ALCALDÍA DISTRITAL DE BARRANQUILLA
Secretaría de Desarrollo Económico
Contrato No. CD-55-2020-2153
Informe No. 2

Presentamos formalmente las actividades desarrolladas en cumplimiento de los objetivos del contrato firmado entre la Alcaldía de Barranquilla y la Fundación ProBarranquilla con el fin de desarrollar estrategias 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 ha apoyado a la Secretaría de Desarrollo Económico de Barranquilla en el desarrollo de las actividades que a continuación se detallan:

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.**

1.1. Estrategia de embajadores del Territorio – Diáspora.

Durante el periodo comprendido se adelantó la creación de la plataforma digital la cual se convertirá en herramienta de ampliación de base de datos inicial para impactar al mayor número de Barranquilleros en el exterior.



Igualmente se realizaron dos reuniones de conceptualización con el equipo creativo de la agencia para la puesta en marcha de las campañas digitales que se adelantarán en el mes de diciembre en vísperas de navidad para el lanzamiento oficial del grupo Diáspora.





1.2. Campaña “Barranquilla Brilla / “Barranquilla, Ciudad de Puertas Abiertas”

En este frente durante el periodo se realizó el lanzamiento de la campaña de Ciudad de Puertas abiertas haciendo referencia a los frentes de reactivación económica como hotelería y turismo, para pasar posterior a los frentes de ventajas competitivas del territorio para el frente de inversión. En esta jornada hizo parte de la actividad de lanzamiento el posicionamiento de esta línea gráfica con la reactivación de vuelos post pandemia, especialmente con la llegada de la aerolínea Spirit a Barranquilla.



Llegada vuelo spirit a Barranquilla

1.3. Comunicando entre comunicadores/ entrenamiento de medios

En respuesta a los encuentros de comunicadores, se programó un segundo encuentro para el 15 de diciembre, teniendo como punto de partida el manejo comunicacional del sector público y privado en la transición de un año en cuarentena, a su vez se invita al líder de estrategia de comunicaciones de la Alcaldía de Barranquilla, Alberto Martínez, a participar de la agenda y elevar en el público objetivo la hoja de ruta comunicacional desde la administración distrital y poder identificar los puntos de apoyo de proyectos comunicacionales por parte del sector privado.

Como respuesta a este encuentro, se invita a postular a las Dircom de la empresa privada a vincularse a una mesa de trabajo que permita unificar esfuerzos de ambos sectores y trabajar juntos por el posicionamiento integral del territorio. Las empresas que se postularon para iniciar con esta jornada de trabajo en equipo fueron: Procaps, Tepsa, Coremar, Puerto de Barranquilla, Gases del Caribe, Doulos Comunicaciones, Cámara de Comercio de Barranquilla, Universidad del Norte, Fundación Carnaval.

La mesa de comunicaciones estará liderada por ProBarranquilla con el acompañamiento fundamental de la Alcaldía de Barranquilla. Al encuentro se inscribieron 63 Dircom, y se contó con la asistencia de 44 personas y una permanente durante toda la jornada de 4 horas de 33 participantes.











1.4. Herramientas de respaldo comunicacional

Durante el periodo del informe se adelantaron diseños de piezas enfocadas en inversiones y turismo para respaldar las actividades propias de cada área y así apoyar la consecución de los objetivos.

1. Mailings incentivos tributarios
2. Diseño de mailings FDI
3. Diseño invitación encuesta al empresario e inversionista
4. Campaña Red de Bureau
5. Ajuste diseño Banco de Proyectos









Adjunto de varios artes en relación:
https://drive.google.com/drive/folders/1EbzLyP8tp362c47GDXa1t3RNwuryYZGF?usp=sharing

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.

2.1. Promoción de Inversión Internacional

En el periodo 16 noviembre – 15 diciembre, ProBarranquilla ha brindado apoyo a 11 empresas internacionales con interés en instalar algún tipo de operación en Barranquilla y el Atlántico. En un 55% las oportunidades vienen del sector de servicios, de las cuales el 50% de ellas son de empresas del sector de BPO.



Adicionalmente, el 27% de las oportunidades son del sector industrial y el 18% restante del sector comercial.

En cuanto al origen de las oportunidades internacionales identificadas y apoyadas, el 45% provienen de Norteamérica, el 27% de Centroamérica, y lo restante proviene de Europa, Medio Oriente y Suramérica sin incluir Colombia.

Anexo 1: Listado de oportunidades de inversión nacional y extranjera.

