



**INFORME DE GESTIÓN  
SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO**

Presentado a:  
Honorable Concejo Distrital de Barranquilla

**PAG.**

<b>1. PROGRAMA APOYO AL DESARROLLO EMPRESARIAL.....</b>	<b>5</b>
<b>1.1.PROYECTO: SOCIALIZACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN.....</b>	<b>5</b>
1.1.1. Rutas Micro.....	5
1.1.2. Articulación Unidad de Apoyo al Empresario.....	6
1.1.3. Mesa Técnica de Formalización.....	7
<b>1.2.PROYECTO: FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO.....</b>	<b>9</b>
1.2.1. Mi Negocio en Casa.....	9
1.2.1.1 Maquinas Planas.....	9
1.2.1.2 Programa de Belleza y Mantenimiento Domiciliario.....	12
1.2.2. Unidad de Apoyo al Empresario.....	59
1.2.3. Inclusión Financiera.....	82
<b>1.3. PROYECTO: DINAMIZACIÓN DE CLÚSTERES.....</b>	<b>86</b>
1.3.1. Clúster TEN.....	86
1.3.2. Clúster salud.....	87
1.3.3. Internacionalización.....	89
<b>1.4. CARIBE BIZ FORUM 2017.....</b>	<b>93</b>
<b>1.5. PROYECTO: FORMULACIÓN Y ADOPCIÓN DEL PLAN DE CIENCIA TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN.....</b>	<b>95</b>
1.5.1.Análisis Preliminar.....	95
1.5.2.Apoyo en el Diseño metodológico del estado de la ciencia, Tecnología e Innovación en el Distrito.....	95
1.5.3.Evaluación Estructural.....	95
1.5.4.Análisis de referentes y tendencias.....	96
1.5.5.Análisis de brechas locales.....	96
1.5.6.Apoyo en el Diseño Metodológico de Talleres/Actividades.....	96
<b>2. PROGRAMA PROMOCIÓN DE CIUDAD.....</b>	<b>96</b>
<b>2.1. PROYECTO DE ATRACCIÓN DE INVERSIONES.....</b>	<b>96</b>
2.1.1. Resultados de gestión.....	97
<b>2.2. PROYECTO DE GESTIÓN PARA LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL.....</b>	<b>98</b>

2.2.1. Relaciones públicas de Barranquilla con los Estados Unidos de América.....	98
2.2.2 Firma y seguimiento de acuerdos de cooperación.....	107
2.2.3 Estructuración Programa de Cooperación.....	196
<b>3. PROGRAMA INTEGRAL DE EMPLEO.....</b>	<b>118</b>
3.1. Ruta de empleabilidad.....	120
3.2. Programa para la atención de víctimas del conflicto armado.....	126
3.3. Proceso de Inclusión Laboral de las personas con discapacidad.....	126
3.4. Área de capacitaciones.....	127
3.5. Ruta Desarrollo Empresarial.....	129
3.6. Otras Actividades.....	130
<b>4. ASUNTOS PORTUARIOS.....</b>	<b>149</b>

## INFORME DE GESTIÓN SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO

### 1. PROGRAMA APOYO AL DESARROLLO EMPRESARIAL

Este programa busca promover el emprendimiento empresarial, la innovación, el desarrollo de clústeres y el fortalecimiento de cadenas productivas para generar formalización y crecimiento empresarial y por tanto económico con el fin de mejorar la competitividad de la ciudad y la calidad de vida de los habitantes.

#### 1.1. PROYECTO: SOCIALIZACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN

Meta 2017: 2 estrategias de sensibilización para negocios informales desarrollados.

##### 1.1.1 Rutas Micro

En el primer semestre del año, y en consonancia con la estrategia del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de formalizar a todas las entidades prestadoras de servicios turísticos, (Registro Nacional de Turismo RNT), se apoyaron dos jornadas de socialización y sensibilización a estas empresas.

La primera jornada, denominada *Jornada de Capacitación y Socialización de Normas Técnicas Sectoriales Sostenibilidad: Formula Clave para la Competitividad del turismo Colombiano*, se realizó el viernes 3 de febrero del presente año con el apoyo del MinCIT, la Gobernación del Atlántico y la Cámara de Comercio de Barranquilla. En dicha jornada se capacitó a los prestadores turísticos en el cumplimiento de las normas técnicas sectoriales y su posterior autoevaluación, requisito previo para su inscripción ante el Registro Nacional de Turismo.



*Jornada de Capacitación y socialización de normas técnicas sectoriales – Febrero 3 de 2017*

La segunda jornada se realizó el 23 de mayo en el Hotel Puerta del Sol en conjunto con la Oficina de Turismo y el programa Inspección, Vigilancia y Control de la Secretaría de Gobierno. En esta jornada conto con alrededor de 50 empresas prestadoras de servicios turístico, en el cual se les recordó la importancia de la formalización como herramienta para la inserción en el mercado nacional e internacional, así mismo se orientó a los prestadores turísticos a realizar las autoevaluaciones.



*Jornada de Formación Sector Turístico 23 de mayo de 2017*

### **1.1.2 Articulación Unidad de Apoyo al Empresario**

En el marco del proyecto Unidad de Apoyo al Empresario liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico, a través de la cual se presta atención a microempresarios del Distrito, se logró una articulación con la Cámara de Comercio de Barranquilla, para que los usuarios inscritos en la Unidad reciban asesorías en formalización por parte del equipo especializado de la Cámara de Comercio.

En este contexto, las dos entidades, realizan jornadas para promover el espíritu emprendedor y fortalecer la capacidad creativa de los ciudadanos, enfocándose principalmente en innovación y emprendimiento empresarial. Dicha formación está dirigida a buscar el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que refuercen entre otros la formación en conceptos básicos, competencias laborales, competencia ciudadana y competencias empresariales para la articulación con el sector productivo.

Las jornadas se están realizando las jornadas, los días miércoles, de 2:00 p.m. a 6:00 p.m., en las instalaciones de postgrado de la Universidad Simón Bolívar. A la fecha, se han realizado **9** jornadas, en las que se han sensibilizado aproximadamente **560** personas. Así mismo, cualquier usuario de la Unidad que requiera asesoría en formalización y creación de empresa es remitido a Cámara de Comercio donde recibe atención personalizada.

Igualmente, pero esta vez en asociación con el Centro de Oportunidades la Cámara de Comercio de Barranquilla, han realizado 3 jornadas de sensibilización en aras de brindarles a los comerciantes información necesaria para la creación de empresa, entre los temas impartidos podemos mencionar: Tipos Societario, Aspectos legales, así mismo, se les informa acerca de los beneficios de ser formal.

Las fechas en que se realizaron estas charlas fueron:

- 25 de mayo de 2017
- 27 de junio de 2017
- 26 de julio de 2017



*Jornadas de sensibilización*

### **1.1.3 Mesa Técnica de Formalización**

De forma paralela con estas actividades y con el fin de realizar seguimiento a la primera estrategia de sensibilización desarrollada durante el 2016 en torno a la formalización, desarrollada en conjunto con el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo, se reunió la Mesa Técnica de Formalización, de la que hacen parte SENA, Cámara de Comercio de Barranquilla, Gobernación del Atlántico, Universidad Simón Bolívar y la Alcaldía Distrital de Barranquilla, con el fin de delimitar tres líneas de acciones a seguir:

1. Identificación de centros de emprendimiento y demás entidades
2. Diagnóstico de los centros de emprendimiento
3. Formación



Fuente: Cámara de Comercio de Barranquilla

Este es el mapeo de los centros de emprendimiento que actualmente tiene Barranquilla desagregado por el tipo de actividad que realizan. Como se puede denotar en la parte exterior del gráfico encontramos las partes interesadas denominadas también “Stakeholders” de este grupo hacen parte la Alcaldía Distrital de Barranquilla, Gobernación del Atlántico, Probarranquilla, ANDI, Cientech y Caribetic. En la parte interior se encuentra los componentes de los servicios de ideación, incubación y aceleración los cuales apoyan en el desarrollo de nuevas ideas de negocios, impulsan su crecimiento y por último ayudan en la ejecución, aceleración y medición de resultados. Entre estos grupos de ideación e incubación encontramos a grupos de universidades que brindan proceso de acompañamiento entre las cuales encontramos a la Universidad de la Costa, Universidad Autónoma, Universidad del Norte, la Corporación Universitaria Latinoamericana, el SENA, ITSA y Laboratorios que ayudan al fomento de la innovación y emprendimiento, como es el caso de Macondolab. Por último en el centro del mapa encontraremos las entidades financieras que soportan con recursos en la etapa final a aquellas ideas de negocios que resulten atractivas y que generen valor para el desarrollo de una ciudad más competitiva.

En este contexto, se realizará un instrumento de medición (encuesta) enfocado hacia el tema de formalización para aplicárselo a los centros de emprendimiento ya mapeados.

Al finalizar este ejercicio, se podrá identificar las brechas que existen en estos temas para poder sensibilizar a estos centros.



## **1.2 PROYECTO: FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO**

Aporte: \$3.000.000.000

Mi Negocio en Casa: \$1.500.000.000

Maquinas Planas 150

Negocio mi Belleza 200

Todero 100

Total Beneficiarios 450

Unidad de Apoyo al Empresario: \$1.500.000.000

Personas Atendidas 4.394

Meta 2017: 1.000 iniciativas apoyadas

Avances 2017: 1012 iniciativas apoyadas a corte a 31 diciembre, 2017

La Secretaria Distrital de Desarrollo Económico cuenta con una estrategia integral de fomento al emprendimiento que comprende el programa de Mi Negocio en Casa y los servicios de la Unidad de Apoyo al Empresario.

### **1.2.1 Mi Negocio en Casa**

Mi Negocio en Casa es un programa de fomento al emprendimiento que contempla dos proyectos de formación y dotación de unidades productivas de negocio: Máquinas Planas y belleza y mantenimiento domiciliario

#### **1.2.1.1 Máquinas Planas**

Sumar esfuerzos y recursos para desarrollar un programa de emprendimiento centrado en el aprendizaje de confección mediante maquinas a mujeres expuestas a condiciones de vulnerabilidad.

El Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla, en cabeza de la Secretaria de Desarrollo Económico, desarrollará un proceso de aprestamiento pedagógico para determinar las habilidades y destrezas de la población objetivo del proyecto.

#### **Objetivos Principales**

1. Brindar aprendizaje básico en temas de manejo de máquinas y costura con el fin de generar emprendimiento laboral. El aprendizaje consta de Patronaje y escalado femenino, Trazo y Corte Confección Moda femenina, Fichas Técnicas, Manejo Maquina, Corte y Confección, Costo y Presupuesto de Vestuario y Accesorios

2. Fortalecer la unidad productiva en conformidad con las adquisiciones de las habilidades de aprendizaje de la población objetivo del programa.
3. Lograr que este grupo de mujeres desarrollen sus competencias blandas, establezcan logros acorde a las habilidades aprendidas y de esta manera aumenten su capacidad de resiliencia.

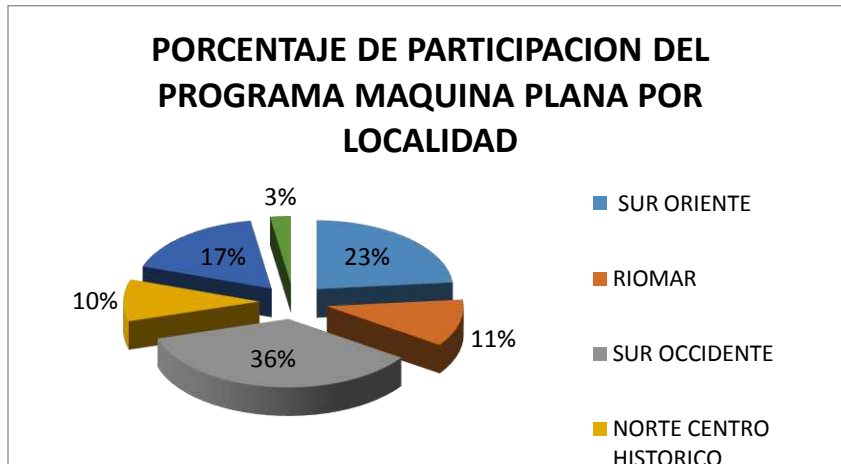
Se realizó un diagnóstico sicosocial a través de unas fichas de caracterización que especifican donde viven, estado civil, número de hijos, si trabajan, en que trabajan, tipo de vivienda si es propia, alquilada, entre otras preguntas para determinar su estado sicosocial para así poder establecer el impacto psicosocial de este proyecto en su entorno familiar, económico, y social.

