desempeño atípico de la actividad productiva en 2020 se entrevistarán compañías que: a) no detuvieron actividades durante el aislamiento preventivo, b) en la medida en que fue permitido retomaron actividades, c) tomarán más tiempo en reactivarse.

Entregables:

- Instrumento de medición
- Un (1) Informe anual de percepción del clima de negocios del departamento del Atlántico.
- 200 empresas encuestadas

- Banco de Proyectos de empresas en el Atlántico: Se incluirán dentro del banco de proyectos empresas con necesidades de financiación, crecimiento o ampliación de sus operaciones. Este segundo semestre 2020 será crucial para poder identificar necesidades de crecimiento y solvencia económica por parte de compañías a nivel local, que nos permitan en la medida de las posibilidades, presentarlas como posibles aliados de empresas nacionales o internacionales y/o a fondos de inversión.

Entregables:

- Se entregará informe de empresas inscritas dentro del banco de proyectos, en el cual se detalle: nombre de la empresa, su proyecto, breve descripción, monto de inversión requerido, y tipo de financiación solicitada.

- Análisis de desempeño del territorio en mediciones de competitividad: Con el objetivo de contribuir a la proposición de mejoras para la competitividad del territorio, se desarrollará un seguimiento del desempeño de la ciudad en mediciones como el Índice de Competitividad de Ciudades – ICC y Doing Business. Para esto se desarrollará un análisis del desempeño registrado en cada uno de los indicadores evaluados como determinantes de la competitividad del territorio en pilares como adopción TIC, mercado laboral, tamaño del mercado, sofisticación y diversificación e innovación, dinámica empresarial, entre otros.

- Identificación y postulación a mediciones nacionales e internacionales de posicionamiento como destino de negocios e inversiones: Identificar los rankings internacionales de promoción de destino de inversión, negocios y calidad de vida, en los cuales la ciudad pudiera ser postularle. Seguido se prepara la propuesta y se nomina el destino en la convocatoria correspondiente. Participar de estas mediciones contribuye a la tarea de seguir posicionando el territorio, y adicionalmente reconoce el esfuerzo de la administración actual en trabajar por el desarrollo de esta estrategia.

4. Apoyar la reactivación del Sector Turístico como motor de desarrollo para la economía de Barranquilla a través de la generación de encadenamientos productivos que permitan fortalecer el tejido empresarial del sector y la promoción de Barranquilla a nivel local, nacional e internacional como destino turístico de clase mundial.

- Llevar a cabo la primera fase de una Aplicación móvil con la oferta turística y de eventos de la Ciudad. La App permitirá fortalecer las capacidades comerciales del Sector Turismo e impulsar

el desarrollo económico del Distrito, hacia mercados nacionales e internacionales. La innovación reflejada en la creación de una App es el elemento central para promover la oferta del destino para la realización de eventos, los productos diseñados por el tejido empresarial local y los atractivos turísticos de la Ciudad y el Departamento en cultura, sol y playa, naturaleza y aventura, gastronomía, eventos, turismo comunitario, náutico y deportivo, entre otras tipologías.

La primera fase de la creación y operación de la APP tendrá una vigencia de 6 meses (tiempo del convenio), esta APP será de propiedad y administración de la Alcaldía de Barranquilla, sin embargo, mantendrá una imagen corporativa e independiente del esquema del sector público con el fin de tener la facultad de migrar a una App transaccional de acuerdo al comportamiento del mercado y tener la potestad de promocionar desde el ámbito comercial la oferta de las empresas involucradas. Durante la vigencia del convenio, ProBarranquilla y la Alcaldía de Barranquilla serán los interventores del espacio y velarán por todo lo correspondiente a la actualización de la página.

Entregable: Documento con la Estructuración de contenidos y propuesta gráfica de la aplicación y Árbol de Navegación de la Aplicación.

- Participación en misiones, ferias y eventos que permitan identificar oportunidades de eventos para Barranquilla. Estos escenarios son idóneos para promocionar al destino como un territorio competitivo para el desarrollo de eventos de clase mundial a través de la generación de estrategias que comuniquen las fortalezas de la Ciudad y sus ventajas en términos de infraestructura, tejido empresarial y talento humano.

- La participación a 3 eventos se realizará de manera virtual en la que se tendrá un espacio de relacionamiento con empresas del sector.

- Entregable: 1 informe de gestión que incluya número de oportunidades identificadas en cada evento participado, tipo de eventos y sector, competidores directos, base de datos de participantes y/o empresas atendidas y necesidades clave del tomador de decisión y valor estimado de impacto económico que dejaría en el destino.

- Apoyo en la consolidación de cadenas productivas a través de la generación de espacios de articulación para fortalecer los eslabones del Sector Turismo. Parte de la estrategia de ProBarranquilla es conectar el tejido empresarial local con aquellos actores de la cadena de valor de turismo y de eventos para generar nuevas dinámicas empresariales que impacten en la creación de productos turísticos disruptivos e innovadores y sinergias que redunden en la productividad de las empresas, su competitividad a nivel nacional e internacional y la generación de negocios.