Referente a las agendas de trabajo y avances con las oportunidades de inversión durante el período reportado, vale destacar las siguientes:

- Empresa confidencial: Multinacional argentina en el sector de acero galvanizado. Actualmente están evaluando 3 ciudades en Colombia para su futura operación con vocación exportadora a Centro América y el Caribe. El 17 de noviembre ProBarranquilla presentó la propuesta de valor del territorio, destacando la fortaleza del sector metalmecánico en Barranquilla y ubicación para atender mercados objetivo en Centroamérica y el Caribe. Adicionalmente, se envió información sobre conectividad portuaria del Departamento del Atlántico, así como valores correspondientes a fletes terrestres desde Barranquilla y Cartagena hacia las principales ciudades del país, y opciones de bodegas dentro y fuera de zona franca.

- Puertas Globales: Empresa guatemalteca dedicada a la elaboración y distribución de puertas. El 19 de noviembre estuvieron en Barranquilla para tomar decisión de instalación en conjunto con los dueños de la compañía. ProBarranquilla apoyó con visita al Puerto de Barranquilla y zonas francas. Adicionalmente, se tiene previsto una agenda virtual en el mes de diciembre con empresas de recurso humano, empresas con experiencia en

calificación de usuarios de zona franca, agencias de aduanas y constructores calificados en zona franca.

- Etcurae: Empresa mexicana interesada en invertir en clínicas privadas o en alianzas con secretarías de salud locales. El 19 de noviembre ProBarranquilla presentó oportunidad a la secretaría de salud de la Alcaldía Barraquilla para explorar posible alianza para fortalecer el sistema de salud del distrito.

- Grupo Orpea: Empresa Francesa con interés en desarrollar complejo inmobiliario de retiro para personas de la tercera edad, que cuente con la instalación de cuidados y rehabilitación, servicios de psiquiatría y cuidados en el hogar. ProBarranquilla apoyó con una reunión con la secretaría de salud de Barranquilla el 13 de noviembre para aclarar información sobre la legislación y procedimientos para la instalación de un proyecto como este.

- WOM: Empresa de telecomunicaciones que adquirió a Avantel. ProBarranquilla apoyó con opciones inmobiliarias para su expansión en la ciudad aun con la marca de Avantel. Actualmente cuentan con 9 tiendas y 3 islas en Barranquilla, y 3 en Soledad. El 23 de noviembre estuvo de visita el CEO de la compañía con quien se sostuvo una reunión de trabajo para identificar futuros apoyos a su proyecto en la ciudad.

- Pronto BPO: Empresa de BPO que brinda soporte en servicio al cliente, tecnología, recursos humanos entre otros, a diferentes países. El 4 de diciembre ProBarranquilla apoyó con información sectorial y con relacionamiento con el Fondo Regional de garantías para buscar opciones inmobiliarias para su futura operación.

- Twinmed: Empresa distribuidora de dispositivos e insumos médicos desechables más grande en Estados Unidos. Existe un gran interés en reubicar su proveeduría de China a Colombia y en especial en el Atlántico. El 2 de diciembre ProBarranquilla gestionó reunión con la empresa portuguesa Nunex del grupo empresarial portugués Ghost. Previamente el acercamiento había sido por correo electrónico y se habían enviado unas muestras de la línea de incontinencia para análisis técnico de calidad por parte de Twinmed. Las conclusiones de la reunión fueron: A corto plazo se estudiará la posibilidad de vender directamente desde Portugal a Estados Unidos, mientras entran al detalle de la investigación financiera de la operación en Barranquilla para determinar los ahorros instalando una planta de producción en conjunto.

- Business Integrity Services: Empresa de origen norteamericano del sector de BPO especializado en salud, que ofrece servicios de tercerización en contabilidad, cobros, auditorías, contratación, entre otros para atender el mercado de Estados Unidos. El 2 de diciembre se llevó a cabo una agenda donde participó ProColombia, el SENA, el Key Account Manager para el sector servicios de la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Barranquilla, y una empresa de reclutamiento.

- 3Holdings: Empresa en Medio Oriente interesada en desarrollar un proyecto agrícola en el Caribe Colombiano con tecnología de punta proveniente de Israel. El 3 de diciembre se llevó a cabo una reunión con Grupo Coremar para revisar si es viable desarrollar el proyecto dentro de su clúster logístico entendiendo que a futuro quieren exportar. Adicionalmente, ProBarranquilla presentó otras opciones de lotes de 10ha en el departamento.

    - *Estrategia Nearshoring*

De acuerdo al trabajo que se viene adelantando con la base de datos de Gazelle, se identificaron 26 empresas de los sectores priorizados en esta estrategia: Químicos & Ciencias de la Vida y el sector Metalmecánico. La metodología para llegar a esta nueva lista fueron los mismos criterios utilizados en el ejercicio conjunto con ProColombia: empresas manufactureras de tamaño mediano con headquarters en Estados Unidos y que ya tuvieran alguna operación en México o Brasil.