Una vez organizados los grupos se inició el proceso de capacitación del cual puede admitir algunos cambios procurando siempre adecuar los contenidos a las habilidades motoras que la población objeto demostró poseer para la adecuada ejecución del programa.

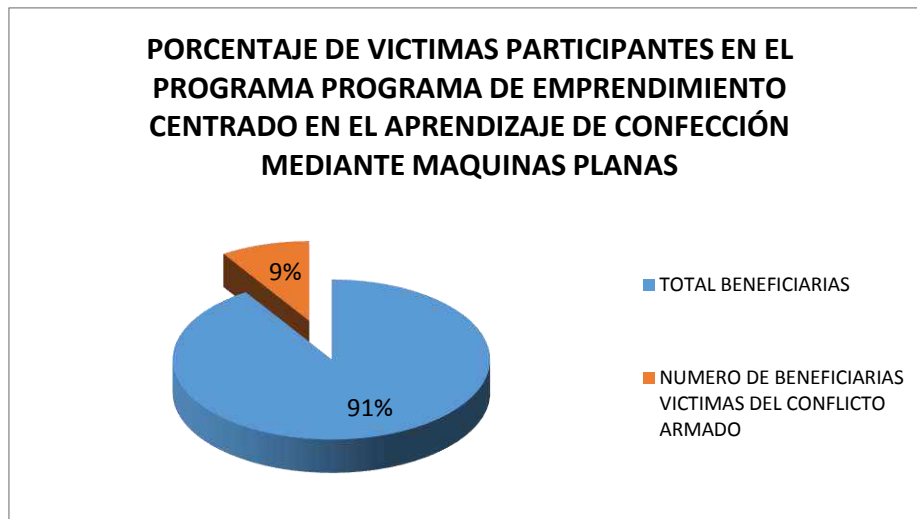
Una vez culminada la etapa de aprestamiento de 150 mujeres se procederá a realizar la entrega de las unidades de producción a la población seleccionada.

#### Indicadores del proyecto

Localidad	Numero de Barrios	% en Barrios	Número de Personas	% de Personas
Sur oriente	19	24%	27	18%
Riomar	9	11%	18	12%
Sur occidente	29	37%	57	38%
Norte Centro Histórico	8	10%	10	7%
Metropolitana	14	18%	36	24%
Soledad Atlántico	2		2	1%
<b>Total</b>	<b>79</b>	<b>100%</b>	<b>150</b>	<b>100%</b>



Total Beneficiarias	Número de beneficiarias y víctimas del conflicto armado
150	15





### 1.2.1.2 Programa de Belleza y Mantenimiento Domiciliario

Generar oportunidades y capacidades en la creación de proyectos productivos como medio para generar ingresos, dirigidos a mujeres egresadas de los programas “Belleza en Tu Casa”, y población masculina que posean habilidades afines a la construcción y/o diferentes actividades de mantenimiento inherentes al hogar denominado “Mantenimiento domiciliario”

Fase 1: Alistamiento Operativo e Institucional

Se definió el Plan de Trabajo a ejecutar, con sus actividades, resultados y tiempos.

Fase 2: Caracterización de la población objeto de intervención

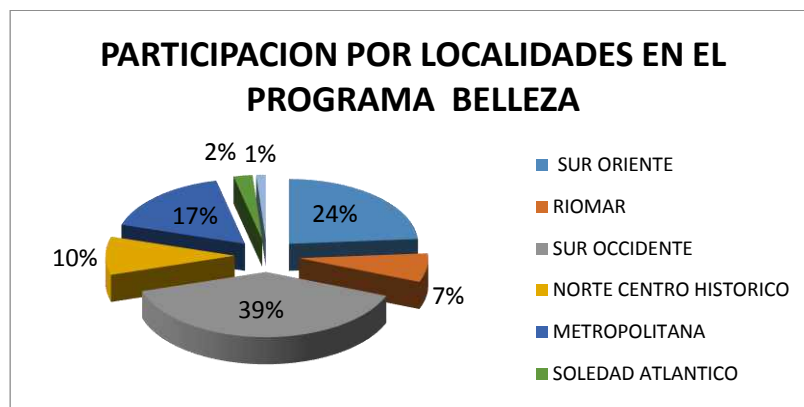
Se realizó la caracterización de la población objeto del presente proyecto, su inscripción y posterior selección. Este alistamiento se hace a través de entrevistas y pruebas de verificación de lo descrito en la inscripción.

Fase 3: Formación Empresarial

Las 200 beneficiarias del proyecto MI NEGOCIO EN TU CASA, formaron unidades productivas en el área de la Belleza y la Cosmetología, recibieron:

\*Total: 150 horas en:

- ✓ Empoderamiento
- ✓ Servicio al cliente
- ✓ Emprendimiento y autoempleo
- ✓ Básico de financiera y Bancarización
- ✓ Coach de pensamiento neurolingüístico en ventas, enfocado al sector de la belleza
- ✓ Seminario en Nuevas tendencias de cosmetología y belleza
- ✓ Taller de Marketing en redes sociales para la promoción de servicios y productos en el ámbito local



**Indicadores programa MI BELLEZA**

Total Beneficiarias	Numero de beneficiarias víctimas del conflicto armado
200	18



Por su parte, los 100 participantes que se formaron en el área de la Construcción y el Mantenimiento domiciliario recibieron: formación en:

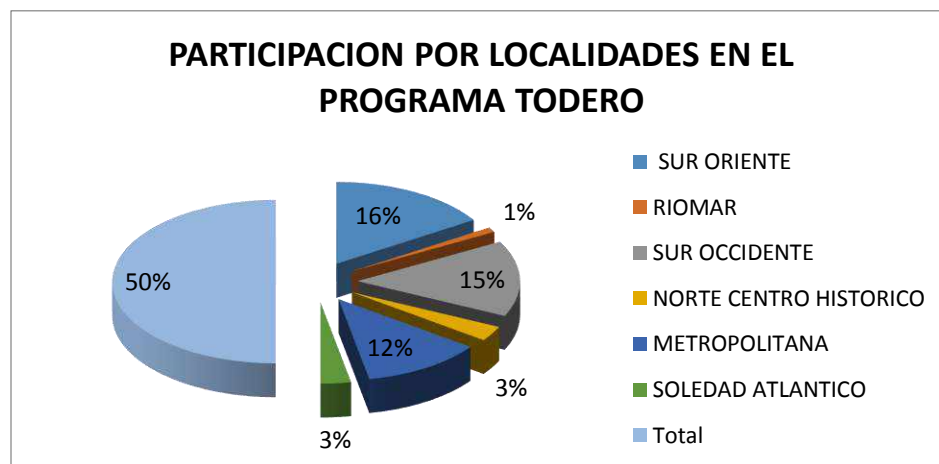
\*150 horas en el oficio que se escoja. Las opciones de los cursos a seleccionar son:

- ✓ Carpintería en Madera
- ✓ Carpintería en Aluminio
- ✓ Plomería
- ✓ Electricidad domiciliaria
- ✓ Pintura
- ✓ Mantenimiento de Aires Acondicionados

Esta formación incluye Bioseguridad para cada una de las áreas de trabajo.

### Indicadores programa TODERO

Localidad	Numero de Barrios	% en Barrios	Número de Personas	% en Personas
Sur oriente	16	32%	25	25%
Riomar	1	2%	1	1%
Sur occidente	15	30%	28	28%
Norte Centro Histórico	3	6%	3	3%
Metropolitana	12	24%	40	40%
Soledad Atlántico	3	6%	3	3%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>



Total Beneficiarias	Numero de beneficiarias víctimas del conflicto armado
100	9



#### Fase 4: Acompañamiento para la Creación de Unidades productivas

Desde el proceso de formación se generó un proceso de asesoramiento dentro del cual se enfocó a la población objetivo para que se conciban así mismos y a sus habilidades como un negocio, posteriormente se les acompañará para el fortalecimiento de sus unidades productivas.

#### Fase 5: Seguimiento

Una vez fortalecidas las unidades productivas, se realizará un seguimiento a su instalación, así como la verificación de su funcionamiento

Todas las acciones de formación diseñadas y planeadas en la estructura curricular que desarrollamos en la ejecución del presente proyecto, pretendió generar competencias en el recurso humano que les permita atender las necesidades del sector, contribuyendo de igual manera a elevar la competitividad de nuestros egresados.



*Grupo de Pintura posa como testimonio de participación empática*



*Clase de Emprendimiento actividad grupal cursos de Pintura y Electricidad Domiciliario*



*Practica conectores fluido eléctrico*





*Evidencia de la actividad de trabajo práctico. Programa de Mantenimiento de Aires*

N°	Nombre de Los seminarios de actualización
1	Nuevas tendencias en diseño de cejas y pestañas, peinados y maquillaje de fantasía
2	Coach del pensamiento neurolingüístico enfocado al sector de las ventas – belleza
3	Taller de marketing en redes sociales – área de la belleza
4	Coach del pensamiento neurolingüístico enfocado al sector de las ventas – todero
5	Taller de marketing en redes sociales – área de la construcción (todero)



*“Seminario de nuevas tendencias: docente Enith Flores dando su ponencia”*



*“200 mujeres participantes en el proyecto mi negocio en casa, reunidas en el seminario de nuevas tendencias en belleza”*



*La docente María del pilar empoderando a las estudiantes de mi negocio.*



*Mujeres de mi negocio explorando las plataformas digitales.*

**Capacitación en Mercadeo y Ventas, aspectos legales**



**Capacitación en Finanzas – Formalización (Cámara de Comercio)**

GRADO DE AVANCES			
FASES DE EJECUCIÓN: "MI NEGOCIO EN CASA"			
Nº	ACTIVIDAD	RESULTADOS ESPERADOS	GRADO DE AVANCE
1	Realizar el alistamiento institucional y operativo.	Detalle del Plan de Trabajo a ejecutar, actividades, resultados y cronograma	<b>100%</b> (Presentación del documento y registro fotográfico).
2	Caracterización de la población objeto de intervención.	Focalización y caracterización adecuada de la población proceso de inscripción y selección.	<b>100%</b> (Registro de la convocatoria realizada, socialización, registro de inscripciones, y selección de la población a participar. Registro fotográfico.)
3	Formación referente a las competencias en los oficios, transversales y empresariales.	Realización de las jornadas académicas dispuestas para cada programa.	<b>100%</b> (Diseño curricular, hojas de vida de profesionales, listados de asistencias a las clases, registro fotográfico).
4	Acompañamiento para la creación de unidades productivas.	Planes de negocio de los participantes, aprobación comité de compras, y ejecución de proceso de fortalecimiento económico a unidades productivas.	<b>100%</b> (Planes de negocio, actas de aprobación comité de compras, actas de fortalecimiento de negocios, según cursos y participante, actas de entregas de fortalecimiento. Registro fotográfico, registro audiovisual y actas con firmas de las participantes sobre las entregas para la creación de las unidades).
5	Seguimiento y monitoreo de instalación de las unidades productivas.	Seguimiento	<b>100%</b> (Registro fotográfico. Registro audiovisual. Listado de visitas y observaciones).
6	Evaluación del nivel de satisfacción del Proyecto por parte de los beneficiarios.	Evaluación	<b>100%</b> (Instrumento de recolección de información, informe de resultados, registro fotográfico).

