ALCALDÍA DISTRITAL DE BARRANQUILLA

Secretaría de Desarrollo Económico

Contrato No. CD-55-2026-6994

Informe No. 1

Del 2 de febrero al 1ero de abril de 2026

INTRODUCCIÓN

El presente informe de gestión corresponde al avance de las actividades desarrolladas en el marco del contrato de prestación de servicios entre ProBarranquilla y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, cuyo objeto es la prestación de servicios de apoyo a la gestión para la promoción, atracción, expansión y retención de inversiones, así como el seguimiento al entorno de negocios nacional e internacional del Distrito de Barranquilla.

En este contexto, el proyecto se orienta al cumplimiento de los siguientes objetivos: i) promover y atraer inversión directa al territorio, ii) posicionar a Barranquilla como destino de turismo de negocios, iii) fortalecer las condiciones del entorno de negocios mediante la articulación público-privada, y iv) avanzar en la estrategia de internacionalización de la ciudad.

El presente documento consolida los avances del periodo reportado, organizados de acuerdo con las líneas estratégicas y actividades definidas en el proyecto, evidenciando los resultados alcanzados, su contribución al cumplimiento de las metas y los soportes correspondientes.

1. INVERSIONES

1.1. Inteligencia de mercados

1.1.1. Fichas de tendencias y análisis de entorno o sectoriales

La primera ficha se proyecta para finales de abril. Actualmente, se avanza en la definición y consolidación de la información que servirá como base para su elaboración.

Como primer tema, se ha definido el análisis de tendencias de inversión en sectores estratégicos, con un enfoque comparativo a nivel global, América Latina y región.

Para su desarrollo, se emplean fuentes especializadas como FDI Markets, FDI Benchmark y ProData, que permiten analizar proyectos de inversión, dinámicas sectoriales y condiciones del entorno en distintos niveles geográficos.

1.1.2. Benchmark de destinos competidores para atracción de inversiones

Durante el periodo ejecutado, se avanzó en la estructuración e implementación del componente de inteligencia de mercados, mediante la definición de una metodología orientada a la identificación de empresas con potencial inversionista y al análisis comparativo de destinos competidores.

En este marco, se diseñó una metodología basada en un enfoque sectorial, geográfico y coyuntural, que integra el uso de fuentes especializadas como FDI Markets, RocketReach, FDI Benchmark y ProData, permitiendo articular el análisis de proyectos de inversión, empresas, contactos estratégicos y condiciones del entorno.

A partir de esta metodología, se desarrolló un primer ejercicio aplicado en los sectores de químicos y ciencias de la vida y alimentos y bebidas, enfocado en el análisis comparativo de destinos de inversión.

Los resultados preliminares evidencian que Barranquilla presenta una posición competitiva en términos de costos en ambos sectores, ubicándose en rangos medios dentro del ranking general. Sin embargo, se identifican brechas en variables asociadas a calidad, lo que limita su posicionamiento frente a otros destinos internacionales.

Este primer ejercicio permite validar la aplicabilidad de la metodología y establecer una línea base para la identificación de territorios comparables y la posterior selección de empresas con decisiones de localización en contextos similares.

Anexo 1. Metodología para la identificación de empresas y análisis de destinos competidores

Anexo 2. Base preliminar de análisis – Benchmarking de destinos de inversión

1.2. Acciones de promoción de inversiones

1.2.1. Misiones internacionales

- Estados Unidos

En el marco de la estrategia de atracción de inversión, ProBarranquilla realizó una misión internacional a Atlanta y Miami en alianza con ProColombia y las agencias de promoción de Cartagena y Santa Marta, ciudades seleccionadas por su dinamismo económico y su rol como puerta de entrada al mercado latinoamericano.

Durante la misión se sostuvieron reuniones con diez empresas de sectores estratégicos como logística en frío, manufactura, tecnología, hospitalidad, energía y centros de datos, identificando oportunidades concretas de inversión y colaboración para Barranquilla.

Entre los resultados más destacados se encuentran el interés confirmado de Emergent Cold en abrir una operación Greenfield en la ciudad, la exploración de DS Windows para trasladar su manufactura a Colombia con Barranquilla como opción competitiva, y el interés de Edged Energy en futuros proyectos de centros de datos dado el acceso de la ciudad a cables submarinos de fibra óptica. Como avance frente a la meta de atracción de inversión, varias de las empresas contactadas serán invitadas a la rueda de negocios

ExpoProBarranquilla Te Conecta, mecanismo que permitirá profundizar las conversaciones y acelerar la materialización de las oportunidades identificadas.





Anexo 3 - Informe ejecutivo Misión Estados Unidos
Anexo 4 - Perfiles de compañías

1.2.2. Misiones comerciales nacionales

La primera misión nacional está proyectada para realizarse en la ciudad de Bogotá la semana del 20 de abril. En este momento, la agenda de reuniones con potenciales empresas inversionistas se encuentra en proceso de gestión y confirmación.

1.2.3. Seminario de promoción de inversiones

Sin avance en el periodo.

1.2.4. Participación en ferias y eventos

- Site Selectors Guild Conference

ProBarranquilla participó en el Site Selectors Guild Conference con el acompañamiento de la oficina de ProColombia en Miami, evento que reúne a los principales consultores mundiales en selección de ubicaciones para inversión corporativa y que representa una plataforma estratégica para posicionar a Barranquilla ante tomadores de decisiones de alto nivel.

Durante el evento se concretaron siete reuniones con consultores de firmas de talla global como Deloitte, Ernst & Young, CBRE, Newmark y Hickey & Associates, entre otras, logrando despertar interés en sectores como manufactura, nearshoring, centros de datos, servicios compartidos y MRO.