Anexo 2: Listado de leads de inversión.

Adicionalmente, se determinó hacer un acercamiento con estas empresas utilizando la herramienta de Sales Navigator de LinkedIn con una carta conjunta entre ProBarranquilla, Alcaldía Distrital y Gobernación del Atlántico, donde formalmente se presenta a Barranquilla y al departamento como destino de Nearshoring y se resaltan las cualidades del territorio.

Anexo 3: Carta borrador.

Por otra parte, el 8 de diciembre ProBarranquilla participó en una mesa redonda virtual organizada por la entidad Site Selectors Guild (asociación de consultores profesionales de selección de ubicaciones de negocios más importantes del mundo), cuyo objetivo fue promocionar a Colombia como destino de nearshoring desde sus regiones. A este encuentro fueron invitados por ProColombia las agencias de promoción de inversiones de las ciudades de Cali, Cartagena y Barranquilla.

Al evento asistieron consultores como Deloitte Consulting, Biggings Lacy Shapiro & Co., The Next Move Group, Garner Economics, entre otros, interesados en conocer las ubicaciones más interesantes en Colombia para la relocalización de algunos de sus clientes.





SITE SELECTORS GUILD

VIRTUAL TABLE TALK OVERVIEW

When: Tuesday, December 8, from 2:00-4:00 p.m. ET

How it Works:

- We'll kick off the event with all attendees and Guild members in one virtual room, where you'll hear each Guild member answer a short icebreaker introductory question before moving into breakout rooms.
- We will place EDOs together in breakout rooms (capped at five economic developers per room).
- Individual Guild members will be placed in each breakout room and rotate rooms every 15 minutes. EDOs will meet with six different Guild members over the course of two hours, while staying with the same group of five EDO peers the entire time.
- Like our in-person Table Talk, there won't be any agenda – just free flowing conversation with Guild members.

2.2. Promoción de Inversión Nacional

En cuanto a la promoción de inversión nacional, en el periodo del presente informe se le brindó soporte a la empresa PIX dedicada a la prestación de servicios de asesoría profesional, estrategias inmobiliarias de las empresas y propietarios de activos en los sectores de oficinas, industria, logística, comercio y terrenos. Actualmente se encuentran realizando una investigación comparativa de ciudades para la instalación de un cliente del sector de BPO.

Hasta la fecha, el apoyo por parte de ProBarranquilla ha consistido en brindar información sectorial sobre la industria de BPO con el fin que puedan tener un mayor entendimiento del tejido empresarial local. Además, se le ha brindado apoyo con la consecución de oficinas para instalar sus operaciones y se puso en contacto con el Fondo Nacional de Garantías.

En su totalidad, el 58% de las oportunidades de inversión apoyadas tanto nacionales como extranjeras se generaron por contacto directo y el 42% fueron remitidas por aliados de ProBarranquilla, representando ProColombia la fuente del 17% de las oportunidades de inversión atendidas.

2.3. ProBarranquilla Te Conecta y Ruedas de Negocio

Esta actividad fue realizada durante la semana del 9 al 13 de noviembre y fue reportada en el primer informe.

2.4. Trabajo articulado con interlocutores estratégicos

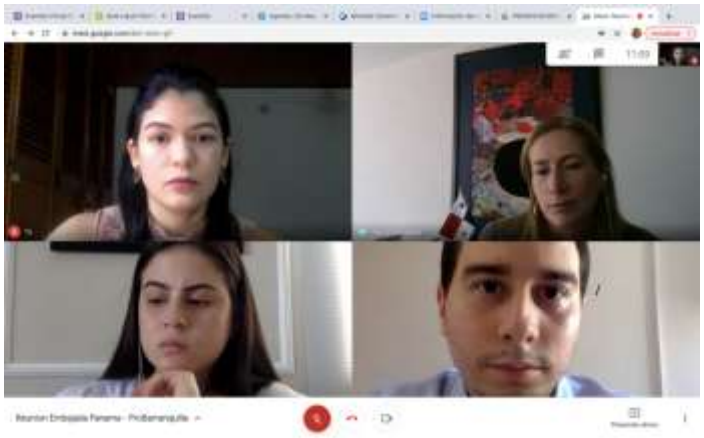
Las cámaras binacionales y embajadas son fuente de información sobre los sectores que se están moviendo a nivel internacional, y potenciales oportunidades de inversión o de exportación a los diferentes mercados. Adicionalmente, estas entidades son multiplicadores de la dinámica económica del territorio y se pueden convertir en embajadores de la ciudad frente a los posibles inversionistas extranjeros, por ello el acercamiento y trabajo conjunto con estos interlocutores se hace relevante para la labor de promoción y atracción de inversiones.