- Se desarrollará una Rueda de Negocios del Caribe modalidad virtual que en su primera versión conectará a los proveedores del sector Turismo y de eventos de la región Caribe colombiana con empresarios de turismo receptivo, organizadores de eventos, operadores hoteleros y entidades de promoción a nivel nacional, los cuales se enfocan en comercializar la oferta del destino en mercados nacionales e internacionales. La Rueda convoca a 50 empresas de la Ciudad categorizadas en agencias receptivas de turismo, organizadores de eventos, hoteles, oferta de arte y cultura, turismo de naturaleza y aventura, turismo náutico y deportivo, entre otros proveedores de servicios turísticos, culturales y de eventos.

Entregable:

  - Un informe de resultados que incluya el número de empresas inscritas, número de citas de negocios generadas y posibles alianzas y negocios concretados durante la rueda.

- Apoyo en el desarrollo y materialización de nuevas ideas de negocios que permitan crear 2 productos turísticos para Barranquilla, esta estrategia se enfocará en fortalecer la oferta de experiencias turísticas innovadoras y bioseguras del tejido empresarial de la ciudad para superar barreras como la falta de especialización en productos para los diferentes segmentos y consolidar a Barranquilla como un territorio competitivo para el desarrollo del Turismo y eventos;

Así como dinamizar la economía local, identificar nuevas fuentes de ingresos y apoyar en los procesos de inclusión productiva de comunidades con potencial turístico.

- Entregable: Documento que incluya la metodología para los 2 productos turísticos bleisure desarrollados, recomendaciones para el gobierno local que faciliten la operación y el mantenimiento de dichos productos, así como recomendaciones para la aplicación de un plan de comercialización y promoción exitosa, que incluya la propuesta de imagen y diseño gráfico de los productos.

- Postulación de Barranquilla en 1 ranking nacional o internacional de turismo que permita visibilizar el territorio local, nacional e internacionalmente fortaleciendo las capacidades comerciales de Barranquilla y promoviendo las ventajas competitivas y comparativas del territorio en este Sector.

  - Entregable: Documento soporte que incluya Categoría a la que se postuló, organización que lidera el proceso, ciudades con quién competimos y resultado final de dicha postulación.

Obligaciones del Contratista

1. Acreditar el aporte al Sistema de Seguridad Social integral y parafiscales.
2. Cumplir de buena fe el objeto del contrato.
3. Cumplir con las actividades relacionadas anteriormente.
4. Asumir los riesgos que implica el desarrollo del contrato bajo su propia responsabilidad.
5. Desarrollar el contrato en los términos y condiciones establecidas.
6. Apoyar en las reuniones que disponga la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y Secretaria Distrital de Cultura, Patrimonio y Turismo.
7. Elaborar informes de las actividades desarrolladas, resultados de la gestión desarrollada y ejecutadas por el suscrito, cada vez que lo requiera el supervisor del contrato y de conformidad con lo estipulado previamente en este documento
8. Realizar las actividades encomendadas de manera oportuna y eficiente.
9. Realizar seguimiento y control de los asuntos y actividades que le sean asignadas.
10. Asistir puntalmente a las reuniones de conformidad con las citaciones que se realicen previamente.
11. El incumplimiento en la ejecución de cualquiera de las obligaciones pactadas en el contrato dará lugar a la terminación unilateral del mismo. Previo cumplimiento del procedimiento establecido en la ley 80 de 1993, ley 1150 de 2007 y de sus Decretos reglamentarios.
12. Las demás que se deriven de la naturaleza del contrato y que garanticen su cabal cumplimiento
13. Cuando el contratista y/o Distrito requiera manejar comunicaciones en prensa escrita, Oral, páginas web, redes sociales; ésta debe tener la aprobación previa del supervisor del contrato y seguir todas las disposiciones impartidas conforme al Manual de Imagen Corporativa del Distrito de Barranquilla y directrices de la Secretaria Distrital de Comunicaciones.
14. Todas aquellas actividades y/o eventos que se realicen que conlleve la reunión de personal y/o exposición de productos derivados del contrato; el contratista deberá gestionar con un plazo no menor a cuarenta y ocho (48) horas la autorización y aprobación previa del supervisor del contrato, la cual será requisito previo para el desarrollo del presente evento y/o actividad.
15. Efectuar el cargue de los documentos precontractuales en la plataforma SECOP II

III. Análisis Económico

El valor estimado del contrato es de **CUATROCIENTOS CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/L ($450.000.000M/L)** incluido IVA y todos los tributos que se generen con ocasión a la celebración, ejecución y liquidación del contrato y tendrá un plazo de ejecución hasta el 31 de Diciembre de 2020 contado a partir de la suscripción del acta de inicio, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del contrato.

La modalidad implantada para el presente proceso es el de contratación directa, conforme a lo señalado en el Decreto 1082 de 2015 artículo 2.2.1.2.1.4.9., SUBSECCIÓN 4.

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.

Para constancia se firma el 7 de septiembre de 2020.

Código asignado: 5191
Consecutivo: 55-010

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

IVON LARA DE LA CRUZ
Asesora Externa
Secretaría General del Distrito