Como resultados concretos, se acordaron compromisos de seguimiento con varios consultores, incluyendo el envío de información comparativa frente a México para Deloitte, datos sobre disponibilidad de terrenos y costos de energía para Tochi Advisor, e información estratégica de la ciudad para EY Singapur; adicionalmente, se avanza en una oportunidad activa con CBRE relacionada con un centro de reacondicionamiento de celulares

en Zona Franca. Estos contactos representan un avance significativo frente a la meta de posicionamiento internacional de Barranquilla, dado que estos consultores actúan como multiplicadores de la propuesta de valor de la ciudad en mercados de Europa, Asia y Norteamérica. Se prevé organizar una actividad con estos consultores en el segundo semestre en Barranquilla para que vengan a conocer las bondades del territorio, lo cual les permitirá hablar y proponer con propiedad a sus futuros clientes.






Anexo 5 - Caracterización del evento y Resumen de la participación

1.2.5. Trabajo articulado con interlocutores estratégicos

- Site Selector Magazine – 25 de marzo

En el marco de la conferencia con Site Selection Magazine en Atlanta, el área de comunicaciones de ProColombia nos gestionó un espacio con Adam Bruns, editor de la revista, especializada en desarrollo económico y expansión empresarial a nivel global, que publica análisis, rankings y reportes sobre localización de inversiones, competitividad territorial y tendencias en atracción de proyectos corporativos.

Junto a Invest in Cartagena y Pro Santa Marta, se presentó la estrategia de posicionamiento regional del Triángulo Caribe, así como casos de éxito de inversión en cada ciudad. Se prevé que en la edición de mayo se incluya una sección sobre Latinoamérica, en la que se visibilizará la región como un destino atractivo para la inversión.



1.2.6. Famtrip inversionistas

Sin avance en el periodo.

1.3. Facilitación a la inversión

1.3.1. Atención al inversionista

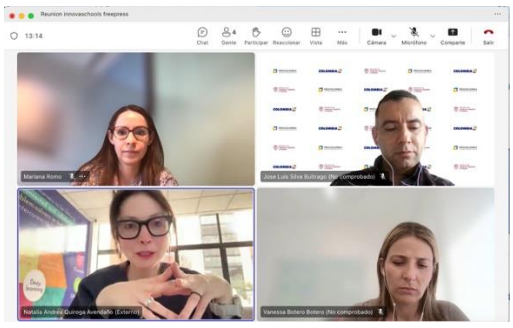
- Bertolini– 1ero de Febrero

Empresa brasileña con más de 47 años de experiencia en el diseño y fabricación de muebles para el hogar. Actualmente cuenta con un centro de distribución en Barranquilla, el cual fue trasladado desde Cartagena durante la pandemia. La compañía se encuentra evaluando la posibilidad de establecer un proceso de ensamble de muebles en Colombia, con el fin de atender principalmente el mercado de Estados Unidos. Dicho mercado era atendido previamente desde Brasil; sin embargo, la reciente imposición de un arancel del 50% a este tipo de productos provenientes de ese país ha generado la oportunidad de realizar el proceso desde Colombia. Desde ProBarranquilla, se brindó apoyo mediante la coordinación de una agenda de reuniones que incluyó visitas a la Zona Franca ZOFIA y La Cayena, con el objetivo de conocer la disponibilidad de bodegas industriales, así como una visita al Puerto de Barranquilla para evaluar la disponibilidad de frecuencias y rutas marítimas hacia los puertos de la costa este de Estados Unidos.




- Innova Schools- 1ero de Febrero

Institución educativa perteneciente a la red educativa privada más grande de Latinoamérica. Desde ProBarranquilla se les ha acompañado desde el comienzo con su proyecto de expansión en el Barranquilla. En febrero de 2026 se abrirá su primera sede en Puerto Colombia, orientada a ofrecer una educación innovadora centrada en el estudiante, basada en proyectos, aprendizaje activo e inglés intensivo, con infraestructura moderna y capacidad para más de 1.500 estudiantes, contribuyendo al mejoramiento de la oferta educativa local con un enfoque global y pedagógico de vanguardia. Se organizó una reunión de relacionamiento con ProColombia para involucrarlos en su proceso de inversión, y nos solicitaron apoyo con difusión y la organización del evento de inauguración que tendrá lugar en marzo.



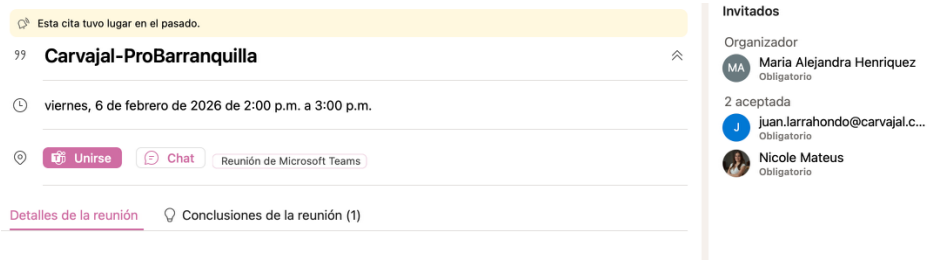
- Carel – 6 febrero

Empresa multinacional italiana con sede latinoamericana ubicada en Sao Paulo, que se dedica al diseño, fabricación y comercialización de controles electrónicos para sistemas de aire acondicionado, refrigeración, calefacción, entre otros. La compañía fue abordada por primera vez en Expo Acaire, posteriormente se visitó su operación en Brasil para discutir posibilidades de inversión. La empresa tomó la decisión de abrir una filial en Colombia este año para instalar un centro de distribución. ProBarranquilla organizó una agenda de visitas presentando opciones de zonas francas y relacionamiento con el ecosistema local. Adicional, se les apoyó con reuniones virtuales con Sabatino Abogados y con empresas como Talectro, quienes podrían ser un aliado para alquilar bodega y prestar servicios logísticos.