- Cámara de Comercio Hispano Colombiana, noviembre 26 de 2020

El 26 de noviembre ProBarranquilla gestionó una reunión con la Cámara de Comercio Hispano Colombiana con el propósito de identificar oportunidades de trabajo conjunto a partir del entendimiento del alcance de cada una de las entidades. Para el primer trimestre de 2021 se planteó la posibilidad de realizar un webinar conjunto para presentar las oportunidades de inversión y sector estratégicos del Atlántico frente a los miembros y aliados de la entidad y Eurocámaras, la Asociación de Cámaras de Industria y Comercio de la Unión Europea presidida por la cámara Hispano-Colombiana.

- Embajada de Panamá, diciembre 9 de 2020

ProBarranquilla se reunió de forma virtual con la Embajada de Panamá con el fin de presentar el panorama de inversión de Barranquilla y el Atlántico y fortalezas del territorio en cuanto a sectores estratégicos, y revisar posibilidades de trabajo conjunto y actividades para el próximo año. La Embajadora Liliana Fernández mostró interés en realizar 2 o 3 días de actividades entre Barranquilla y Panamá, que contemplen webinars de promoción de destino, alguna temática cultural.



2.5. Evento de Networking Público – Privado Virtual

El evento de relacionamiento público-privado está previsto para realizarse el 17 de diciembre, evento que contará con la participación de Fidel Castaño, Gerente de Gestión de Ingresos de la Alcaldía Distrital, quien socializará los incentivos tributarios para nuevas empresas en el distrito de Barranquilla y empresas relocalizadas de la vía 40 hacia el área metropolitana.

Adicionalmente, contaremos con la participación de Luz Ángela Ramírez, Gerente de Servicios Legales de ProColombia, quien abordará los incentivos a la inversión aplicables a nivel nacional. Dadas las circunstancias el evento se realizará de forma virtual y hasta la fecha hay 80 personas inscritas.



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.

3.1. Informe de percepción de clima de negocios en Barranquilla y el Atlántico - Situación COVID

Informe Anual "Encuesta de Entorno de Negocios del Atlántico". Agosto a diciembre de 2020.
ProBarranquilla diseñó una encuesta virtual para recopilar de primera mano información sobre el desempeño empresarial, percepciones sobre las condiciones del ambiente de negocios y expectativas del desempeño económico, en el marco de la coyuntura del COVID-19 de los últimos meses. El público objetivo comprende empresas miembro de ProBarranquilla, empresas instaladas en los últimos 3 años en el Atlántico apoyadas por ProBarranquilla; empresas participantes de la rueda de inversión anual de ProBarranquilla, y empresas pequeñas y medianas registradas hasta el mes de julio en Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Barranquilla para reapertura de actividades en sectores priorizados para la atracción de inversiones (Energía, Obra blanca, Químicos y ciencias de la vida, Alimentos, Economía naranja, Salud, Turismo, Logística, distribución y transporte, y Espacios habitables), que en total suman unos 700 contactos. Adicionalmente apoyaron gremios como CEO, Acopi, Fenalco, Andi, Amcham, CCB, La Lonja, y CCI, enviando a sus afiliados.

Hasta la fecha se han recibido 135 respuestas de empresas, de las cuales un 61% pertenecen al sector de servicios, el 20% al sector industrial y el 19% restante al sector comercial.

De las empresas encuestadas, un 87,8% cuentan con inversión de origen colombiano, mientras que el restante 11,3% se distribuye entre empresas de origen extranjero: Estados Unidos (3,8%), Guatemala (1,5%), Reino Unido, España, Chile, Alemania, México, India , Venezuela ,cada uno con una participación del 1%, al igual que dos compañías de origen mixto con capital de Estados Unidos - Colombia, y Ecuador – Colombia.

Algunos de los principales resultados preliminares incluyen que un 76% de los encuestados no dejaron de operar durante la pandemia mientras que el 24% desafortunadamente tuvieron que suspender operaciones.

Nota: El informe final de las encuestas se encuentra en construcción teniendo en cuenta que la fecha de cierre de la recolección de información es la segunda semana de diciembre.

3.2. Banco de Proyectos de empresas en el Atlántico

El Banco de Proyectos de ProBarranquilla es un instrumento que utiliza la entidad para consolidar y promover oportunidades de negocios concretas generadas por las empresas instaladas en el departamento del Atlántico, cuyo fin último es la materialización de dichos proyectos de inversión en el territorio a través del levantamiento de capital y/o la consecución de aliados estratégicos.