Concluyendo con la formación de los cien participantes en el área de la construcción, más las doscientas mujeres del área de la belleza se avanzó con todo el cronograma general de actividades del proyecto.

Nº	ACTIVIDAD	RESULTADOS ESPERADOS	GRADO DE AVANCE
1	Acompañamiento para la creación de unidades productivas.	Planes de negocio de los participantes, aprobación comité de compras, y ejecución de proceso de fortalecimiento económico a unidades productivas.	100% (Planes de negocio, actas de aprobación comité de compras, actas de fortalecimiento de negocios, según cursos y participante, actas de entregas de fortalecimiento. Registro fotográfico, registro audiovisual y actas con firmas de las participantes sobre las entregas para la creación de las unidades).
2	Seguimiento y monitoreo de instalación de las unidades productivas.	Seguimiento	100% (Registro fotográfico. Registro audiovisual. Listado de visitas y observaciones).
3	Evaluación del nivel de satisfacción del Proyecto por parte de los beneficiarios.	Evaluación	100% (Instrumento de recolección de información, informe de resultados, registro fotográfico).

### **CULMINACION DEL PROCESO ACADEMICO “GRUPO DE LOS SIETE (7)”.**

Para la formación académica de los 300 participantes se realizó un cronograma de actividades y unos procesos de ejecución que se cumplieron a cabalidad, con excepción de un grupo de 7 estudiantes que no pudieron terminar la formación dado a factores externos del proyecto como, falta de tiempo para recibir las capacitaciones, jornadas laborales, obligaciones familiares, y traslado a otros lugares del país. Viéndose afectada la totalidad de la población a beneficiar; teniendo claro que los estudiantes desertados debían ser sustituidos para completar el universo según las obligaciones contractuales, se escogieron igual número de hombres como remplazo con los cuales se realizó todo el proceso conforme lo describe la metodología del proyecto.

Para su reemplazo se dispuso una serie de requisitos básicos para no afectar la operación del proyecto, y que las personas beneficiadas tuvieran la posibilidad de acoger un conocimiento que no tenían, aprovechando con mayor fervor y entusiasmo la unidad productiva escogida, volviéndose más productivas en su campo laboral.

Dichos requisitos son:

1. Tener conocimientos en las áreas Básicas escogidas, Certificada bajo una carta laboral o una carta de recomendación.
2. Manifiestar disponibilidad de tiempo adecuada para dedicarle a la labor académica.
3. Entrega de plan de negocio completo y adecuado a las exigencias del proyecto.

## DESARROLLO DEL PROCESO FORMATIVO.

Según el avance del proceso de formación descrito en la siguiente tabla, el cumplimiento de los módulos impartidos a los siete (7) estudiantes en donde se enuncia el eje temático y los componentes de formación se cumplieron a cabalidad:

Nº	RESUMEN DEL PROCESO FORMATIVO 150 horas de formación área empresarial	GRADO DE AVANCE
1	Orientación Psicosocial para el Crecimiento y Empoderamiento	100%
2	Emprendimiento y Auto-Empleo	100%
3	Servicio al Cliente	100%
4	Técnicas de Venta	100%
5	Básica Financiera	100%
6	Bancarización	100%
7	Coach de Pensamiento Neurolingüístico en Ventas	100%

## COMPONENTES DEL DESARROLLO DE LA FORMACIÓN ACADÉMICA DEL ÁREA EMPRESARIAL

Desde el inicio de éste proyecto se estipuló que la intensidad horaria para la formación de los 100 beneficiarios el área de la construcción son 300 horas, pero teniendo en cuenta que los siete (7) estudiantes objeto del presente informe cuentan con los conocimientos y la experiencia en el área de estudio, se homologó las 150 horas de formación en el oficio y se impartió la capacitación con las 150 horas de formación en el área empresarial.

Las dos opciones de cursos que resultaron luego del proceso de Selección y la respectiva Caracterización fueron:

- Mantenimiento de Aire Acondicionado
- Electricidad Domiciliaria

Quedando los estudiantes escogidos distribuidos de la siguiente manera:

<b>MANTENIMIENTO DE AIRES ACONDICIONADO</b>					
<b>Nº</b>	<b>NOMBRE COMPLETO</b>	<b>CÉDULA</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>BARRIO</b>	<b>CELULAR</b>
1	ALEXANDER JOSE DOMINGUEZ CERVANTES	1.140.894.808	CLL 43 No. 33-206	CHIQUINQUIRA	3145196182
2	DIONICIO JOSE VERGARA PALENCIA	92.506.889	CLL 136 CR 9-160M22 TORRES 32 APTO 202	CIUDAD CARIBE	3145197348
3	REVIN ENRIQUE OROZCO SANTIAGO	1.047.042.800	CRA 15# 68-68 AP3	EL VALLE	3042164942
4	OSCAR ENRIQUE RODRIGUEZ SALCEDO	72.209.674	CRA 15# 75A 131	ESMERALDA	3135859561

<b>ELECTRICIDAD DOMICILIARIA</b>					
<b>Nº</b>	<b>NOMBRE COMPLETO</b>	<b>CÉDULA</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>BARRIO</b>	<b>CELULAR</b>
1	HUBERT DAVID TORRES NAVARRO	1.143.243.970	CRA 28A # 82 F - 32	VILLA DEL ROSARIO	3046455521
2	RUBEN DARIO OSORIO OROZCO	1.143.249.398	K 15 68-68	EL VALLE	3015527465
3	WILDER FABIAN HERNANDEZ VEGA	72.260.044	CR 12 73C 74	LIPAYA	3008454278

Las 150 horas de formación empresarial conformado por los siguientes módulos:

- Orientación psicosocial para el crecimiento y empoderamiento
- Emprendimiento y Autoempleo
- Técnicas de Venta
- Servicio al Cliente
- Bancarización
- Básica Financiera
- Coach de pensamiento neurolingüístico en ventas.

Así mismo, con el fin de promover la oferta de sus servicios a través de las redes sociales, como un componente adicional todos los estudiantes de esta área recibieron un taller de "Marketing en redes sociales para la promoción de servicios y productos en el ámbito local",

para que localmente puedan promocionar sus servicios y aumenten la posibilidad de ingresos.

### ASPECTOS DEL PROCESO FORMATIVO.



“El docente Carlos Julio Mendoza impartiendo el módulo de Emprendimiento y Autoempleo”

En general los temas tratados fueron:

- Introducción - Presentación- Establecimiento de las reglas de juego – El lenguaje asertivo- Definición de política social- Definición de Emprendimiento- Características del emprendedor- Errores típicos de los emprendedores- Concepto de negocio y empresa – Clasificaciones - Sectores Productivos- Actividad Económica- Conozcamos nuestro idioma
- Diagnóstico y Análisis Personal y Familiar- Importancia de la Herramienta- Concepto de Fortaleza, Debilidad, Oportunidad y Amenaza- Diseño de la matriz D.O.F.A - Conozcamos nuestro idioma
- Análisis del contexto- análisis del entorno- concepto de mercado y mercadeo- diferencia de mercado y plaza de mercado- las fuerzas del mercado- demanda y oferta- conozcamos nuestro idioma

## ORIENTACIÓN PSICOSOCIAL PARA EL CRECIMIENTO Y EMPODERAMIENTO



“La docente Yaneth Ruiz impartiendo el módulo de Orientación Psicosocial a sus estudiantes”

Los temas desarrollados en éste módulo fueron los siguientes:

- Crecimiento del ser
- Autoestima
- Trabajo en equipo



## TÉCNICAS DE VENTA





"Estudiantes en clases del Módulo Técnicas de Venta"

De manera específica se enseñaron técnicas y mecanismo de venta de los servicios del área de la construcción ámbito servicio domiciliario. Al término del evento, los participantes estarán en condiciones de aplicar las técnicas y principios para incrementar las ventas, usando un método práctico y confiable, para obtener los resultados esperados.

Con el apoyo de la docente los estudiantes pudieron elaborar parte de su plan de negocio como es la misión, visión, objetivos y antecedentes del negocio tal como puede observarse en la siguiente imagen.



		<b>PLAN DE NEGOCIO</b> Refrimat S.A.S	Versión: 1 Fecha: 10/9/2017	
<b>PRESENTACIÓN PLAN DE NEGOCIO</b>				
Nombre de la Idea de Negocio: Refrimat S.A.S				
Nombre del Emprendedor:		Alexander Jose Domínguez Cerantes		
Nº C.C. o NIT:		1.140.094.808		
Datos del Emprendedor:		Dirección y Barrio: Calle 43 # 33-206 Chupiquira		
		Teléfono: 314.819.6162		
ANTECEDENTES DEL NEGOCIO		La idea surge por la gran demanda en el mercado, y es una oportunidad para salir adelante.		
<b>2. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO</b>				
VISIÓN DEL NEGOCIO		Refrimat se ve como una empresa consolidada en el mercado gracias a la puntualidad, Seriedad y responsabilidad, eficiencia y eficacia del trabajo realizado por parte de la empresa.		
MISIÓN DEL NEGOCIO		Realizar un trabajo íntegro al momento de hacer las instalaciones, mantenimientos de los equipos refrigerantes, generando confianza del trabajo hacia el cliente y brindando precios justos para su mayor satisfacción.		



DESCRIPCIÓN		PROVEEDOR	CANTIDAD A COMPRAR	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mantenedor Cas - una unidad	Almazon Reprocesos	1	130.000	130.000	
Pinzas - Multisempresmetrica	Almazon Reprocesos	1	130.000	130.000	
Pinzas - de acero	Almazon Reprocesos	1	200.000	200.000	
Modelo - soldador	Almazon Reprocesos	1	100.000	100.000	
Pinzas - Solder	Almazon Reprocesos	1	115.000	115.000	
Cable de Herrerías	Almazon Libre	1	110.000	110.000	
Rega - desarmador - 10 piezas	Enlaces - Queda	1	133.750	133.750	
Acero - abridor	Enlaces - Queda	3	18.000	54.000	
Taladro 1/2	Enlaces - Queda	1	250.000	250.000	
Wax expansion 10	Enlaces - Queda	1	28.100	28.100	
Wax expansion 10	Enlaces - Queda	1	17.275	17.275	
Cable - Rinc	Enlaces - Queda	1	14.115	14.115	
				<b>SUB - TOTAL</b>	<b>1.465.150</b>



“El docente John Herrera dictando el módulo de Básica Financiera”

Los temas desarrollados fueron:

- Conceptos básicos de finanzas, contabilidad, costos, presupuesto
- Pasos para hacer un presupuesto; distintas formas de tomar y pagar un crédito;
- Video ilustrativo de cuáles son los componentes más importantes de la planeación de los gastos frente a los ingresos
- Socialización, manejo y actividades con los formatos de “Básica Financiera” (plan de negocio) para el manejo práctico de estos en su vida personal

- Taller grupal manejando casos distintos de presupuesto, cotizaciones, e inventarios para que cada beneficiario tome conciencia de cómo debe realizar paso a paso su propio plan de negocio
- Entrega de los formatos bien presentables, despejar dudas e inquietudes que surgieron en el proceso de la elaboración individual de cada idea de negocio e implementación de los formatos en estos

## PLANES DE NEGOCIO



*“Los estudiantes reflejan orgullo y satisfacción por haber culminado su plan de negocio”*

**Seminario de coach de pensamiento neurolingüístico en ventas y taller de marketing en redes sociales para la promoción de servicios y productos en el ámbito local.**



*“La docente Yaneth Ruiz y los estudiantes atentos en el seminario.”*

Aspectos importantes tratados en ésta charla:

- Concepto de Coach – Pensamiento- Neuro- Lingüística
- Desarrollo Integral Armónico
- Revisar la búsqueda en la consecución de calidad de vida
- Cómo aprovechar nuestras habilidades
- Cómo estimular rendimiento
- Cómo lograr cambio de pensamiento, manejo de emociones y pro-actividad