- Carvajal Empaques – 6 de febrero

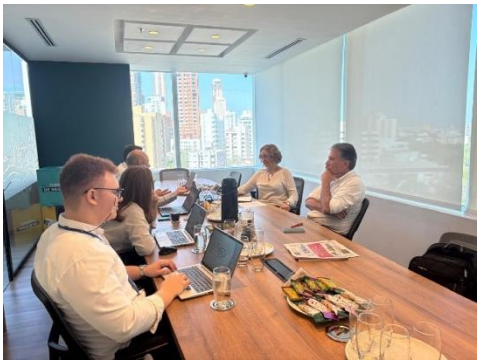
Empresa dedicada a la fabricación de soluciones de empaque, con operaciones en Cundinamarca y Valle del Cauca, que actualmente evalúa establecer una planta manufacturera en la región Caribe para exportar a Centroamérica, México y la costa este de Estados Unidos. En este marco, retomamos contacto con la compañía para coordinar una agenda de visitas en Barranquilla durante el mes de abril, que incluirá recorridos por zonas francas y puertos, y están considerando participar en nuestra rueda de negocios programada para mayo.



- Schrader Camargo – 12 de febrero

Empresa colombiana especializada en ingeniería y construcción de grandes obras de infraestructura, con presencia en cerca de 14 países en Latinoamérica y el Caribe. En el marco de la inversión del proyecto de Canpack en Malambo se destaca el rol de empresas como Schrader Camargo en la articulación con el tejido empresarial local. En este contexto, ProBarranquilla apoyó la realización de una rueda de negocios, en la cual la compañía sostuvo reuniones uno a uno con potenciales proveedores de Barranquilla, con el objetivo de identificar capacidades locales y fortalecer el encadenamiento productivo alrededor de este proyecto. Este tipo de espacios resulta clave para conectar grandes inversiones con empresas del territorio, facilitando su integración en las cadenas de valor y

potenciando el impacto económico regional. La jornada arrojó resultados positivos para la empresa, que logró identificar oportunidades concretas de proveeduría local, y manifestó su interés en realizar un segundo espacio que permita profundizar estos vínculos y ampliar la base de proveedores para el proyecto.



- OPP Film– 13 febrero

Empresa dedicada a la fabricación de películas plásticas para empaques flexibles. ProBarranquilla ha acompañado de manera permanente su proceso de inversión. Durante el año pasado, la compañía culminó la segunda fase de su segunda expansión, que incluyó la construcción de tres bodegas adicionales. En una visita de seguimiento, la empresa informó la adquisición de nuevos terrenos destinados a futuras expansiones, las cuales contemplan posibles integraciones hacia adelante o hacia atrás dentro de su cadena de valor.

- Stanley Black & Decker – 24 y 25 de febrero

Empresa de origen estadounidense dedicada a la fabricación y comercialización de herramientas. La compañía está interesada en ampliar sus operaciones en Colombia, evaluando a Barranquilla como una posible ubicación para establecer un CEDIS para atender los mercados del Caribe, Panamá y Ecuador. Desde ProBarranquilla se apoyó mediante la coordinación de una agenda enfocada en la evaluación de alternativas para su operación logística, en la que sostuvieron espacios con agentes logísticos, empresas transportadoras de carga y el Puerto de Barranquilla, entre otros aliados clave para su operación. Adicionalmente, se gestionó una visita a Zona Franca ZOFIA junto con el equipo encargado de estructurar la bodega, con el fin de revisar aspectos asociados a seguridad y operación.







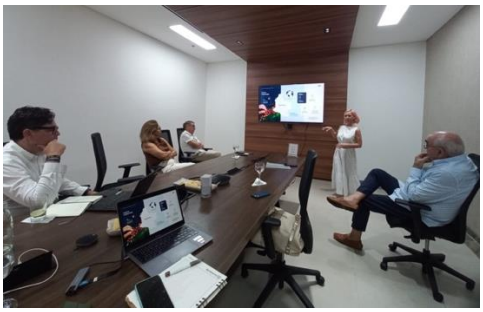
Multinacional de origen polaco reconocida como el cuarto mayor productor de latas metálicas a nivel global que han comenzado a desarrollar su proyecto de expansión, para atender la nueva planta de Bavaria y, a su vez, fortalecer su estrategia de exportación hacia mercados internacionales. ProBarranquilla coordinó una agenda para

conocer las instalaciones de las cajas de compensación Combarranquilla y Comfamiliar, con el fin de apoyar la toma de decisión frente a posibles aliados en bienestar y servicios al talento humano. Adicionalmente, se gestionó una visita a Riwi para conocer su modelo de formación y explorar posibles sinergias en el desarrollo de talento. Asimismo, se articularon reuniones con operadores logísticos para evaluar alternativas de proveeduría para su operación.




- Lumon Group – 27 de febrero

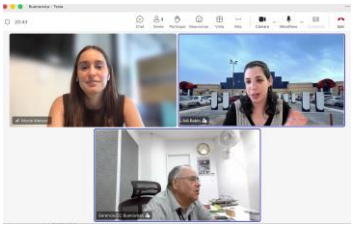
Empresa finlandesa especializada en el diseño, venta, producción e instalación de sistemas de acristalamiento sin marco para terrazas y porches. Tiene una fuerte presencia en Europa y Norteamérica, con plantas en Finlandia, España y Canadá, y busca expandirse hacia Colombia iniciando con operaciones comerciales en el sector de construcción y diseño de exteriores. ProBarranquilla sostuvo una reunión donde presentó la oferta de valor de Barranquilla, destacando el potencial de la región como una plataforma estratégica para el crecimiento de la compañía, mencionando las ventajas competitivas para el desarrollo de operaciones industriales. En este contexto, se posicionó a Barranquilla como una opción atractiva para un posible proyecto de expansión de su planta manufacturera, tanto para atender el mercado doméstico como para fortalecer su estrategia de exportación hacia mercados internacionales.



- Tesla – 5 de marzo

Empresa estadounidense líder mundial en vehículos eléctricos y soluciones de energía, anunció su entrada oficial al mercado colombiano mediante un modelo de operación directa que integra venta, servicio técnico, mantenimiento y suministro de energía. En este proceso, ha identificado a Barranquilla como la primera ciudad de la región Caribe para su expansión, iniciando con la instalación de su red de Superchargers. ProBarranquilla realizó una agenda de visitas junto a ProColombia a los centros comerciales Buenavista y Plaza del Parque para presentar su propuesta de instalación y siguientes pasos.