A continuación se detallan los 20 proyectos registrados:

- ANKUA (sector Turismo): Ecohotel ubicado en Usiacurí, Atlántico, los cuales requieren una financiación de alrededor de USD1millón para ser invertido en el hotel.

- Liquitech (sector Financiero): Fintech ubicada en la ciudad de Barranquilla, interesada en ser financiada, estos recursos solicitados de USD5 millones son para capital de trabajo. En la mesa redonda de GoGlobal se identificó posibilidad de financiación con empresa chilena Red Capital.

- Prolíficos (sector salud): Empresa del sector salud, interesada en desarrollar una alianza con empresa internacional para ubicar una producción local de productos para la salud oral (Cepillos de dientes) en material biodegradable.

- Naviera Fluvial (sector logístico): Empresa del sector logística y transportes, que quiere renovar su flota de barcazas a nivel local para navegar por el río Magdalena y transportar carga. En el marco del investment summit de ProColombia se le presentaron varias alternativas de empresas con interés en invertir en este tipo de proyectos y algunos fondos de inversión.

- Romil de Colombia (Sector energías): La compañía busca inversión por USD 1 millón para ampliar su capacidad de producción hasta 1.300 toneladas de biodiesel/mes. Se le puso en contacto con ProColombia México para identificar socio inversionista.

- Global Urban Mobility Solutions (Automotriz): La compañía busca hacer un joint venture con empresas locales para la instalación de una planta de producción de vehículos eléctricos.

- Colmangueras (Sector caucho): Con el fin de poder exportar, se ha decidido trasladar la empresa de Funza, Cundinamarca a Barranquilla, Atlántico por lo que busca un socio estratégico o un inversionista por USD 2 millones.

- Galab Consultoría (Sector salud): La IPS quiere desarrollar un plan de acompañamiento de Servicios Ocupacionales Integrales para lo cual buscan un fondo de capital privado para financiar el proyecto por valor de USD 150.000.

- Grupo Solin (Sector Bienes Raíces): Consultores inmobiliarios buscan socio estratégico o inversión ángel para capital de trabajo, talento humano y gestionar el crecimiento de su startup *Mi Área* para el primer año de operaciones luego que el MVP esté lanzado al mercado la startup.

- Book Media Solutions & Logistics (Servicios): Productora audiovisual y de eventos empresariales y plataforma de eventos virtuales. La compañía busca una inversión por USD 10.000 para capital de trabajo.

- Marhnos (Bienes Raíces): Desarrolladores inmobiliarios y de infraestructura, quienes buscan comprar, asociarse u operar clínicas de alta complejidad en operación que cuenten con contratos a largo plazo de servicios. Están abiertos a asociarse con fondos de inversión para diseñar, construir, mantener y operar infraestructura de salud.

- ETCURAE (Salud): Empresa de origen mexicano del sector de la salud, dedicada a la investigación clínica. Actualmente no cuentan con presencia en Colombia y están interesados en invertir en clínicas privadas con más de 300 camas y que tengan acceso a un gran número de pacientes. El 25 de noviembre se llevó a cabo una reunión con la Secretaria de Salud para evaluar posibilidad de alianza para inversión en el sistema de salud distrital.

- Auge-Tech (Servicios): Spin-off de la empresa Protección y Servicios Integrales, que presta servicios de consultoría en procesos de negocios, y operación, usando herramientas de Simulación y de Inteligencia Operacional. La compañía busca socio capitalista para un joint venture que permita apalancar el crecimiento de su empresa. Auge Tech aportaría el conocimiento del mercado, canales de venta y 20% capital de trabajo y el socio aportaría USD 30.000.

- Empresa confidencial (Metalmecánica): La compañía busca socio local para la instalación de una planta de producción de paneles solares de 500 MW para atender el mercado americano

principalmente. El socio local deberá aportar: USD 3 millones en equity + USD 9 millones en garantías bancarias. Actualmente están en conversación con Tecnoglass.

- Twinmed (Plástico): Distribuidor más grande de dispositivos e insumos médicos desechables en Estados Unidos. Se propuso un joint-venture con la empresa Nunex para la producción de pañales de adultos y pañitos húmedos. Actualmente están en negociación.

- Truck Trailer (Automotriz): Planta industrial de vehículos eléctricos en búsqueda de un socio local para desarrollar proyecto.

- Nasabri (Bienes raíces): Empresa comercializadora de lote de 16.000mt2 frente al Malecón del Río en búsqueda de un desarrollador inmobiliario para un proyecto conjunto o empresa interesada en adquirirlo en su totalidad. Actualmente se presentó una oportunidad de proyecto en conjunto con una constructora colombiana.