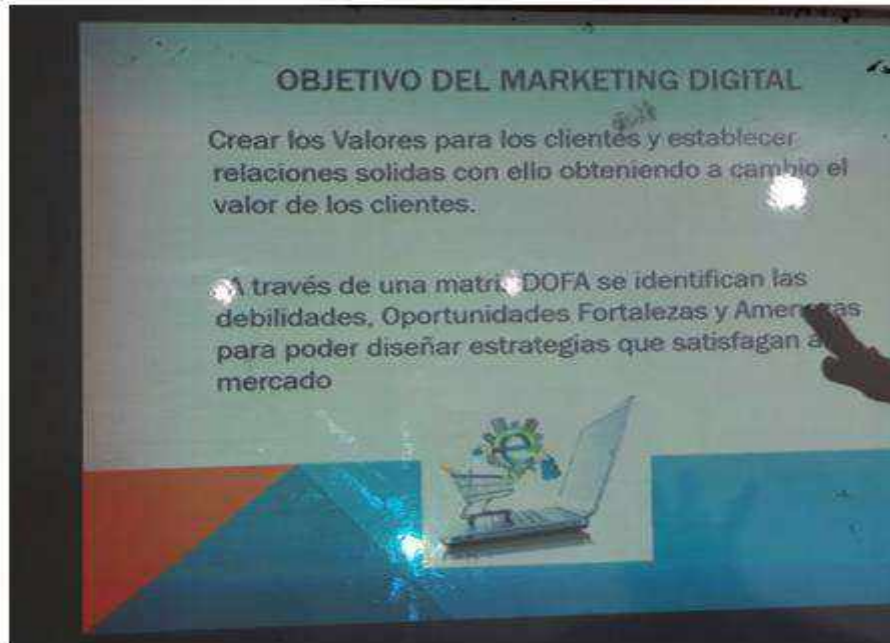
## TALLER DE MARKETING EN REDES SOCIALES PARA LA PROMOCIÓN DE SERVICIOS Y PRODUCTOS EN EL ÁMBITO LOCAL



**“Los estudiantes atentos en el Taller de Marketing”**

Ejes temáticos del taller de Marketing

- Concepto del Marketing Digital
- Objetivo del Marketing Digital
- Manejo de la Matriz DOFA



**“Explicando los objetivos del Marketing Digital”**



**“Los estudiantes emocionados aprendiendo el uso de las redes”**



## **FORTALECIMIENTO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS.**

El cumplimiento de los trescientos (300) participantes al proceso formativo del proyecto, permitió que se cumpliera en su totalidad y a satisfacción todos los componentes en los que se le brindo capacitaciones en: emprendimiento, empoderamiento, técnicas de venta, servicio al cliente, básica financiera, bancarización, y para los hombres se les enseñó el oficio de su escogencia en el área de la construcción, pero no solo compartieron conocimientos relacionados al área, se crearon también vínculos que fortalecieron tanto al proyecto como el ser de estas personas, al ver tantos casos de superación personal. Fue todo un cumulo de experiencias y anécdotas que sucedieron en las aulas de clase, amistades inquebrantables que se crean por el compartir diario, esos casos que las unidades productivas no alcanzarían su valor. Además de la unión familiar que se da como resultado a raíz de la productividad y el sostenimiento producto del fortalecimiento de las unidades tanto de área de la belleza como el de la construcción. Pues gracias a ello se tendrán la manera de generar ingreso abriendo posibilidades de nuevas experiencias, expandiendo los horizontes y visiones futuras siendo un ejemplo para los niños de esos núcleos familiares.

Para la conclusión de esta etapa del proyecto se estipularon varios procesos de los cuales tenían que corresponder cronológicamente para su validez. El primero y uno de los más importantes fue la entrega de los planes de negocio por parte de los estudiantes pues en estos se encontró la necesidad primordial para el posterior fortalecimiento de la unidad productiva entendiéndose esta como la capacidad que posee el individuo para realizar la labor aprendida. El fortalecimiento se debe entender como las herramientas con que cuenta para destacar y desempeñar esos conocimientos.

Es así que se exige haber cursado todo el contenido académico y entregar el proyecto unitario denominado plan de negocio y dándole paso al proceso de conciliación que se hace con el estudiante.

En el segundo proceso el estudiante recibió una adecuada orientación y acompañamiento que le permite fortalecer su unidad productiva en el área de su escogencia conciliación, dado que inicialmente enfoca sus necesidades a la adquisición de productos e insumos y artefactos que pueden conseguir con el trabajo diario o que no son fundamentales para la puesta en marcha de su negocio, además que son de fácil depreciación, por ello lo que realmente necesitan es herramientas estructurales que formalicen su unidad productiva y faciliten su trabajo por lo que aceptan conciliar y firmar un acta donde se muestra lo que para ellos es más útil obtener en estas instancias.

## CONCILIACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA ÁREA DE LA BELLEZA.

En el caso de las mujeres son ciento noventa y ocho (198) de Peluquería y Belleza, una (1) de Masaje y una (1) de Casos Especiales denominada así porque ya cuenta con lava cabeza dado esto se cambió esa herramienta por otras que no tenía como secador y plancha para el cabello.

UNIDAD PRODUCTIVA	CANTIDAD
PELUQUERÍA Y BELLEZA	198
MASAJE	1
CASOS ESPECIALES (YA TIENEN PELUQUERÍA)	1
<b>TOTAL</b>	<b>200</b>

Las ciento noventa y ocho beneficiarias de peluquería y belleza obtuvieron las siguientes herramientas estructurales:

UNIDAD PRODUCTIVA	CONCEPTO	CANTIDAD
<b>PELUQUERIA Y BELLEZA</b>	LAVA CABEZA	1
	SILLA DE PELUQUERIA	1
	ESPEJO	1
	CARRITO GABETERO	1
	VITRINA	1

La beneficiaria de la unidad productiva de Masaje llamada Gloria Malabet, es un caso de admiración y emprendimiento dado que es una mujer que presenta problemas de discapacidad visual, por lo que se le hace muy difícil trabajar con las demás unidades productivas ofertadas en el proyecto. Pero gracias a su esfuerzo, dedicación, entusiasmo y el apoyo brindado por los docentes y directivos pudo potencializar su talento y desempeñar de mejor forma el oficio que escogió como fuente de ingreso.

UNIDAD PRODUCTIVA	CONCEPTO	CANTIDAD
<b>MASAJE</b>	CAMILLA	1
	ESCALERA DE DOS PASOS	1
	MESA AUXILIAR	1
	ESPEJO PEQUEÑO	1
	CARRITO GABETERO	1
	MASAJEADOR INFRAROJO	1
	VITRINA	1

La otra beneficiada correspondiente al Caso Especial llamada: Nelly María Cantillo es una mujer carismática que luchó por adquirir los conocimientos en su oficio, edificando con gran valentía su propio negocio; conociendo este caso al transcurrir las actividades académicas,

se fue situando de manera eficiente en sus metas a corto plazo, lo que resulto que adquiriera un lava cabeza gracias a su esfuerzo y trabajo.

Gracias a la orientación brindada por los docentes expertos en el área, tuvo la capacidad de conciliar con el comité encargado del proceso la obtención de herramientas con las que no contaba que son fundamentales para su oficio, sacándole un provecho mayor a su unidad.

Para ello se reemplaza el lava cabeza por 3 herramientas que se muestran a continuación (secador, Plancha y máquina para motilar), las demás son necesarias para sus objetivos hace mención la estudiante en medio de la conciliación.

UNIDAD PRODUCTIVA	CONCEPTO	CANTIDAD
<b>CASO ESPECIAL</b>	SECADOR PROFESIONAL	1
	PLANCHA PROFESIONAL	1
	MAQUINA PARA MOTILAR	1
	SILLA DE PELUQUERIA	1
	ESPEJO	1
	CARRITO GABETERO	1
	VITRINA	1

### **CONCILIACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA ÁREA DE LA CONSTRUCCIÓN.**

Para el caso de los hombres que son 100 beneficiarios divididos en dos (2) grupos uno de noventa y tres estudiantes (93) y el otro de siete (7), fragmentados de esta forma dado a las circunstancias personales que se le presentaron a siete hombres por lo que se dio su sustitución para que no se viera afectada la población general del objeto contractual del proyecto.

Por esta situación el proceso para el área de la construcción se dilato dado que se realizó y concluyo la formación para el grupo de los noventa y tres (93) con estos se realizó al igual que con las mujeres del área de la belleza, una conciliación donde manifestaron cuales eran las herramientas estructurales que necesitaban principalmente para dar inicio a sus unidades de negocio, para ellos fue fundamental el plan de negocio, debido a que este mecanismo los llevó a centrarse en la maquinaria necesaria que no se conseguiría de manera fácil, dándoles el proyecto la oportunidad de obtenerlas y hacerlas suyas cumpliendo con el contenido académico.

Para este primer grupo y más numeroso las unidades productivas se distribuyeron de la siguiente forma:

UNIDAD PRODUCTIVA	CANTIDAD
ELECTRICIDAD	33
MANTENIMIENTO DE AIRE ACONDICIONADO	37
PINTURA	23
<b>TOTAL</b>	<b>93</b>

Pero además la experticia de algunos estudiantes que facilitaron y guiaron a aquellos que estaban incursionando en el área, junto con los docentes expertos que los llevaron a tomar conciencia de cuales debían ser los elementos de mayor productividad.

Los estudiantes primeramente centraron sus expectativas a elementos que incluso algunos ya tenían en casa, como destornilladores, pinzas, cables, palustre etc. No fijándose en elementos de cuidado personal como las botas o herramientas que les ayuden a generar fuentes de empleo y sustento económico como la hidro-lavadora o el compresor.

De esa forma los estudiantes conciliaron recibiendo las unidades que a continuación se detallan:

- La unidad de Electricidad conciliada con 33 hombres.

ELECTRICIDAD		
Nº	CONCEPTO	CANTIDAD
1	Botas Dieléctricas	1
2	Almádana de 3 libras	1
3	Cinzel de ¾ con protección	1
4	Nivel Laser	1
5	Flexo metro	1
6	Juego de destornilladores con protección para electricidad aislados.	1
7	Corta frio con protección aislada.	1
8	Alicate universal para electricidad	1
9	Martillo	1
10	Exacto	1
11	Pinza de punta doblada	1
12	Llave de expansión de 12"	1
13	Segueta	1
14	Juego de destornillador	1
15	Sonda canal eléctrica	1
16	Juego de pinzas	1
17	Caja porta herramientas	1
18	Pinza Voltiamperimetrica Digital	1

19	Pulidora de 900w – 1200 rpm	1
20	Taladro percutor de media	1
21	Cautín	1
22	Destornillador Tester digital.	1

- La unidad de Mantenimiento de Aires Acondicionados conciliado con 37 hombres.

MANTENIMIENTO DE AIRE ACONDICIONADO		
Nº	CONCEPTO	CANTIDAD
1	Manómetro R22 – 410 uniwell	1
2	Pinza voltiamperimetrica con medidor de microfaradio hasta 100	1
3	Bomba de Vacío 2,5 cfm	1
4	Hidro lavadora	1
5	Boquilla para Soldar Uniwell	1
6	Caja porta herramientas	1

- La unidad de pintura conciliada con 23 hombres.