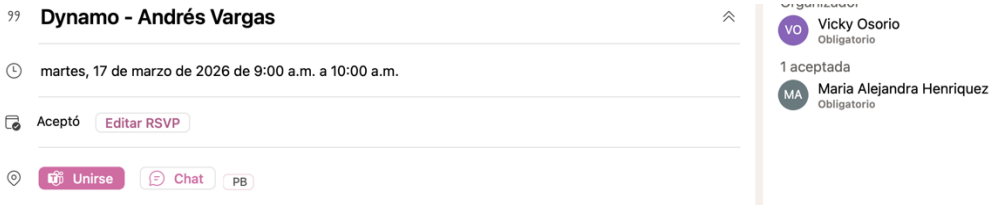
- HDF Energy (Hidrógeno de Francia) – 9 de marzo

Empresa especializada en el desarrollo de proyectos de hidrógeno verde y soluciones de generación eléctrica a partir de energías renovables, enfocada en la descarbonización de sectores intensivos en energía. En Colombia, la compañía está impulsando una iniciativa para evaluar la creación de un hub regional de combustibles marítimos sostenibles en el Caribe, mediante el desarrollo de corredores marítimos verdes y el uso de metanol renovable, con el objetivo de reducir las emisiones del transporte marítimo y fortalecer la infraestructura energética y portuaria de la región. En este contexto, ProBarranquilla sostuvo un par de reuniones virtuales, y posteriormente se firmó una carta de intención no vinculante, mediante la cual se manifiesta el interés en acompañar el desarrollo de la iniciativa, participar en espacios de diálogo técnico y estratégico, y facilitar la articulación con actores clave del ecosistema regional, sin que ello implique compromisos financieros ni contractuales.



- Dynamo Producciones– 17 de marzo

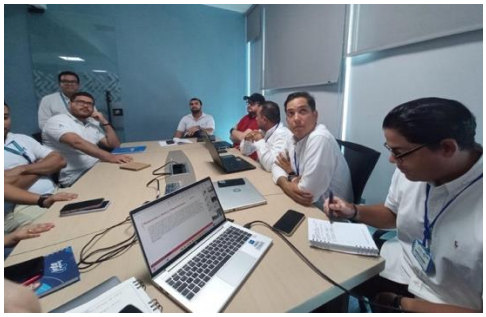
Productora audiovisual colombiana que trabaja con plataformas como Netflix y desarrolla proyectos de infraestructura creativa. Actualmente se encuentran estructurando el proyecto “Parque de la imaginación”, el cual consiste en un parque de experiencias basado en la cultura caribe. Desde ProBarranquilla ha sostenido un par de reuniones, en la que presentaron detalles del proyecto y necesidades de articulación: opciones de tierra de 100 hectáreas, relacionamiento con potenciales inversionistas o fondos de inversión especializado en hospitality.



- Veolia – 6 de febrero y 11 de marzo

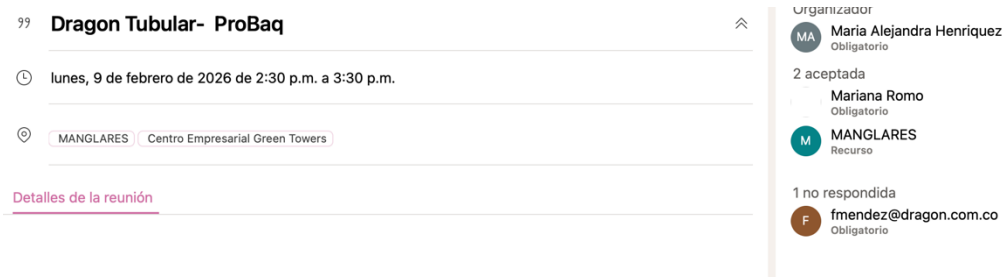
Empresa de origen francés se encuentra desarrollando un proyecto de trigeneración energética para la planta embotelladora de Coca Cola – Femsa, el cual le

permitirá tener autosuficiencia energética mediante la generación de electricidad, vapor y agua refrigerada a través de tecnologías limpias. Desde ProBarranquilla hemos gestionado reuniones con Aire para acelerar la respuesta a los trámites que se encuentran en curso, como registro del proyecto, estudio y aprobación del punto de conexión, entre otros.



- Dragon Tubular– 9 de febrero

Empresa especializada en la reparación, manufactura, inspección, venta, alquiler y distribución de tubulares y herramientas para perforación, completamiento y producción en la industria de petróleo y gas, operando en Colombia y América Latina con más de 50 años de experiencia en el sector. Frente a la posible reactivación del mercado venezolano y las oportunidades de demanda en Colombia y otras regiones de América, la compañía busca ampliar su portafolio con la construcción de una fábrica de tubos de perforación y una planta de recubrimientos. Actualmente, se encuentra estructurando un proyecto para presentar a un fondo o potencial aliado estratégico, información que ProBarranquilla podrá aprovechar para apoyar la búsqueda de recursos que faciliten la materialización de la iniciativa.



- TTEC – 4 de marzo

Empresa instalada en Barranquilla que opera a través de su unidad de negocios TTEC Engage opera como un centro de contacto (BPO) de alto nivel, enfocado en brindar servicios de experiencia del cliente (CX), soporte técnico, ventas y back-office, principalmente en inglés para empresas de EE.UU. y Europa, utilizando tecnología avanzada e inteligencia artificial. Actualmente buscan ampliar su operación hacia la línea digital y montar un centro de servicios compartidos, para lo cual requieren talento humano profesional bilingüe en áreas como ciencia de datos, informática, estadística, matemáticas, ingeniería de sistemas, entre otros. ProBarranquilla facilitó una reunión con la Escuela de Ingeniería y la Oficina de Egresados de la Universidad del Norte con el objetivo de identificar el talento humano disponible y analizar la viabilidad del proyecto.