- Fondo inmobiliario (Bienes raíces): Fondo de inversión interesado en adquirir proyectos inmobiliarios en el Atlántico. A través del Fondo Regional de Garantías del Caribe se le presentaron **3 proyectos inmobiliarios** y están en proceso de evaluación para su compra.

Anexo 4: Banco de proyecto.

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.

4.1. <u>Primera fase de una Aplicación móvil con la oferta turística y de eventos de la Ciudad.</u>

Nos encontramos trabajando en la segunda fase del proyecto, en la cual se está definiendo la información precisa que se va a mostrar en la plataforma y se está construyendo la arquitectura de la plataforma para avanzar con las siguientes fases para el 2021. Se realizará reunión con equipo de alcaldía el 16 de diciembre con el fin de revisar la arquitectura propuesta y trabajada con la oficina de turismo de la alcaldía de Barranquilla.

4.2. Participación en misiones, ferias y eventos que permitan identificar oportunidades de eventos para Barranquilla.

Visita de Inspección Oportunidad Maratón Internacional de Patinaje 2021

ProBarranquilla gestionó visita de inspección con organizadores del Maratón de Patinaje 2021 con el fin de mostrar de primera mano la oferta de nuestro departamento para la realización de eventos deportivos y su oferta turística.

En caso de realizarse el evento en nuestro departamento generaría una derrama económica de cerca de 6 millones de dólares debido a la visita de más de 2.000 patinadores aficionados que asistirán por motivo de este evento en junio del 2021.

En la foto se puede apreciar la participación de Indeportes a la cual asistieron Edgardo Pantoja coordinador de división de eventos deportivos y el Señor Alex Cujavante Coordinador altos logros.



Anexo 5: Agenda visita de inspección

Participación en Fiexpo 26 al 30 de noviembre

ProBarranquilla asistió a un evento de promoción de destino en el que tuvo la oportunidad de presentar Barranquilla y el Atlántico como destino de eventos y su oferta turística complementaria frente a diferentes empresas de Latinoamérica. La participación incluyó rueda de Negocios con diferentes empresas organizadoras de eventos de Latinoamérica.