PINTURA		
Nº	CONCEPTO	CANTIDAD
1	Par de Botas	1
2	Casco	1
3	Gafas	1
4	Guantes de Látex	1
5	Overol	1
6	Juego de destornilladores	1
7	Juego de pinzas	1
8	Taladro percutor de media	1
9	Pulidora 900w – 1200 rpm	1
10	Nivel	1
11	Flexo metro	1
12	Juego de Brocas	1
13	Segueta	1
14	Caja porta Herramientas	1
15	Compresor eléctrico	1
16	Pistola de pintar	1
17	Espátula de 2”	1
18	Espátula de 4”	1
19	Llana de estuco	1
20	Veteador de madera mediano	1
21	Escalera 5 pasos	1
22	Brocha de 2 “	1
23	Brocha 4”	1

24	Rodillo	1
----	---------	---

Para el caso de los siete hombres que asumieron el reto de capacitarse en su oficio, ellos firmaron el acta de conciliación después de haber culminado el proceso de capacitaciones académicas mostrando como resultado las siguientes unidades escogidas:

UNIDAD PRODUCTIVA	CANTIDAD
ELECTRICIDAD	03
MANTENIMIENTO DE AIRE ACONDICIONADO	04
<b>TOTAL</b>	<b>07</b>

Como los docentes y el enfoque fue el mismo que el de los noventa y tres (93), y dada la orientación y necesidades básicas similares, ellos decidieron escoger las mismas unidades productivas en electricidad y Mantenimiento de Aire del grupo anterior.

**COMITÉ DE COMPRA**

Después de conciliar con los estudiantes y saber las necesidades de los beneficiarios, se realizó el comité de compra donde seleccionó el garante para la adquisición de todas las unidades de negocio.

**ENTREGA DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS.**

Después de haber realizado la conciliación para que fortalecieran sus unidades productivas y se creará el comité para realizar las compras y se velará que las trescientas (300) unidades fueran recibidas en las fechas estipuladas. Se hizo entrega de doscientas noventa y tres (293) unidades.



“Beneficiarias del proyecto mi negocio recibiendo su unidad”

Partiendo de lo anterior para el caso de los hombres las unidades productivas fueron entregadas a cabalidad, con excepción del grupo de los siete (7) estudiantes que remplazaron a los desertores. A este grupo su proceso fue más tardío, dado que sus jornadas académicas terminaron después de haber culminado la formación del grupo de los noventa y tres (93) estudiantes iniciales del área de la construcción, retrasando el proceso de conciliación siendo esta posterior a la fecha de culminación de las actividades académicas del grupo de los siete (7)., luego de haber realizado todas las fases que conllevan a la entrega de las unidades de negocio, cumpliendo así el protocolo establecido, se hace entrega de las unidades restantes para completar los cien (100) beneficiados, Establecido en el contrato del convenio N° 012017000550.



**“Estudiantes del área de la construcción recibiendo sus unidades productivas”**

Para el caso de las beneficiarias del área de la belleza, se realizó una alianza estratégica con el proveedor, donde dispuso un espacio para que las estudiantes fueran a buscar su unidad productiva, bajo un cronograma de entrega de aproximadamente cinco (5) estudiantes diarias.

Terminando así todo un proceso integral para el fortalecimiento de unidades productivas y dejando en manos de los trescientos (300) beneficiarios la posibilidad de generar ingresos sostenibles para sus viviendas. Todo una puesta en marcha de grandes objetivos ya cumplidos.

## SEGUIMIENTO Y MONITOREO DE LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO MI NEGOCIO EN CASA

Habiendo realizado la formación académica y entregado todas las unidades a los 300 participantes, se realizó seguimiento y el monitoreo del funcionamiento de las unidades productivas a través de visitas domiciliarias.

Esta etapa fue fijada bajo unos parámetros estadísticos, en el cual consiste en el manejo de la fórmula muestral, el cual nos indica el número de personas a visitar sin afectar los resultados generales, es decir se tomó una parte de la población en el cuál se puede ver el comportamiento del universo de la población.

El cálculo del tamaño de la muestra es el siguiente:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N - 1)) + k^2 * p * q}$$

**N:** es el tamaño de la población o universo (número total de posibles encuestados).

**K:** es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos.

El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos: un 95,5 % de confianza es lo mismo que decir que nos podemos equivocar con una probabilidad del 4,5%.

### Los valores k más utilizados y sus niveles de confianza son:

La comodidad que proporciona, tanto para el encuestador como para el encuestado, hacen que este método sea muy atractivo.

K	1,15	1,28	1,44	1,65	1,96	2	2,58
Nivel de confianza	75%	80%	85%	90%	95%	95,5%	99%

Esta tabla estipula mediante decimales el porcentaje equivalentes de su valor.

**e:** es el error muestral deseado.

Es la diferencia que puede haber entre el resultado que obtenemos preguntando a una muestra de la población y el que obtendríamos si preguntáramos al total de ella.

Dado lo anterior los valores de las variables para obtener el tamaño de la muestras que se utilizó para realizar el seguimiento a las personas beneficiadas del proyecto “Mi Negocio En



Casa 2017” se especifican a continuación, se realizó bajo en parámetro de dos grupos poblacionales hombres y mujeres dado que son tipos de población con características distintas y con una formación no similares.

### Hombres

- N:  Total población de estudio
- k:  Equivale al 90% de nivel de confianza
- e:  % Margen de error
- p:  Equivale al 80% de la población con características similares
- q:  Equivale al 20% de la población con características no similares
- 

n:  El tamaño de la muestra para hacerle el seguimiento

### Mujeres

- N:  Total población de estudio
- k:  Equivale al 90% de nivel de confianza
- e:  % Margen de error
- p:  Equivale al 80% de la población con características similares
- q:  Equivale al 20% de la población con características no similares
- 

n:  El tamaño de la muestra para hacerle el seguimiento

El resultado de la muestra arrojó en hacerle seguimiento a 31 hombres y 36 mujeres, para este proceso se creó un formato con el cual los encargados de la labor realizaban una serie de preguntas y observaban si realmente la unidad productiva estaba o no en funcionamiento, además se podía observar el impacto social del proyecto.

### Cronograma general de seguimiento. – área de la belleza.

CRONOGRAMA DE VISITAS PARA EL SEGUIMIENTO DE LAS BENEFICIARIAS PROYEC MI NEGOCIO EN CASA.								
DÍA 1	MAÑANA	VISITAS	DÍA 2	MAÑANA	VISITAS	DÍA 3	MAÑANA	VISITAS
Lunes 21/11/2017	08:00 - 08:40	1	Martes 22/11/2017	08:00 - 08:40	1	Miércoles 23/11/2017	08:00 - 08:40	1
	09:40 - 10:20	2		09:40 - 10:20	2		09:40 - 10:20	2
	11:20 - 12:00	3		11:20 - 12:00	3		11:20 - 12:00	3
	ALMUERZO	ALMUERZO		ALMUERZO	ALMUERZO		ALMUERZO	ALMUERZO
	01:00 - 01:40	4		01:00 - 01:40	4		01:00 - 01:40	4
	02:40 - 03:20	5		02:40 - 03:20	5		02:40 - 03:20	5
	04:20 - 05:20	6		04:20 - 05:20	6		04:20 - 05:20	6
05:21 - 06:00	ENTREGA	05:21 - 06:00	ENTREGA	05:21 - 06:00	ENTREGA			

Las mujeres visitadas se muestran a continuación en dos (2) rutas distintas:

CRONOGRAMA DE VISITAS - PROCESO DE SEGUIMIENTO A LAS BENEFICIARIAS DEL PROYECTO MI NEGOCIO EN CASA (RUTA 1)						
Nº	NOMBRE	CEDULA	TELEFONO	DIRECCIÓN	BARRIO	FECHA DE VISITA
1	ROSARIO MARGARITA CARO ARROYO	32791771	3177550872	CRA 15D DIAG 74C 52	LA ESMERALDA	21 de Noviembre
2	PEGGY MARIA ARIZA ROZO	32878808	3045992926	CARRERA 25 N° 115 - 56	LA PRADERA	
3	DALGIS BEATRIZ PICO BOCANEGRA	1129500538	3003087754	CR 1D 738 - 38	LIPAYA	
4	CAROL PATRICIA CORCHO LOPEZ	22746507	3016446354	CR 13 N° 73C -28 /APT 1	LA ESMERALDA	
5	DEISI DEL CARMEN MALDONADO CANTILLO	22622706	3004516989	CRA 44 59-41	BOSTON	
6	DELVIS MARY VALIENTE RODRIGUEZ	22741691	3012817091	DIAG 74C 15-59	LA ESMERALDA	
7	DONADIS DEL CARMEN JIMENEZ FUENTES	32895409	3006055647	CALLE 85B N° 9M - 47	EVARISTO SORDIS	22 de Noviembre
8	KAREN MARGARITA LEIVA CERPA	1129502787	3526822 - 3144839963	CALLE 77B N° 21B - 152	LA MANGA	
9	JOSSELIN JIMENEZ MUÑOZ	55248174	3017941551 - 3005448046	CARRERA 13 N° 85A - 38	CIUDAD MODESTO	
10	MILENA JUDITH CUETO MANOTAS	22532214	3103545177 - 3148926906	CALLE 85B 9M-57	EVARISTO SORDIS	
11	YAQUELIN GREGORIA QUINTERO PHILLIPS	32795174	3012657115	CALLE 73C N°6A - 40	EL BOSQUE	
12	VIANIS ESTER GOMEZ AYALA	1143224628	3202189832	CLL 97 8C 13	LAS MALVINAS	
13	AUVIS JOHANA GOMEZ OSPINO	1010067814	3043324728	CL 98C 2D-69 TORRIS A PTD 502	LAS GARDENIAS	23 de Noviembre
14	ROSA DEL CARMEN MENDEZ MARTINEZ	22463447	3008604923	CL 98C 2D 69 C/ 7 T10 A A 301	LAS GARDENIAS	
15	NATHALI LOPEZ GIRALDO	33297615	3135668812 - 3135940482	calle 98c #1e - 225 conjunto 9 torre 17 apto 201	LAS GARDENIAS	
16	GLORIA VANESSA HENAO LUJANA	33352917	3015758774	CALLE 98C N° 2D - 69	LAS GARDENIAS	
17	ADRIANA ACEVEDO VAUSA	1140896113	3015022169	CARRERA 10 N° 05 - 30	SAN MARTIN LA PLAYA	
18	DOLIS MARIA HURTA DO ROCHA	32944127	3002972219	CALLE 20 N° 17 - 62	ADELITA DE CHAR	

 <b>CRONOGRAMA DE VISITAS - PROCESO DE SEGUIMIENTO A LAS BENEFICIARIAS DEL PROYECTO MI NEGOCIO EN CASA (RUTA 2)</b>  						
Nº	NOMBRE	CEDULA	TELEFONO	DIRECCIÓN	BARRIO	FECHA DE VISITA
1	YENNY DE JESUS HERNANDEZ LOPEZ	1085225293	3017211666	CRA 1 J 45 55	CIUDADELA 20 D EJULIO	21 DE NOVIEMBRE
2	ANA LUISA VILLALBA CURA	32705168	3016992397	CARRERA 3D Nº 45G - 24	CIUDADELA 20 DE JULIO	
3	YANET CECILIA MELENDEZ HERNANDEZ	32684863	3005202922	CRA 7C 48 69 AP 1	SANTUARIO	
4	TATIANA BERRIO ARIAS	1007278150	3012710485	CRA 27 N 82F 17 (4PM)	POR FIN	
5	AURA MARIA GUZMAN BARRIOS	45584264	3226393652	CR 13A 45C - 118	LA VICTORIA	
6	JACQUELINE MARINA MORA URBINA	32707320	3002991642 - 3627150	CRA 13C 45C1-28	LA VICTORIA	
7	VIVETH MARIA SUAREZ ALVAREZ	32784305	3012801564	CRA 8C 45B 72	SANTUARIO (AM)	23 DE NOVIEMBRE
8	JEIDY DEL SOCORRO CONTRERAS BARRIOS	64894163	3204127 - 3126175994	CARRERA 7C Nº 46 - 03	SANTUARIO (PM)	
9	MARIA ISABEL MITOLA PARGA	1140884259	3006849158	CALLE 24A Nº 38C-90	LAS MARGARITAS-SOLEDAD (AM)	
10	SUGEYDIS ARAQUE MOLINARES	22504857	3173957918	CL1407B 15	MAGDALENA (AM)	
11	ELIZABETH MARIA FRAGOZO RAMIREZ	57412547	3014137254	CR 2 #35-35 CS 7	GALAN	
12	YARLIN PIÑERES VISBAL	22644595	3046363039 - 3745570	CALLE 17F Nº 6A - 51	SIMON BOLIVAR	
13	DEIRYS ELENA NAVARRO URINA	32882701	3016141830	CL 208 84-20	LAS FLORES	22 DE NOVIEMBRE
14	LAURA DAYANA CABARCAS SANCHEZ	1002094547	3008893586	CALLE 109 Nº 90-46	LAS FLORES	
15	MILENA ESTHER CANTILLO HERRERA	1046594378	3007528091	KRB 60-02	EL BOSQUE	
16	IRLENES DEL CARMEN BARRIOS PADILLA	32889988	3107373025	CALLE 109 Nº 91 - 43	LAS FLORES	
17	NAHILEEN NUJED NIETO MACIAS	1140858882	3114244516	CALLE 47 Nº 90 - 115	CHUQUINQUIRA	
18	NUBIA ISABEL ROMERO	22365709	3176197008	CALLE 12C Nº 07 - 304	LA PLAYA	