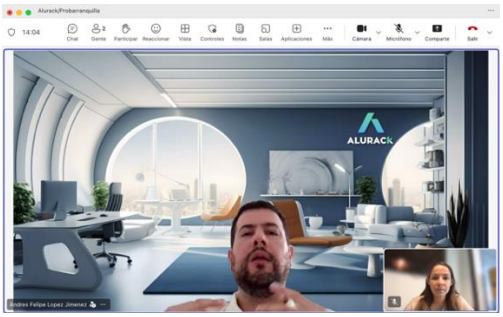
- Centurion – 6 de marzo

Empresa colombiana del sector de alimentos y bebidas, con operación en Barranquilla desde 2006, que cuenta con una trayectoria consolidada en la importación y transformación de productos lácteos, con énfasis en la producción de quesos análogos y fundibles. En el marco de su proceso de crecimiento, la compañía adelanta un proyecto de expansión en el cual ProBarranquilla ha venido brindando acompañamiento mediante la articulación de actores estratégicos. En esta ocasión, se gestionó un acercamiento con ProColombia y Agrosavia, con el fin de identificar perfiles de talento especializado en investigación y desarrollo, considerado un factor clave para el fortalecimiento de sus nuevos desarrollos y su expansión hacia nuevos mercados.



- Alurack – 9 de marzo

Empresa colombiana dedicada a la fabricación de estructuras de aluminio para sistemas solares fotovoltaicos, se encuentra explorando opciones de crecimiento orientado a exportar hacia nuevos mercados como Costa Rica, Triángulo Norte: República Dominicana, Guatemala, entre otros. Desde ProBarranquilla se ha brindado acompañamiento en su proceso de análisis entendiendo las ventajas del régimen franco, para una posible relocalización hacia zona franca. Se les organizó una agenda de visitas a las zonas francas ZOFIA y Cayena, se les brindó información sobre los acuerdos bilaterales que tiene vigente Colombia, y se le hizo un acercamiento con la firma consultora Araujo Ibarra para una posible asesoría en materia de comercio exterior.





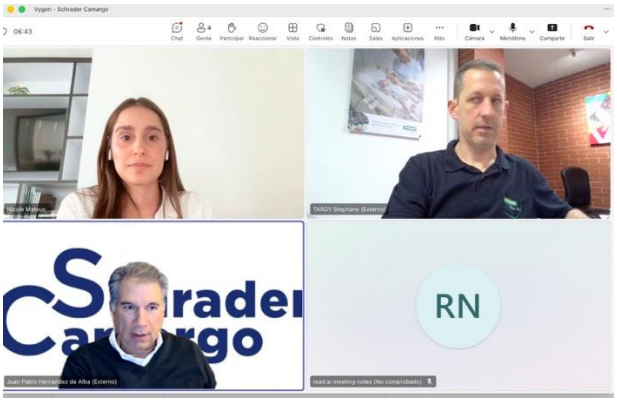
- Latamks– 18 marzo

Empresa colombiana especializada en la fabricación de tanques metálicos para su principal cliente Garsite. Esta oportunidad se empezó a trabajar hace casi 4 años con su socio Romarco en Cali. La compañía tomó la decisión de instalar una bodega de 4.000 m2. Desde ProBarranquilla hemos acompañado el proceso atendiendo sus necesidades de proveeduría y relacionamiento con el ecosistema local. Se les apoyó en la organización de la inauguración de la planta en Zona Franca La Cayena, facilitándoles contactos con proveedores locales, así como contactos de empresarios, gremios y medios de comunicación. Adicional, se realizó una reunión con Relianz para presentar sus servicios, específicamente la línea soluciones de aprendizaje para atender sus necesidades de formación y certificación de competencias del talento humano. También se le referenció a la empresa miembro Grupo Logis para presentar sus servicios relacionados con requerimientos de recursos humanos.




- Vygon – 19 de marzo

Empresa del grupo francés Vygon, especializado en dispositivos médicos estériles y de un solo uso. La compañía se encuentra ubicada en el barrio Paraíso en Barranquilla y está evaluando la relocalización de su operación al área metropolitana, ya que hoy la planta está rodeada de una zona residencial que le limita su crecimiento. ProBarranquilla ha venido acompañando esta iniciativa desde hace más de 1 año, y en esta ocasión se apoyó mediante la articulación de espacios con el equipo financiero del proyecto para identificar necesidades en términos de análisis de beneficios tributarios, opciones de financiación y beneficios por generación de empleo calificado. Adicionalmente, se gestionaron reuniones con entidades bancarias tradicionales para presentar alternativas de líneas de crédito y explorar posibles sinergias que contribuyan a la estructuración financiera del proyecto.



Anexo 6 – Oportunidades de Inversión atendidas 2026

1.3.2. Evento de relacionamiento empresarial

La rueda de negocios ExpoProBarranquilla Te Conecta alcanza en 2026 su décima edición, consolidándose como un espacio estratégico de relacionamiento comercial que reúne a potenciales inversionistas, empresas instaladas en la región, aliados estratégicos y proveedores del sector.

El evento está programado para el 14 de mayo de 2026 en las instalaciones de Comfamiliar, sede Caribe, y se encuentra actualmente en etapa de convocatoria, en la que se adelantan las gestiones necesarias para garantizar una participación amplia y representativa del ecosistema empresarial.

Se comparte avance de la página web del evento:
www.expoprobarranquilla.org/ruedadenegocios

1.3.3. Promoción y posicionamiento del territorio como destino de inversión

El proyecto de promoción y posicionamiento del territorio tiene como objetivo consolidar a Barranquilla como un destino competitivo y confiable para la inversión directa, destacando sus capacidades y el rol de ProBarranquilla como articulador del desarrollo económico. Para ello, se implementa una estrategia integral de comunicación que visibiliza la transformación económica del territorio, los casos de éxito empresarial y las oportunidades de inversión mediante una narrativa coherente y sostenida, en alianza con medios de comunicación que amplifican su alcance a través de contenidos editoriales, digitales y audiovisuales. En el marco de esta estrategia se contempla la realización de tres eventos de promoción de ciudad (uno en Bogotá, uno en Medellín y uno en una ciudad adicional), la producción de un espacio digital “Voces con Erika”, seis video cápsulas, la inclusión de ocho páginas dentro de la separata especial del Día de Barranquilla en formato impreso, ocho réplicas digitales de estos contenidos, una portada falsa, siete avisos tipo publirreportaje en formato impreso y ocho acciones de content marketing con historias en Instagram, orientadas a fortalecer la visibilidad de la ciudad y conectar con audiencias empresariales estratégicas.