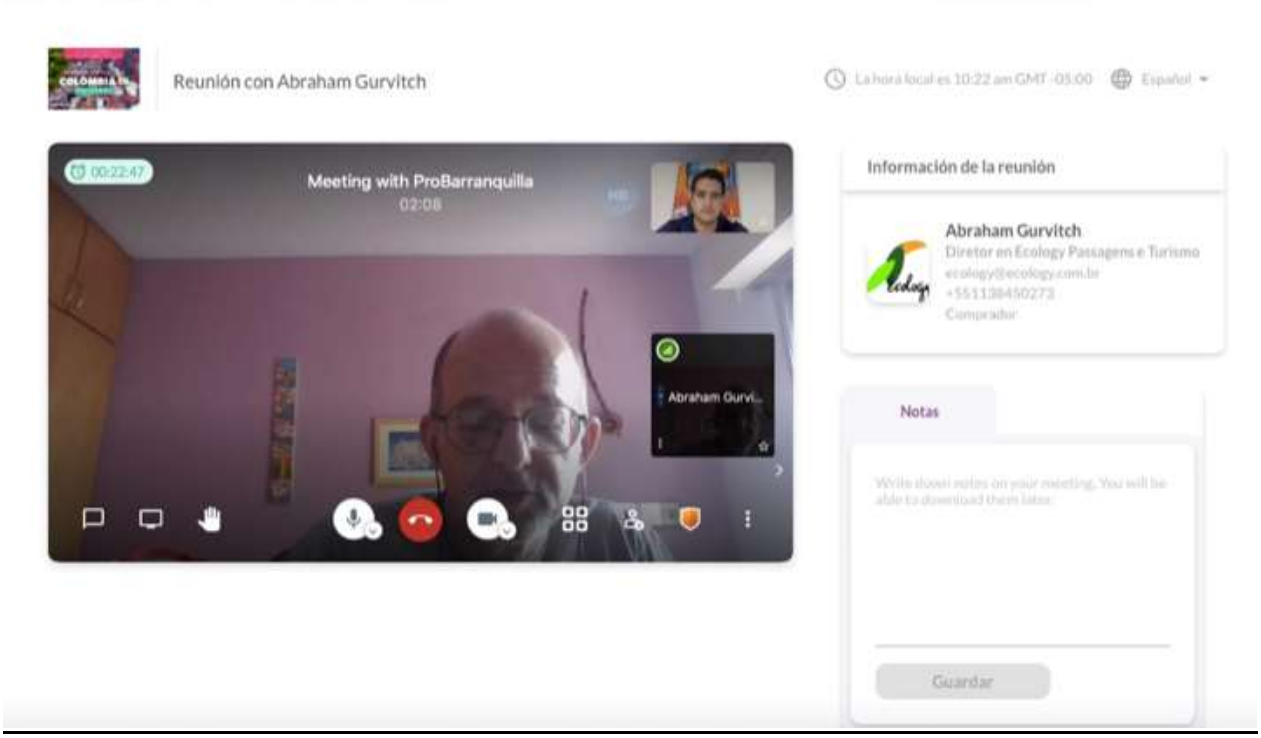
Anexo 6: Base de datos Fiexpo

<u>Participación en Semana de Colombia en Brasil 1 al 5 de diciembre</u>

ProBarranquilla está participando en un evento de promoción de destino en el que tiene la oportunidad de presentar Barranquilla y el Atlántico como destino turístico de eventos y su oferta turística complementaria frente a diferentes empresas mayoristas y tour operadores de Brasil. La participación incluye rueda de Negocios con 12 empresas de turismo de Brasil destacándose en un mercado de oportunidad teniendo en cuenta la realización de la copa américa en Colombia en junio de 2021.







Anexo 7: Base de datos WSBrasil.

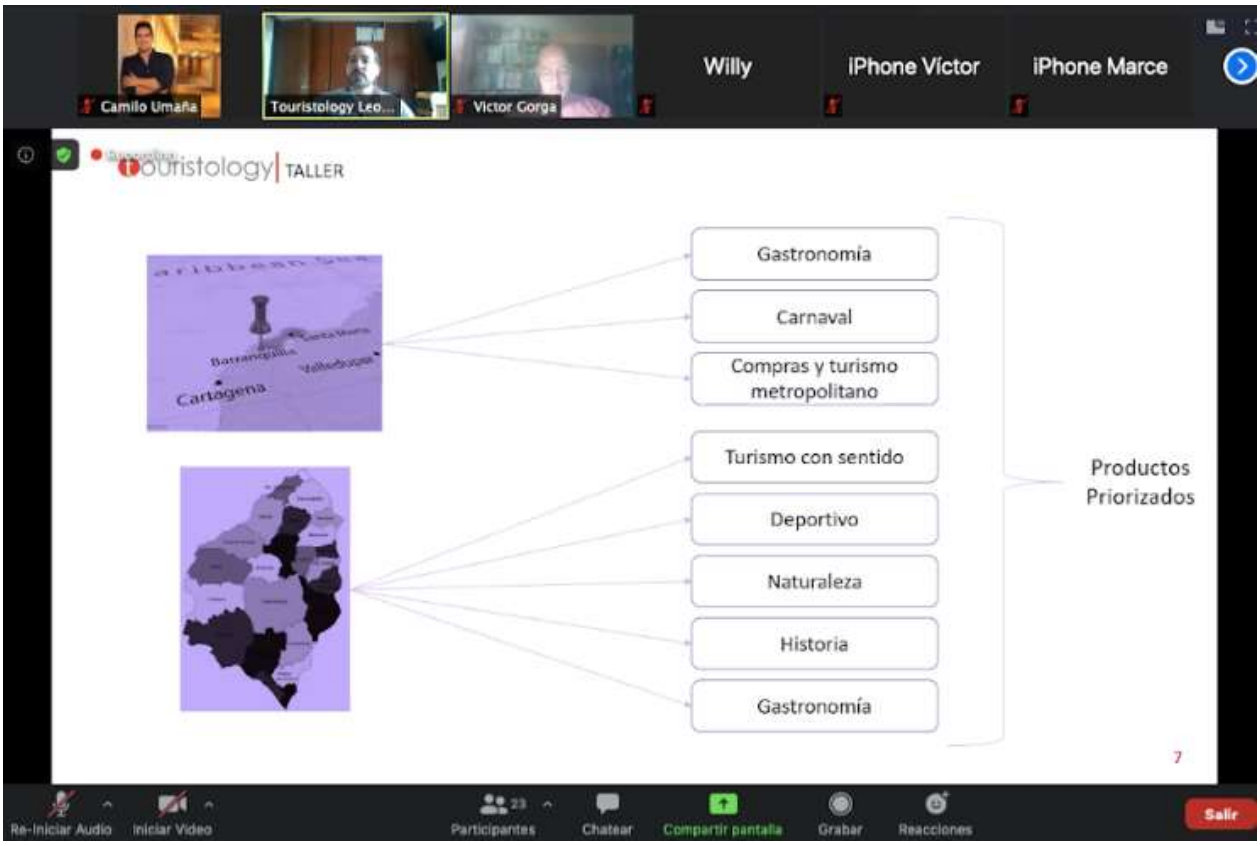
4.3. Apoyo en el desarrollo y materialización de nuevas ideas de negocios que permitan crear 2 productos turísticos para Barranquilla,

ProBarranquilla inició un proceso con el fin de estructurar 2 productos turísticos para Barranquilla que incluyan los atributos más característicos del territorio y que le apunten al viajero local, nacional e internacional teniendo en cuenta los nuevos protocolos de bioseguridad.