Seguimiento y visita domiciliaria a una de las beneficiarias del proyecto



Seguimiento y visita domiciliaria a una de las beneficiarias del proyecto

## CRONOGRAMA GENERAL DE SEGUIMIENTO – ÁREA DE LA CONSTRUCCIÓN

<b>CRONOGRAMA DE SEGUIMIENTO DE LOS BENEFICIARIAS PROYEC MI NEGOCIO EN CASA - CONSTRUCCIÓN</b>					
<b>DÍA 1</b>	<b>MAÑANA</b>	<b>VISITAS</b>	<b>DÍA 2</b>	<b>MAÑANA</b>	<b>VISITAS</b>
Lunes 21/11/2017	08:00 - 08:40	3	Martes 22/11/2017	08:00 - 08:40	3
	09:40 - 10:20	3		09:40 - 10:20	3
	11:20 - 12:00	3		11:20 - 12:00	3
	ALMUERZO	ALMUERZO		ALMUERZO	ALMUERZO
	01:00 - 01:40	3		01:00 - 01:40	3
	02:40 - 03:20	3		02:40 - 03:20	3
	04:20 - 05:20	1		04:20 - 05:20	Resumen General del proceso
	05:21 - 06:00	ENTREGA		05:21 - 06:00	ENTREGA

Como el servicio que prestan los beneficiarios del área de la construcción (toderos ) lo realizan en las residencias de sus clientes, se acordaron citas con ellos para el proceso de seguimiento donde ellos cuentan sus experiencias luego del proceso de certificación y dotación, se verifica que estén funcionando con la unidad productiva y se toma registro de todo el proceso.

Para el seguimiento de los hombres la profesional que estuvo a cargo del proceso fue la Psicóloga Lola Faustina Peñaranda una mujer con gran experiencia en proyectos sociales y manejo de grupos vulnerables. (Ver Anexo N° 12: Hoja de Vida del personal para la etapa seguimiento)



Resultados obtenidos de las visitas realizadas a las estudiantes del proyecto mi negocio en casa.

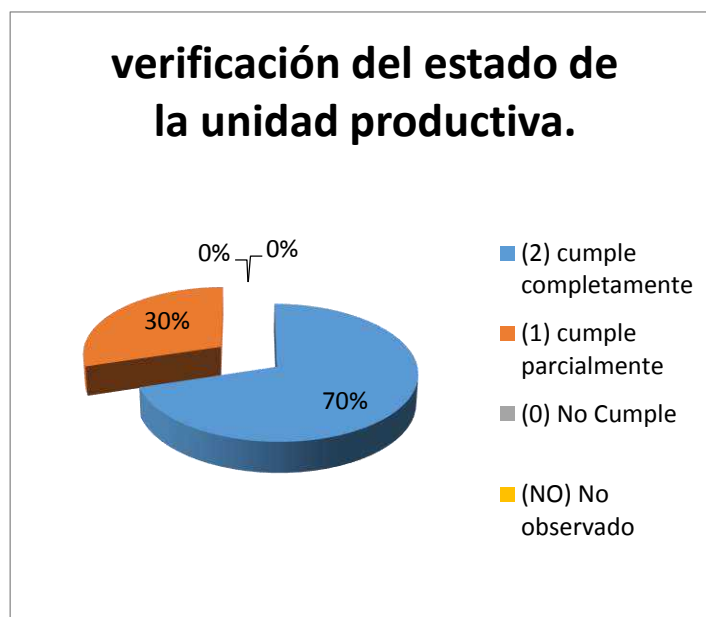
La verificación de la existencia de la unidad productiva de las beneficiarias arrojó que 100% de las egresadas del proyecto tiene en existencia la unidad productiva.

<b>Pregunta N° 1</b>			
verificación de la existencia de la unidad productiva			
(2) cumple completamente	(1) cumple parcialmente	(0) No Cumple	(NO) No observado
<b>36</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>



Para el proceso de verificación del estado de funcionamiento de la unidad productiva arrojó que el 70% de la población trabaja con todas las herramientas estructurales con las que se le doto durante el proyecto, cumpliendo así con la verificación de los equipos. El otro 30% aún no están trabajando con todas las herramientas, según lo observado es porque no tienen instalado algunos equipos como se evidenció en algunos casos con el lava cabeza, por lo que se califica que cumple parcialmente.

<b>Pregunta N° 2</b>			
Verificación del estado de funcionamiento la unidad productiva			
(2) cumple completamente	(1) cumple parcialmente	(0) No Cumple	(NO) No observado
<b>25</b>	<b>11</b>	<b>0</b>	<b>0</b>



Según el seguimiento realizado a las mujeres, arrojó la siguiente información: un 70% menciona estar muy de acuerdo con que ha mejorado los ingresos financieros; el otro 27% está de acuerdo que ha mejorado los ingresos económicos y hay un 3% que le es indiferente.

<b>Pregunta N° 3</b>				
¿Usted considera que ha mejorado sustancialmente los ingresos en su hogar?				
Muy de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
<b>25</b>	<b>10</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

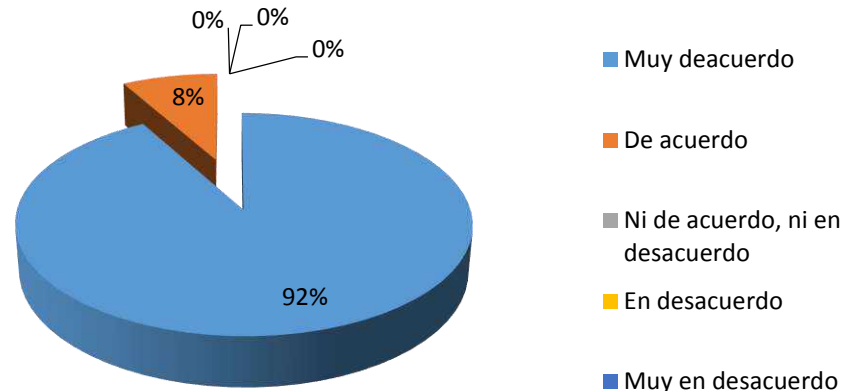


La pregunta arroja un resultado alentador y demuestra la el gran impacto obtenido, dado que el 92% menciona haberle servido la formación académica para obtención de ingresos económico y el otro porcentaje es del 8% que está de acuerdo.

Pregunta N° 4				
Cree usted que la formación obtenida en el proyecto mi negocio en casa le ha ayudado para obtener más ingresos económicos.				
Muy de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
<b>33</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

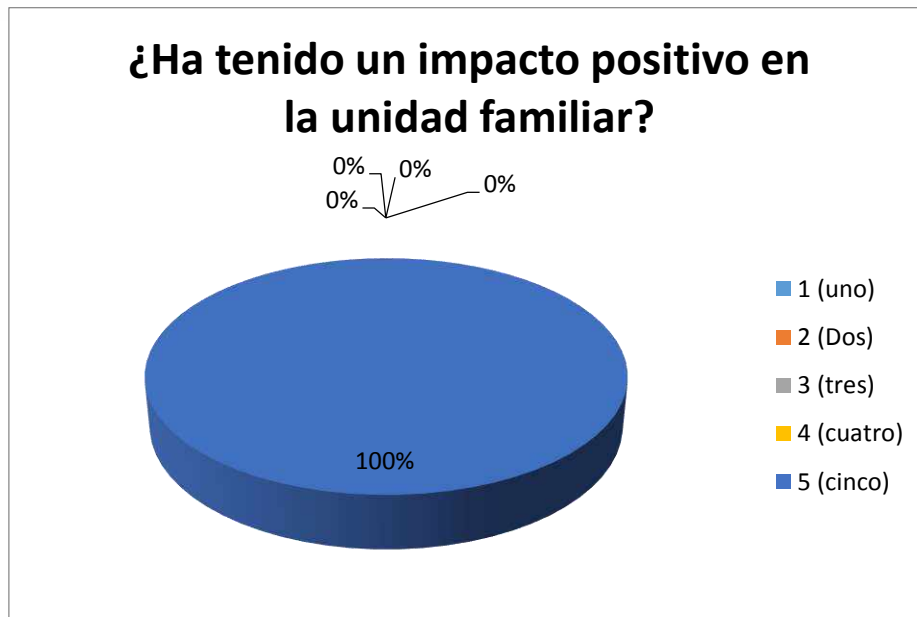


## ¿Cree usted que la formación obtenida ha ayudado para obtener más ingresos?



Este tipo de preguntas de calificación del 1 al 5, muestra que el proyecto tuvo un impacto positivo para la unidad familiar dado que el resultado obtenido es de un 100% y esto es gracias a que hay un ingreso extra en el hogar.

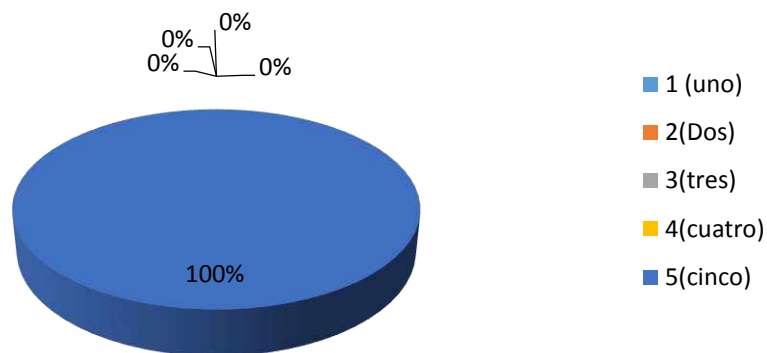
Pregunta N° 5				
Ha tenido un impacto positivo en la unidad familiar				
1 (uno)	2 (Dos)	3 (tres)	4 (cuatro)	5 (cinco)
0	0	0	0	36



Para la pregunta que si tienen más posibilidad de mercadear los productos y fidelizar a los clientes ya teniendo la capacitación y la unidad productiva el resultado que nos arroja el seguimiento fue que el 100% de la población está de acuerdo con esa afirmación.

<b>Pregunta N° 6</b>				
¿Tiene más posibilidades de mercadear sus productos, fidelizar a los clientes, aprender y aplicar nuevas tendencias?				
1 (uno)	2(Dos)	3(tres)	4(cuatro)	5(cinco)
<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>36</b>

**¿Tiene más posibilidad de mercadear sus productos, fidelizar a los clientes, aprender y aplicar nuevas tendencias?**



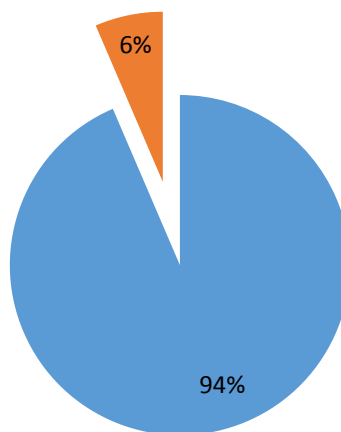
**TABULACIÓN SEGUIMIENTO ÁREA DE LA CONSTRUCCIÓN.**

La verificación de la existencia de la unidad productiva de los beneficiarios muestra que un 94% poseen la unidad productiva, el otro 6% manifiesta tenerla pero no en uso.