Anexo 7– Evidencias estrategia promoción y posicionamiento

2. TURISMO DE REUNIONES

Promover y posicionar a la ciudad como un destino para el Turismo de Negocios, a través del aprovechamiento de la

infraestructura para eventos, infraestructura turística, productos turísticos y atractivos culturales, que impacte la cadena de valor local del sector.

2.1. Acciones de promoción

2.1.1. Participación en ferias o convenciones

Esta actividad se estará realizando en el mes de junio conforme al cronograma propuesto.

2.1.2. Misiones y/o workshops

Esta actividad se estará realizando en el segundo semestre, conforme al cronograma de misiones que proponga ProColombia.

2.1.3. Recorrido de familiarización

Esta actividad se estará realizando en el mes de agosto conforme al cronograma.

2.2. Herramientas de marketing

2.2.1. Membresías

Esta actividad se iniciará en el mes de junio conforme al cronograma.

2.2.2. Asistencia a feria aeronáutica

Routes Americas 2026 – del 03 al 05 de marzo

En el marco de las actividades establecidas en el contrato, se realizó una misión exploratoria a la feria aeronáutica Routes Americas 2026 en Río de Janeiro, uno de los principales espacios de la industria para la generación de relacionamiento con aerolíneas y análisis de oportunidades de conectividad aérea.
Como resultado, se obtuvieron insumos clave que pueden aportar a la estructuración de una estrategia de conectividad aérea, incluyendo buenas prácticas internacionales de otros destinos, entendimiento de lo que esperan las aerolíneas para evaluar una nueva ruta y articulación con actores nacionales para la captación.
Asimismo, se identificaron oportunidades relacionadas con el fortalecimiento de la promoción internacional del destino, la articulación institucional y la estructuración de herramientas como portafolios de beneficios para aerolíneas, orientadas a mejorar la competitividad y posicionamiento de Barranquilla en redes de conectividad aérea.
Esta actividad representa un avance del 100% frente a la meta establecida para esta actividad, consolidando un informe anexo, que contiene los hallazgos que se identificaron en la feria y la información estratégica para la toma de decisiones.

Anexo 8. Informe Asistencia a feria aeronáutica

2.3. Atracción y apoyo a eventos

2.3.1. Gestión de captación, apoyo y presencia estratégica en eventos

Desde ProBarranquilla se vienen adelantando acciones orientadas a la captación, apoyo y acompañamiento estratégico de eventos para la ciudad. Esto incluye tanto el respaldo a eventos que ya han decidido realizarse en Barranquilla, como la identificación y gestión de nuevas oportunidades para atraer encuentros de alto impacto.

Para el corte de este informe, ya se contaba con el apoyo a cuatro eventos, como el Seminario de Acueducto y Alcantarillado de ANDESCO y, adicionalmente se encontraban en proceso de ejecución acciones relacionadas con eventos programados para los meses de abril y mayo, como ExpoGrafitech, así como visitas de inspección de eventos en proceso de captación como la Cumbre de Petróleo, Gas y Energía y el AI Summit.

3. ENTORNO DE NEGOCIOS

3.1. Visitas a inversionistas instalados

Durante el periodo reportado, se avanzó en la implementación del sistema de gestión de visitas a inversionistas instalados, en cumplimiento del objetivo de fortalecer el entorno de negocios mediante el acompañamiento empresarial, la identificación de oportunidades de reinversión y la generación de información estratégica para la toma de decisiones.

Estrategia de visitas

La estrategia se estructura a partir de un sistema de gestión que permite la planificación, levantamiento de información estandarizada y seguimiento a empresas, mediante la aplicación de un instrumento técnico que recoge variables relacionadas con operación, inversión, obstáculos, talento humano, logística y proveeduría. Este sistema garantiza trazabilidad y consolidación de información para el análisis del entorno.

Se contemplan las siguientes tipologías:

- **Visitas de retención estratégica:** seguimiento a empresas con impacto en empleo, operación y encadenamientos.
- **Visitas de expansión y reinversión:** identificación de proyectos de crecimiento, ampliación de capacidad y nuevas inversiones.
- **Visitas de inteligencia territorial:**levantamiento estructurado de información sobre condiciones del entorno, desempeño empresarial y dinámicas sectoriales.

Criterios de priorización

- Empresas con potencial de ampliación o reinversión.
- Empresas con presencia de barreras que afectan su operación.
- Empresas con vocación exportadora o inserción en cadenas globales.
- Empresas con impacto en generación de empleo.
- Empresas en sectores estratégicos para el desarrollo económico del territorio.

Sectores focalizados

- Manufactura
- Alimentos y bebidas
- Metalmecánica
- Energía
- Logística y parques industriales
- BPO y servicios empresariales

- Químicos y materiales de construcción

Resultados del periodo

- Consolidación de información empresarial a través de instrumento técnico estructurado.
- Levantamiento de variables relacionadas con:
    - operación productiva
    - comercio exterior (exportaciones e importaciones)
    - necesidades de talento humano
    - condiciones de proveeduría
    - barreras del entorno (SIGO)
    - expectativas de inversión

- Identificación de empresas con:
    - intención de expansión o reinversión
    - necesidades de fortalecimiento operativo
    - oportunidades de encadenamientos productivos

Principales necesidades identificadas (agregadas)

- Brechas en talento humano técnico y especializado.
- Limitaciones en servicios públicos (energía, gas y conexión).
- Retos en procesos regulatorios y trámites.
- Ineficiencias logísticas y condiciones portuarias.
- Baja disponibilidad de ciertos proveedores locales especializados.

Avance frente a la meta

Se evidencia avance en la ejecución de visitas en un 22% junto con la consolidación de información empresarial, lo cual contribuye al cumplimiento de la meta establecida en el marco del objetivo.

