FORMATO DE INFORME DE GESTION DEL SUPERVISOR **Código: MAGC –F04**

Datos Generales del Contrato

1. DENOMINACION DEL CONTRATO	**INFORME No.**	2
Contrato N°	CD-55-2020-2153	
Nombre del Supervisor	Andrés Zapata Burgon	

2. DE LA ETAPA CONTRACTUAL			
Tipo de contrato	Prestación de Servicios	Otro:	
Nombre del contratista	Fundación ProBarranquilla		
Identificación del contratista	800.043.442 - 9		
Objeto del contrato	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.		
Plazo	El plazo para la ejecución del Contrato será: hasta el treinta y uno (31) de Diciembre de 2020, a partir de la fecha de inicio del mismo, una vez se cumplan los requisitos de perfeccionamiento y ejecución dispuestos en el artículo 41 de La ley 80 de 1993.		
Numero de Certificado de Disponibilidad Presupuestal (C.D.P)	202002328	Fecha del C.D.P (dd-MM-yyyy)	09-09-2020
Número de Registro Presupuestal (R.P.)	202006942	Fecha del R.P (dd-MM-yyyy)	20-10-2020

Valor del contrato		
	Contrato Inicial	$ 450.000.000
	Adición 1	$
	Adición 2	$
	Adición 3	$
	Total	$ 450.000.000

Fecha de inicio del contrato (dd-MM-yyyy)	Fecha de terminación del contrato (dd-MM-yyyy)	Fecha de Suspensión (dd-MM-yyyy)	Fecha de reinicio (dd-MM-yyyy)
20-10-2020	31-12-2020		

3. GARANTIAS CONSTITUIDAS POR EL CONTRATISTA (las solicitadas en el contrato):

Amparos	Aseguradora	No de Póliza	Vigencia	
			Desde (dd-MM-yyyy)	Hasta (dd-MM-yyyy)
Calidad del servicio	Suramericana	2760664-8	16-10-2020	30-04-2021
Cumplimiento	Suramericana	2760664-8	16-10-2020	30-04-2021
Anticipo				
Pago anticipado				
Calidad y correcto funcionamiento de los bienes y equipos suministrados				
Salarios y prestaciones	Suramericana	2760664-8	16-10-2020	31/12/2023
Responsabilidad Civil Extracontractual	Suramericana	0723649-2	21-10-2020	31-12-2020
Otros				

4. EJECUCION DEL CONTRATO

Descripción		**Valor**
Valor del Contrato Inicial (IVA incluido)		$ 450.000.000
Adición No. 1		$
Adición No. 2		$
Adición No. 3		$
Valor Total del contrato		$ 450.000.000
Porcentaje del Anticipo	%	$
Porcentaje del Pago anticipado	%	$
Valor Ejecutado del Contrato		$292.500.000
Valor por ejecutar		$ 157.500.000
Valor a pagar en el presente Informe		**$ 135.000.000**
No. Factura o Cuenta de Cobro		**FVE 152**

I. Ejecución Contractual:

Se relaciona a continuación las actividades realizadas por el contratista durante el plazo de ejecución del contrato.

Obligación Contractual	Producto
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.	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. Avance: 60% 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. Avance: 60% 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. Avance: 70% Herramientas de respaldo comunicacional Avance: 70%
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.	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. Avance: 90% 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 Avance: 90% • Estructura de la rueda de negocios • Número de empresas inscritas • Número de resultados de negocios potenciales y sus valores Avance: 100% Número de cámaras binacionales reunidas y resultados. Avance: 100% Elaboración de 1 evento en el semestre Lista de asistentes al evento. Avance: 50%
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.	Instrumento de medición ▪ Un (1) Informe anual de percepción del clima de negocios del departamento del Atlántico. ▪ 200 empresas encuestadas Avance: 50% 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. Avance: 100%
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.	Documento con la Estructuración de contenidos y propuesta gráfica de la aplicación y Árbol de Navegación de la Aplicación. Avance: 50% 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. Avance: 70% 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. Avance: 100% 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. Avance: 70% 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. Avance: 100%

Los soportes documentales (en los casos que aplique) del desarrollo de las actividades antes mencionadas son los siguientes:

- Soporte documental
- Evidencias Fotográficas y descripción de reuniones, charlas, presentación, de todas las misiones y eventos.
- Listados de asistencia.
- Ejecución presupuestal de cada actividad.

Andrés Zapata Burgon y Katherine Lopez, quienes actúan en nombre y representación del DISTRITO ESPECIAL, INDUSTRIAL Y PORTUARIO DE BARRANQUILLA, en calidad de Supervisores, dejan constancia que el contratista ejecuto a cabalidad el objeto del contrato conforme a lo señalado en el Estudio previo y la propuesta presentada, como también la verificación del pago de las Estampillas Distritales y Departamentales y de la acreditación del pago de seguridad social.

Se firma en Barranquilla, a los 30 días del mes de Diciembre de 2020:

FIRMA DEL SUPERVISOR

Identificación: 2.253.278

FIRMA DEL CONTRATISTA

Identificación: 32.774.783

FIRMA DEL SUPERVISOR

Identificación: 1.140.884.074