Pregunta N° 1			
verificación de la existencia de la unidad productiva			
(2) cumple completamente	(1) cumple parcialmente	(0) No Cumple	(NO) No observado
29	2		

### verificación de la existencia de la unidad productiva

■ (2) cumple completamente    ■ (1) cumple parcialmente  
■ (0) No Cumple    ■ (NO) No observado



Para el proceso de verificación del estado de funcionamiento de la unidad productiva que se les hizo a los beneficiarios, arrojo que el 94% de la población trabaja con todas las herramientas estructurales con las que se le doto por lo que cumple completamente en la verificación y el otro 6% aún no están trabajando con todas las herramientas, en la mayoría según lo expresado es porque no les ha salido un trabajo donde puedan utilizarlas todas.

Pregunta N° 2			
Verificación del estado de la unidad productiva			
(2) cumple completamente	(1) cumple parcialmente	(0) No Cumple	(NO) No observado
29	2		

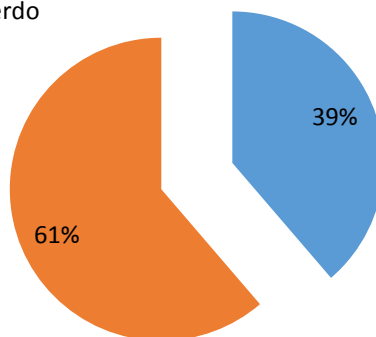


Según el seguimiento realizado a los Hombres, arrojó la siguiente información: un 61% menciona estar muy de acuerdo con que ha mejorado los ingresos financieros; el otro 39% está de acuerdo que ha mejorado los ingresos económicos, analizando esto ellos son conscientes que tuvieron una gran oportunidad para hacer dinero, por lo que se ve reflejado.

Pregunta N° 3				
¿Usted considera que ha mejorado sustancialmente los ingresos en su hogar?				
Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
12	19			

## ¿Ha mejorado sustancialmente los ingresos en su hogar?

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Muy en desacuerdo



La pregunta No 4 muestra un resultado alentador y demuestra el gran impacto obtenido, dado que el 52% menciona haberle ayudado la formación académica para obtención de ingresos económico y el otro porcentaje es del 48% que está de acuerdo.

Pregunta N° 4				
Cree usted que la formación obtenida en el proyecto mi negocio en casa le ha ayudado para obtener más ingresos económicos.				
Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
16	15			

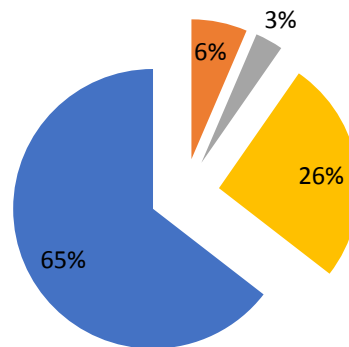


Este tipo de preguntas, nos muestra que el proyecto ha tenido un impacto positivo para la unidad familiar dado que los resultado mencionan un 65% de la población considera que ha tenido un impacto positivo, el 26% que ha sido bueno para la unión familiar, el 6% le es indiferente y el 3% que no ha tenido un gran impacto.

Pregunta N° 5				
Ha tenido un impacto positivo en la unidad familiar				
1 (uno)	2 (Dos)	3 (tres)	4 (cuatro)	5 (cinco)
	2	1	8	20

## ¿Ha tenido un impacto positivo en la unidad familiar?

■ 1 (uno)  
 ■ 2 (Dos)  
 ■ 3 (tres)  
 ■ 4 (cuatro)  
 ■ 5 (cinco)



Para esta pregunta que si: ¿Tienen más posibilidad de mercadear los productos y fidelizar a los clientes ya teniendo las capacitaciones y la unidad productiva? el seguimiento nos arroja que el 45% de la población tiene una respuesta muy positiva, el otro 39% tiene una calificación buena, el 13% le es indiferente y el 3% restante dice que no le parece.

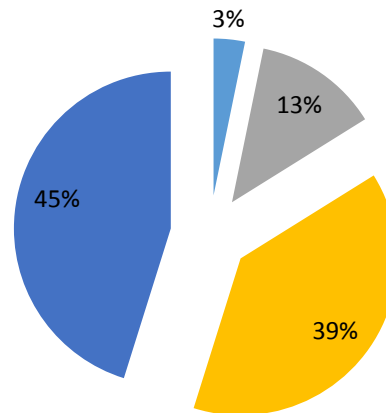
Podemos sacar una conclusión en términos generales que las personas tienen conciencia del aprendizaje que se les ofreció y pueden obtener ingresos económicos a raíz de esta oportunidad así como lo refleja la mayoría de la población.

Pregunta N° 6				
¿Tiene más posibilidades de mercadear sus productos, fidelizar a los clientes, aprender y aplicar nuevas tendencias?				
1(unos)	2(Dos)	3(tres)	4(cuatro)	5(cinco)
1		4	12	14



## ¿Tiene mas posibilidad de mercadear sus productos?

■ 1(unos) ■ 2(Dos) ■ 3(tres) ■ 4(cuatro) ■ 5(cinco)



### CLAUSURA PROYECTO “MI NEGOCIO EN CASA 2017”.

Ya cumpliendo con todos los objetivos fundamentales del proyecto como es la formación y la entrega de unidades productivas se procedió a realizar ceremonia final donde se les entrego su certificación un símbolo al conocimiento obtenido, al esfuerzo, la dedicación y el empeño que le colocaron para hacer realidad sus metas, además de la obtención de sus las herramientas estructurales que les permitirá trabajar de inmediato gracias a la combinación de ideas de emprendimiento productivo y el aprendizaje significativo.





### 1.2.2 Unidad de Apoyo al Empresario

La Unidad de Apoyo al Empresario, en convenio con la Universidad Simón Bolívar, busca fomentar el emprendimiento, el desarrollo empresarial y el fortalecimiento de habilidades administrativas mediante el desarrollo de procesos de formación, asesoría, mentoría y aceleración empresarial. Ofrece servicios permanentes, gratuitos y abiertos a cualquier ciudadano que quiera fortalecer su unidad productiva o empezar una idea de negocio. Este proyecto contempla tres componentes: contacto, formación y acompañamiento. Los siguientes son los avances con corte al 15 de agosto del presente año por componente:

Beneficiarios	Número de empresarios Proyectados	Avance/Cumplimiento
Empresarios participan en procesos de promoción de microcréditos y desarrollo de actividades de formación.	5.000	5.360 empresarios (100% de cumplimiento)
Mentorías: Empresarios que participan en procesos de mentoría y aceleración empresarial	21	21 empresarios mentorados (100% de cumplimiento)
Mentorías: Empresarios que participan en procesos de innovación abierta basado en el uso de tecnologías convergentes	10	10 empresarios mentorados (100% de cumplimiento)
Empresarios asesorados	500	531 empresarios asesorados (100 % de cumplimiento)

#### Formación

El objetivo principal del componente de formación está centrado en: ejecutar un proceso de capacitación, asesoría y mentoría a empresarios usando metodologías tales como Small Business Development Center (SBDC), Business Model Canvas, Lean Start-up y, Design Thinking para el fortalecimiento de sus competencias en: emprendimiento, buenas prácticas empresariales y manejo financiero.

A continuación, se desagregaron las condiciones demográficas de los 4.133 ciudadanos capacitados de la siguiente forma:

Localidad	Cantidad	Porcentaje
Localidad Riomar	2267	42,3%
Localidad Norte Centro Histórico	395	7,4%
Localidad Sur Oriente	150	2,8%
Localidad Sur Occidente	1615	30,1%
Localidad Metropolitana	933	17,4%
<b>Total</b>	<b>5.360</b>	<b>100,00%</b>

Sexo	Porcentaje
Hombre	29%
Mujer	71%
<b>Total</b>	<b>100%</b>



*Capacitación en Proyecto de Vida – Mercadeo y Ventas*



*Capacitación en Mercadeo y Ventas, aspectos legales*



**Capacitación en Finanzas – Formalización (Cámara de Comercio)**

Mentorías: Quilla Innova – Probeta

Convocatoria Quilla Innova

Esta estrategia fue diseñada para apoyar la consolidación de negocios innovadores y con potencial de crecimiento, consiste en un programa de mentorías a través del cual emprendedores y empresas pasan por un proceso de acompañamiento integral orientado al logro metas específicas y al desarrollo de las habilidades necesarias para el crecimiento sostenible de sus organizaciones.

Para vincular a la población participante se ha realizó una convocatoria pública a través de redes sociales.

La inscripción se habilitó desde el 18 de abril de 2017 hasta el 05 de mayo de 2017.



**Nota: Piezas gráficas publicitarias**

Así mismo, se llevó a cabo el proceso de difusión de las convocatorias *Quilla Innova* y *Probeta* mediante una estrategia de comunicaciones que contempló producción de piezas gráficas publicitarias para ser entregadas en sitios de interés, socialización en medios de comunicación tanto escrita como televisivo, correos masivos, redes sociales y reuniones de socialización con grupos de interés.

En total, para participar en Quilla Innova se inscribieron 237 equipos a partir del cual se realizó la verificación de requisitos mínimos por tres mentores expertos, quienes entregaron una lista de 221 equipos que cumplían los requisitos mínimos exigidos. Este listado se publicó en la página web: [www.macondolab.com](http://www.macondolab.com).

Acorde a los términos de referencia, a cada uno de los preseleccionados se le envió la plantilla PowerPoint que debieron diligenciar para la presentación del pitch. De los equipos preseleccionados, se presentaron 108 grupos al proceso de evaluación. Este proceso evaluativo se realizó a través de un pitch en un tiempo estimado de máximo 5 minutos. El panel estuvo conformado por tres jurados con experiencia en los diferentes

Aspectos contemplados en el formulario de inscripción y en la plantilla, los cuales consignaron su calificación en el formato de criterios de evaluación.



**Proceso de evaluación en el marco de la convocatoria QUILLA INNOVA**

Los siguientes resultados se publicaron en la página web de MacondoLab, redes sociales y medios de comunicación locales.



En el proceso de mentoría y aceleración empresarial se realizó un diagnóstico de las necesidades digitales en las iniciativas beneficiarias del programa Quilla Innova, a partir del cual se tomaron las decisiones del tipo de transformación digital y de diseño de cada iniciativa.

En este sentido, a cada iniciativa se le diseñó una página web que cumpliera las siguientes características:

- Mantener información clara sobre su propuesta de valor.
- Videos o fotos de los productos o servicios ofrecidos
- Para algunos casos que pudieran realizar comercio electrónico e información precisa de dónde ubicarlos.
- Reseña histórica de la empresa Información de contacto

A continuación, se detallan los dominios de cada una de las iniciativas:

Iniciativa	Página Web
Cacau	<a href="http://www.cacaucolombia.com">www.cacaucolombia.com</a>
Bendito Arroz	<a href="http://www.benditoarroz.com">www.benditoarroz.com</a>
Industrias Yaly	<a href="http://www.industriasyali.com">www.industriasyali.com</a>
Proyecto Turístico Río Magdalena	<a href="http://www.embarcacionlamita.com">www.embarcacionlamita.com</a>
Corozo Sport	<a href="http://www.corozocolombia.com">www.corozocolombia.com</a>
Jackie Foods	<a href="http://www.jackiefoods.com">www.jackiefoods.com</a>
Legend	<a href="http://www.soylegend.com">www.soylegend.com</a>
Castela Boutique	<a href="http://www.castelaboutique.com">www.castelaboutique.com</a>
Pijamas by Maria Alejandra Acosta	<a href="http://www.marialejandraacosta.com">www.marialejandraacosta.com</a>
Robotikids	<a href="http://www.robotikids.co">www.robotikids.co</a>

Por otra parte, con el fin de mejorar los procesos de mercadeo y venta a las recibieron transformación de imagen corporativa, tal como se detalla seguidamente:

**Cacau Colombia:** Se le diseñó y entregó: pendón, página web, tarjetas de presentación, empaque.



*Imagen de diseño empaque CACAU*

**Industrias Yali:** Con esta iniciativa se realizó una transformación de la imagen corporativa, a través de tarjetas de presentación, aviso publicitario para la infraestructura física del negocio, pendón y hojas membreadas, tarjetas de presentación, pagina web. Tal como se evidencia a continuación:



*Logo y pendón*

**Corozo:** A esta iniciativa se le rediseñó su imagen corporativa, a través de logo, tarjetas de presentación y pendón, pagina web.