Los resultados detallados, incluyendo la caracterización de las empresas, hallazgos específicos y compromisos de gestión, se presentan en el anexo correspondiente de visitas a inversionistas instalados

Anexo 9. Visitas a inversionistas instalados

3.2. Identificación de obstáculos

Actividades realizadas: Durante el periodo se realizó la identificación y gestión de obstáculos a la inversión a partir de visitas a empresas instaladas y espacios de articulación institucional, consolidando un registro de casos asociados principalmente a servicios públicos, infraestructura y procesos administrativos.

Resultados obtenidos: Entre los principales aspectos identificados se encuentran requerimientos de ampliación de capacidad energética para proyectos industriales, limitaciones en la infraestructura eléctrica y de subestaciones, así como la necesidad de acompañamiento en procesos de gestión ante entidades territoriales para el desarrollo

de proyectos. Como resultado, se avanzó en la activación de rutas de articulación y atención con actores como Air-e, Barranquilla Verde y autoridades locales, así como en la estructuración de mesas técnicas y el seguimiento a casos específicos.

Avance frente a la meta: A la fecha, se evidencian avances en la gestión de varios casos y otros continúan en proceso de acompañamiento, en línea con la meta de fortalecimiento del entorno para inversionistas instalados.

Tipología de obstáculos: Los casos identificados se concentran en servicios públicos, particularmente energía, infraestructura asociada a redes y subestaciones, y procesos administrativos relacionados con la implementación de proyectos empresariales y su desarrollo operativo.

Anexo 10. Identificación de obstáculos

3.3. Fortalecimiento del territorio

Durante el periodo reportado, se adelantaron acciones orientadas a la estructuración del proyecto de fortalecimiento del territorio, en cumplimiento del objetivo de mejorar las condiciones del entorno de negocios y facilitar la atracción, retención y expansión de la inversión. Estas acciones se desarrollaron a partir de la identificación de temas estratégicos y la gestión de articulación institucional con actores clave del ecosistema.

En este marco, se adelantaron acercamientos y espacios de trabajo con actores estratégicos del orden territorial, nacional, académico y gremial, entre los que se destacan la Secretaría de Educación Distrital, Secretaría de Hacienda, Secretaría de Gobierno, ProColombia, gremios como Analdex, e instituciones académicas como la Universidad del Norte, así como empresas y actores relevantes del entorno empresarial.

La articulación institucional adelantada consistió en la coordinación de espacios técnicos, el acompañamiento a procesos específicos, la gestión de información estratégica y la construcción de insumos orientados a la identificación y priorización de temas que inciden en el entorno de negocios. Asimismo, se promovió el diálogo entre actores públicos y privados, facilitando la alineación de esfuerzos institucionales y el desarrollo de rutas de trabajo conjunto para el abordaje de necesidades identificadas.

A partir de esta gestión, se avanzó en la identificación de temas estratégicos asociados al fortalecimiento del capital humano, la sostenibilidad empresarial, la consolidación de información del tejido empresarial y la mejora de condiciones habilitantes para la inversión. Estos espacios permitieron no solo levantar información relevante, sino también estructurar líneas de acción orientadas a su atención, en articulación con las entidades competentes.

De manera complementaria, se acompañó al Distrito en la coordinación de espacios de articulación con diferentes actores, orientados a promover la construcción de agendas conjuntas y a facilitar la implementación de iniciativas que contribuyan al fortalecimiento del entorno empresarial. Este ejercicio ha permitido activar instancias de trabajo interinstitucional, mejorar la coordinación entre actores y avanzar en la definición de acciones concretas para atender los temas priorizados.

Como resultado, se generaron insumos técnicos y recomendaciones orientadas a fortalecer la propuesta de valor del territorio, así como a apoyar la toma de decisiones en materia de atracción y consolidación de inversión. Estos insumos recogen elementos relacionados con brechas en talento humano, necesidades de articulación institucional, oportunidades de mejora en sostenibilidad empresarial y fortalecimiento de capacidades del entorno.

En conjunto, estas acciones evidencian un proceso en desarrollo orientado a la estructuración del proyecto de fortalecimiento del territorio, basado en la articulación efectiva de actores estratégicos, la identificación de temas prioritarios y la generación de insumos para la toma de decisiones, contribuyendo al mejoramiento del entorno de negocios y al posicionamiento del territorio como destino de inversión.

3.4. Desarrollo de agenda intersectorial

Durante el periodo reportado, se desarrollaron espacios de articulación intersectorial orientados a la coordinación de actores estratégicos del territorio, con el fin de atender necesidades del entorno de negocios, generar insumos técnicos y avanzar en la estructuración de iniciativas de competitividad. Estos espacios permitieron integrar visiones del sector público, privado, académico y gremial, fortaleciendo la gestión articulada del entorno empresarial.

Relación de espacios desarrollados

En el marco de la agenda intersectorial, se llevaron a cabo diferentes espacios de articulación que respondieron a objetivos específicos asociados a competitividad, sostenibilidad, capital humano, política pública e internacionalización. Entre estos, se destacan encuentros orientados a promover herramientas de medición empresarial como el Índice de Inversión Social y Ambiental Empresarial, el cual permitió socializar metodologías y fomentar la vinculación de empresas del territorio a esquemas de medición de sostenibilidad.

Asimismo, se participó en espacios estratégicos de alcance nacional como encuentro de las agencias de promoción de inversión, Red Invest, con Procolombia y el Comité de Clima de Negocios de la Red Invest, donde se avanzó en la construcción de una propuesta de política de atracción de inversión, mediante la consolidación de insumos técnicos y la articulación entre agencias. A nivel territorial, la participación en la Comisión Regional de Competitividad e Innovación permitió alinear la agenda 2026 con las prioridades del entorno de negocios, especialmente en temas de internacionalización y posicionamiento del territorio.

