Anexo 5 – Caracterización y Resumen de la Participación en el Site Selectors Guild Conference

Caracterización del evento

El Site Selectors Guild es la única asociación mundial de consultores profesionales líderes en selección de ubicaciones para inversión corporativa. Sus miembros asesoran a corporaciones de todos los sectores e industrias en la definición de estrategias de localización a nivel global.

La conferencia anual es el evento insignia de la organización, con participación de todos los miembros globales de la asociación. Su eje central es el intercambio de conocimiento y el relacionamiento entre consultores, profesionales de desarrollo económico y agencias de promoción de inversión de todo el mundo. Una de sus características más distintivas es su formato exclusivo: la proporción de asistentes es de ocho representantes de organizaciones de desarrollo económico por cada miembro de la organización, lo que garantiza un acceso directo y personalizado a los consultores más influyentes del sector.

La edición 2026 se celebró en Atlanta, Georgia con sesiones temáticas sobre tendencias en selección de ubicaciones, estrategias de localización corporativa y el impacto de variables como aranceles, talento humano e incentivos fiscales en las decisiones de inversión.

¿Por qué es estratégico para ProBarranquilla?

La participación en este evento es de alto valor para la atracción de inversión, dado que los consultores de la asociación no solo asesoran directamente a empresas multinacionales en sus decisiones de expansión, sino que actúan como intermediarios clave en una proporción significativa de los proyectos de inversión corporativa a nivel mundial. Posicionar a Barranquilla ante estos actores equivale a llegar indirectamente a cientos de empresas con planes de expansión internacional.

Resumen de la participación

ProBarranquilla, con el acompañamiento de la oficina de ProColombia en Miami, participó en el **Site Selectors Guild Conference**, un evento organizado por la principal asociación mundial de consultores que intermedian una proporción significativa de las

decisiones de inversión corporativa a nivel global. Este encuentro reúne a consultores líderes en selección de ubicaciones (site selection), agencias de desarrollo económico, gobiernos y entidades enfocadas en la atracción de inversión, así como a empresas con planes de expansión internacional.

El relacionamiento con este tipo de consultores de alto nivel es estratégico, ya que no solo tienen la capacidad de influir directamente en las decisiones de inversión de sus clientes, sino que también actúan como multiplicadores de la propuesta de valor de Barranquilla y el Atlántico en mercados internacionales.

En el marco del evento, se concretaron **siete reuniones** con los siguientes consultores:

- **Jason Hickey, Hickey & Associates**: Trabaja con compañías clasificadas dentro del Fortune 500 y cuenta con experiencia en Latinoamérica, particularmente en México y Costa Rica; en Colombia ha desarrollado proyectos en Bogotá y Medellín. Identifica al país con oportunidades en los sectores de tecnologías de la información y desarrollo de software. Manifestó interés en recibir información adicional sobre el sector de manufacturas y detalles específicos sobre la apuesta de MRO.
- **Darin Buelow, Deloitte**: Consultor senior especializado en estrategia de localización y huella global para compañías de sectores como manufactura, distribución y automotriz, entre otros. Actualmente, asocian a Colombia principalmente con proyectos del sector servicios, mientras que en manufactura México sigue siendo su principal referente. En este contexto, solicitó la elaboración de un documento comparativo con México que permita evidenciar el potencial de Barranquilla y el Atlántico. Una vez validadas las condiciones de competitividad, considerarían incluir la ciudad dentro de las alternativas presentadas a sus clientes.
- **Alexandra Segers, Tochi Advisor**: Gerente General con más de 15 años de experiencia en la gestión de proyectos de expansión internacional, con especialización en los mercados europeo y asiático. Manifestó interés en conocer la oferta de Colombia, particularmente de Barranquilla, al identificar oportunidades de nearshoring para clientes con operaciones en China. Como seguimiento, se acordó compartir información sobre disponibilidad de terrenos de gran escala (aprox. 100 ha), así como detalles sobre los costos de energía eléctrica y opciones de energía renovable.
- **Carter Wood, Ernest & Young**: Actualmente lidera la oficina en Singapur como Director de Servicios de Localización e Innovación en Incentivos Globales. Si

bien EY cuenta con presencia en Colombia y en toda Latinoamérica, Carter desempeña un rol clave en la identificación y direccionamiento de oportunidades de nearshoring. Como seguimiento, se acordó compartir información estratégica de Barranquilla para su difusión entre potenciales clientes.

- **Sydney August, CBRE**: Consultora con amplia experiencia en servicios de relocalización, expansión y nuevas operaciones de plantas de manufactura y centros de distribución. Actualmente estamos trabajando una oportunidad de inversión de un centro de reacondicionamiento y reparación de celulares para atender el mercado global desde una Zona Franca.
- **Matt Szuhaj, Strategic Development Group:** Consultor especialista en estrategias de expansión internacional para compañías en sectores de manufacturas, distribución, shared services, data centers, entre otros, en las Américas, Europa y Asia. Participó en un panel sobre inversión en el sector de Ciencias de La Vida, para lo cual Latinoamérica no es percibido como un destino interesante para invertir. Sin embargo, hubo apertura para explorar oportunidades con otras industrias.
- **Bob Hess, Newmark:** Firma global de servicios inmobiliarios que asesora a inversionistas institucionales, corporaciones y propietarios en la toma de decisiones sobre sus activos y estrategias inmobiliarias. Cuenta con amplia experiencia en la adquisición y estructuración de transacciones, siendo este uno de sus principales focos de negocio. Como línea de trabajo potencial, podría explorarse la identificación y promoción de proyectos o compañías con operaciones en Barranquilla que estén evaluando la venta de sus activos, alineando dichas oportunidades con el perfil de inversión de la firma.