La última fase del proyecto se desarrolló a partir de talleres y Focus Group compuesto por los creadores de experiencias del Departamento y busca conceptualizar e identificar, de manera concertada con los agentes involucrados, los productos actuales y potenciales y desarrollar un portafolio de productos a partir de las potencialidades y ventajas comparativas del territorio que puedan interesar al mercado MICE – Bleisure.

EL dia 18 de Diciembre se llevará a cabo un taller presencial con funcionarios de la Alcaldía con el fin de dar a conocer el resultado desarrollado por las empresas de la ciudad , así como también un taller con empresarios de la ciudad sobre costeo de experiencias turísticas para que sean comercializadas.





Anexo 8: Informe preliminar

5. AVANCE DE ACTIVIDADES

ALCALDÍA DE BARRANQUILLA

Avances de actividades: Internacionalización y promoción de la ciudad de Barranquilla a través de la atracción de inversión, generación de negocios para el aparato productivo local y el desarrollo de la estrategia de turismo de eventos y negocios.
2020

Objetivo	Actividades	Entregable	% de ejecución	Estado
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.	Estrategia de embajadores del Territorio - Diáspora	▪ 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. Con esto se hace referencia al diseño del logo de la iniciativa, línea discursiva, diseños para aplicaciones y publicaciones digitales, así como parrilla de contenidos de la campaña de lanzamiento. ▪ 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. Esto incluye herramientas digitales como redes sociales, estrategias de mailling con envío periódico de boletines informativos de territorio, grupos focales, adición de click en página web destinada a la estrategia.	60%	En ejecución
	Campaña "Barranquilla, Ciudad de Puertas Abiertas"	▪ Informe de plan estratégico y táctico que permita resaltar las ventajas competitivas y comparativas de la ciudad con el objetivo de posicionar el territorio y promover el bienestar del mismo. ▪ 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.	60%	En ejecución
	Comunicando entre comunicadores/ entrenamiento de medios	▪ Identificación de temáticas relevantes y principales a capacitar o entrenar al medio. ▪ Informe de ejecución del plan táctico. ▪ Diseño de material. ▪ Encuentros DIRCOM para socializar la iniciativa. ▪ Actas e informes de los encuentros entre DIRCOM. ▪ Asistencia, levantamiento fotográfico de los entrenamientos a medios ▪ El material gráfico que se adelante para este frente contará con el logo de la Alcaldía de Barranquilla como entidad aportante a la iniciativa.	70%	En ejecución
	Herramientas de respaldo comunicacional		70%	En ejecución
Promover a Barranquilla, como una plataforma estratégica y competitiva para el desarrollo de negocios y la retención y atracción de inversión nacional y extranjera.	Promoción de Inversión Internacional	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.	90%	En ejecución

	Promoción de Inversión Nacional	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	90%	En ejecución
	ProBarranquilla Te Conecta y Ruedas de Negocio	Informe que contiene: ▪ Estructura de la rueda de negocios ▪ Número de empresas inscritas ▪ Número de resultados de negocios potenciales y sus valores	100%	Finalizado
	Trabajo articulado con interlocutores estratégicos. Con Cámaras Binacionales y Embajadas.	Número de cámaras binacionales reunidas y resultados.	100%	Finalizado
	Evento de Networking Público – Privado Virtual	Elaboración de 1 evento en el semestre Lista de asistentes al evento.	50%	En ejecución
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	▪ Instrumento de medición ▪ Un (1) Informe anual de percepción del clima de negocios del departamento del Atlántico. ▪ 200 empresas encuestadas		En ejecución
	Banco de Proyectos de empresas en el Atlántico	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.	100%	Finalizado
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	Documento con la Estructuración de contenidos y propuesta gráfica de la aplicación y Árbol de Navegación de la Aplicación.	50%	En ejecución
	Participación en misiones, ferias y eventos que permitan identificar oportunidades de eventos para Barranquilla	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.	70%	En ejecución
	Rueda de Negocios del Caribe modalidad virtual	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.	100%	En ejecución
	Apoyo en el desarrollo y materialización de nuevas ideas de negocios que permitan crear 2 productos turísticos para Barranquilla	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.	70%	En ejecución
	Postulación de Barranquilla en 1 ranking nacional o internacional de turismo	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.	100%	FInalizado