De manera complementaria, se adelantaron espacios enfocados en el fortalecimiento del capital humano, como la articulación con la Secretaría de Educación Distrital para la construcción de modelos de formación a lo largo de la vida, así como reuniones con instituciones académicas orientadas a fortalecer la relación entre la oferta educativa y las necesidades del sector empresarial. Igualmente, se desarrollaron espacios de relacionamiento académico, como la visita de estudiantes, que contribuyen al posicionamiento del territorio y a la generación de conocimiento sobre su entorno de inversión.

Adicionalmente, se llevaron a cabo espacios orientados a la incidencia en política pública y al fortalecimiento de la planificación territorial, incluyendo la revisión de instrumentos como el Plan de Ordenamiento del territorio, incorporando una visión alineada

con las dinámicas de inversión. Finalmente, se participó en escenarios de carácter internacional y de intercambio técnico, que permitieron identificar tendencias globales y oportunidades de inserción del territorio en cadenas de valor, así como fortalecer capacidades institucionales en temas como comercio electrónico y promoción de inversión.

Actores articulados

Los espacios desarrollados permitieron la articulación de un conjunto amplio de actores estratégicos, reflejando la naturaleza intersectorial de la gestión del entorno de negocios. En este sentido, se contó con la participación de entidades del sector público a nivel territorial y nacional, empresas de distintos sectores productivos, gremios y redes empresariales, así como instituciones académicas y actores de cooperación internacional.

Esta articulación facilitó la construcción de agendas compartidas, el intercambio de información estratégica y la coordinación de acciones orientadas a atender necesidades del sector empresarial. Asimismo, permitió fortalecer el rol de ProBarranquilla como articulador del ecosistema, generando espacios de diálogo entre actores con intereses y competencias complementarias, en torno al fortalecimiento del entorno de negocios del territorio.

Temas abordados

Los espacios de articulación desarrollados durante el periodo permitieron abordar una agenda temática amplia y alineada con las necesidades del entorno empresarial. Entre los principales temas tratados se encuentran la infraestructura energética y las condiciones habilitantes para la operación empresarial, la sostenibilidad y la medición de la inversión social y ambiental, así como las condiciones de seguridad y su impacto en la actividad económica.

De igual forma, se trabajaron temas asociados al fortalecimiento del capital humano, particularmente en la articulación entre oferta educativa y demanda laboral, así como el desarrollo de modelos de formación pertinentes. Adicionalmente, se abordaron aspectos relacionados con internacionalización, comercio exterior y nuevas tendencias globales, incluyendo el comercio electrónico transfronterizo, así como la estructuración de lineamientos de política pública para la atracción de inversión.

Anexo 11. Desarrollo de agenda intersectorial

4. INTERNACIONALIZACIÓN

4.1. Acceso a red internacional

Actualmente se encuentra vigente la membresía en la red ICLEI, una red global de más de 2.500 gobiernos locales y regionales comprometidos con el desarrollo urbano sustentable. La red busca influencias las políticas de sustentabilidad e impulsar la acción local para el desarrollo bajo en carbono, basado en la naturaleza, equitativo, resiliente y circular. Los beneficios de la participación de la ciudad en la red incluyen:

a) Plataforma internacional de aprendizaje y cooperación, con acceso a buenas prácticas, programas de formación y proyectos colectivos. Las ciudades e instituciones miembros tienen acceso a:

- Buenas prácticas adaptadas a contextos locales.
- Eventos temáticos, diálogos técnicos y programas de formación.
- Iniciativas colectivas que impulsan transformaciones sostenibles a nivel urbano y regional

b) Representación e incidencia internacional en foros como CMNUCC, CDB, ONU-Hábitat y PNUMA, elevando prioridades locales a la agenda global. A través de esta presencia, los miembros pueden:

● Elevar sus prioridades locales a la agenda global.

● Participar en procesos de gobernanza climática y ambiental.

● Participar e incidir en la definición de políticas y recursos internacionales.

c) Posicionamiento como referente global en sostenibilidad urbana y acción climática, mediante campañas, reconocimientos y alianzas estratégicas.

d) Acceso preferencial a cooperación técnica y financiera, con asesoría en proyectos y conexión con entidades como UE, GIZ y CAF. ICLEI facilita el vínculo con fuentes clave de recursos y conocimientos, ofreciendo:

● Información estratégica y actualizada sobre convocatorias, fondos multilaterales y oportunidades de alianzas.

● Asesoría en la formulación de proyectos, inclusión en consorcios internacionales y presentación a financiadores.

● Vinculación con actores de cooperación internacional como la Unión Europea, GIZ, CAF, entre otras.

e) Fortalecimiento de capacidades institucionales

Avances

Componente	Actividad	Meta 2026	Ejecución	% avance
Inteligencia de mercados	Fichas de tendencias	4	En ejecución	15%
Inteligencia de mercados	Benchmarking	1	En ejecución	20%
Promoción de inversión	Misiones internacionales	2	1	50%
Promoción de inversión	Misiones nacionales	1	0	0%
Promoción de inversión	Seminarios de inversión	1	0	0%
Promoción de inversión	Ferias y eventos	2	1	50%
Promoción de inversión	Famtrip inversionistas	1	0	0%
Facilitación de inversión	Atención al inversionista	100	22	22%
Facilitación de inversión	Rueda de negocios	1	0	0%
Facilitación de inversión	Promoción y posicionamiento	1	En ejecución	—
Turismo de reuniones	Participación en ferias o convenciones	1	0	0%
Turismo de reuniones	Misiones y/o workshops	1	0	0%
Turismo de reuniones	Recorrido de familiarización	1 informe	0	0%
Turismo de reuniones	Membresías	1 informe	0	0%
Turismo de reuniones	Asistencia a feria aeronáutica	1	1	100%
Turismo de reuniones	Gestión de captación, apoyo y presencia estratégica en eventos	Hasta 20 eventos	En ejecución	—
Entorno	Visitas a empresas	90	20 empresas	22%

Entorno	Identificación de obstáculos	1 informe	1 informe	—
Entorno	Fortalecimiento del territorio	1 informe	1 informe	—
Entorno	Agenda intersectorial	1 informe	1 informe	—