*Logo y tarjeta de presentación*

**Legend:** Con esta iniciativa se validó comercialmente los diseños que venía utilizando la marca, los cuales fueron aprobados por que transmiten un concepto de claro de su propuesta de valor. Se le entregó:





*Tarjetas de presentación*



**Proyecto Turístico Rio Magdalena:** Esta empresa se le diseñó desde el principio su imagen corporativa y se le entregaron las piezas necesarias para su desarrollo de actividad comercial.



*Tarjetas de presentación*



**Flayer**

El día 09 de agosto de 2017 se realizó la clausura de la primera versión de Quilla Innova en el auditorio Los Fundadores de la Universidad Simón Bolívar, donde se mostraron los resultados y productos de este importante proceso.



**Clausura de la primera versión de Quilla Innova**

Así mismo, el 31 de julio del 2017 se dio apertura a la segunda convocatoria de Quilla Innova, a través de la página web [www.macondolab.com](http://www.macondolab.com), la cual continúa con la misma dinámica y metodología del primer proceso. Contempló producción de la pieza gráfica publicitaria para ser entregadas en sitios de interés, socialización en medios de comunicación tanto escrita como televisión, redes sociales y reuniones de socialización con grupos de interés.



**Socialización y convocatoria por medio de redes sociales**



**Socialización y convocatoria a través de medios de comunicación (socializan empresarios selecciones QUILLA INNOVA II)**

Los siguientes fueron los seleccionados con sus respectivos dominios:

Iniciativa	Página Web
Inspección Profesional Inmobiliaria	<a href="http://www.inspeccionprofesionalinmobiliaria.com">www.inspeccionprofesionalinmobiliaria.com</a>
Fuller	<a href="http://www.agenciafuller.com">www.agenciafuller.com</a>
Elegance	<a href="http://www.elegancebyalejandrodelarosa.com">www.elegancebyalejandrodelarosa.com</a>
Paralisis Teatral	<a href="http://www.paralisis-teatral.co">www.paralisis-teatral.co</a>
Vive el Río	<a href="http://www.taqsas.com">www.taqsas.com</a>
Curtiembres Búfalo	<a href="http://www.fundacionjovenesdepazporcolombia.org">www.fundacionjovenesdepazporcolombia.org</a>
Chicoco	<a href="http://www.productos-de-la-palmachicoco.negocio.site/">www.productos-de-la-palmachicoco.negocio.site/</a>
Agroindustrias Colombia	<a href="http://www.agroindustriassas.com">www.agroindustriassas.com</a>
Ecolanding	<a href="http://www.ecolanding.co">www.ecolanding.co</a>
Disfruta	<a href="http://www.disfrutaaarreglos.com">www.disfrutaaarreglos.com</a>

**AGROINDUSTRIA COLOMBIA:** Se le realizó diseño de imagen corporativa, pendón, etiqueta y tarjeta de presentación:



**ECOLOANDING:** Se les desarrolló diseño de imagen corporativa, pendón y tarjeta de presentación:



**DISFRUTA:** Se les diseñó imagen corporativa, etiqueta y tarjeta de presentación



**FULLER:** Se les rediseñó la imagen corporativa



**ELEGANCE:** Se les diseñó imagen corporativa y tarjeta de presentación



**INSPECCIÓN PROFESIONAL INMOBILIARIA:** Se les diseñó imagen corporativa y tarjeta de presentación



**TAQ SAS:** Se les diseñó la imagen corporativa



**PARALISIS TEATRAL:** Se les diseñó la imagen corporativa



Convocatoria Probeta

La convocatoria Probeta busca fortalecer el tejido empresarial de la ciudad mediante el desarrollo de tecnologías convergentes y la consolidación de negocios de alto impacto.

Para esta convocatoria, se inscribieron 30 grupos de investigación y se citaron a 16 de estos que cumplieron con los requisitos mínimos de preselección.

El proceso de evaluación se llevó a cabo en MacondoLab, el laboratorio de aceleramiento

empresarial e innovación abierta de la Universidad Simón Bolívar, donde los distintos grupos de investigación presentaron sus ideas de tecnologías de alto impacto ante un panel evaluador.



**Imagen: Proceso de evaluación proyectos PROBETA**

Los seleccionados reciben apoyo para la estructuración de sus productos científicos, así como asesoría para la comercialización y posicionamiento de los mismos. Los siguientes fueron los grupos de investigación/ideas de negocio seleccionadas:



## PROBETA

**PUBLICACIÓN DE RESULTADOS DEFINITIVOS DE LA CONVOCATORIA PARA EL FOMENTO DEL DESARROLLO DE NEGOCIOS TECNOLÓGICOS DE ALTO IMPACTO EN LA CIUDAD DE BARRANQUILLA**  
**PROGRAMA PROBETA.**

La Alcaldía de Barranquilla y la Universidad Simón Bolívar presentan las siguientes seleccionadas:

1. Desarrollo de biofiltro eficiente para el tratamiento y control de contaminantes en las aguas del caño de Barranquilla en forma sencilla.
2. BAC WIN
3. El sistema de pecidos
4. LDI
5. MARCHI
6. Modelo de aplicación de tecnologías de vanguardia en gestión con prácticas sostenibles, innovadoras y responsables en la producción de alimentos para la comunidad y el desarrollo humano.
7. MICHOCUM
8. Plataforma para la promoción y comercialización de los productos de salud mental en la población infante y adolescente.
9. Sistema de información para la Gestión de los Servicios Públicos
10. Soluciones orientadas a tecnologías de desarrollo humano, del negocio humano, del negocio de personas.

<sup>10</sup> El orden del listado no representa ningún orden de producción.

A corte del mes de agosto se ha realizado un proceso de capacitación paralelo al acompañamiento de los equipos basados en el uso de tecnologías convergentes los talleres de inmersión se han realizado de forma paralela al proceso mentorías, lo cual ha permitido una retroalimentación permanente al proceso de acompañamiento. Cada una de estas actividades se ha desarrollado en una jornada de medio día (de 8:00 - 11:00 am con 15 min de Coffee Break) en la Sede de Posgrados de la Universidad Simón Bolívar.

Hasta el momento se han organizado los talleres de descubrimiento de clientes, metodologías de diseño para el desarrollo de prototipos, economía de la empresa y estrategias de branding.

## Talleres

### **Taller de inmersión de descubrimiento de clientes**

Fecha: 1 de junio



*Taller de inmersión “Descubrimiento de clientes”*

### **Taller de inmersión en metodologías de diseño para el desarrollo de prototipos**

Fecha: 29 de junio



*Taller de inmersión “Metodologías de diseño para el desarrollo de prototipos”*

### **Taller de inmersión de economía de la empresa**

Fecha: 29 de junio





*Taller de inmersión “Económica de la empresa”*

**Taller de inmersión estrategias de branding - primera parte**

Fecha: 13 de julio de 2017



*Taller de inmersión “Estrategias de Branding” – primera parte*

**Taller de inmersión en estrategias para perfiles de clientes**

Fecha: 27 de julio de 2017



*Taller de inmersión “Estrategias para perfiles de cliente”*

**Talleres restantes de estrategias de branding, finanzas y audiovisuales**



Apoyo personalizado a través del uso diferentes metodologías de innovación abierta, Lean LaunchPad, Scrum.

**Diagnósticos por equipos**

Con el fin de obtener una “radiografía” o diagnóstico, y diseñar un plan de trabajo intensivo y personalizado con los equipos a cargo, el equipo de mentores contempló actividades del siguiente tipo:

- Investigación a Profundidad de la problemática existente y el comportamiento del sector (Fuentes secundarias)
- Investigación de tendencias (Fuentes secundarias)
- Investigación Exploratoria para observar e interactuar con los actores, involucrados en el contexto del problema. Así mismo, preparación de Protocolo de preguntas e hipótesis y plan de contactos.
- Vigilancia de la competencia (Determinar la oferta de solución de los competidores, cómo se está resolviendo el problema actualmente, fortalezas, debilidades, modelo de negocio, mercado objetivo).
- Validación de la problemática, necesidades específicas con principales actores: Estado, Academia, cliente, Proveedor, agremiaciones y competidores.

- Descubrimiento de necesidades específicas, gaps y tendencias, posibles clientes potenciales.
- Definición y Planteamiento de propuesta de solución para satisfacer necesidades específicas en el mercado.
- Planeación de actividades de campo tipo Ferias con el fin de vigilar las soluciones en el mercado y validar la solución propuesta
- Planeación de talleres: Se ha adelantado las gestiones pertinentes para concretar la participación de talleristas y asegurar que las temáticas tratadas sean relevantes para el programa Probeta.

## Actividades

### **Monocube**

- Seguimiento a estrategias de validación de clientes con instituciones y personas expertas en temas de pedagogía.
- Desarrollo de un modelo básico de estrategia polimodal a través del cual se busca definir los componentes a ser usados para la estructuración del modelo de operación y modelo de negocio de la fundación, la estrategia polimodal está compuesta por un componente presencial, redes sociales, virtualización y medio escrito.
- Investigación en el uso de estrategias pedagógicas para el desarrollo de procesos de aprendizaje colaborativo a partir de la integración de la comunicación y formación.

### **E3H Eficiencia Energética**

- Definición y Planteamiento de propuesta de solución para satisfacer necesidades específicas en el mercado.
- Desarrollo de los componentes de la propuesta de valor
- Definición de los arquetipos de clientes, potencial de crecimiento del mercado, competidores.
- Revisión de los componentes técnicos que requieren la propuesta de solución para prototipar.
- Revisión de los componentes técnicos en términos de definir la imagen corporativa, marca, logo de la iniciativa empresarial.
- Revisión general de los componentes principales del modelo de negocio.

### **Drag Rov**

- Seguimiento a la investigación de tendencias en emprendimientos para la reserva de biosfera.

- Desarrollo de validaciones con actores, involucrados en el contexto del problema. Así mismo, preparación de Protocolo de preguntas e hipótesis y plan de contactos.
- Desarrollo de prototipo y validación a nivel técnico del diseño a través de las funcionalidades técnicas y de operación y en las diferentes fases de diseño:
  - Estructura física
  - Electrónica
  - Programación
- Validación con entidades territoriales tales como CORMAGDALENA y Sociedades portuarias.
- Seleccionado en MAB Youth Forum como representante de Colombia, el evento será realizado en el mes de septiembre de 2017 – Gestión y desarrollo de producto para la presentación de la experiencia en el evento que agrupa a expertos a nivel mundial en tema de manejo de biosferas y desarrollos tecnológicos para estudios de los mismos.
- Desarrollo de imagen y estrategias de comunicación.



***Mentorías y acompañamientos con los equipos***



***Equipo Drag-Rov***



**Equipo E3H Eficiencia Energética**

### Actividades de validación

Desarrollo de prototipo de Dome que permita interactuar con la experiencia lograda a lo largo del proyecto, bajo el diseño de una estrategia pedagógica. Equipo Monocube.



### Asesorías

Las asesorías personalizadas permiten que el empresario desarrolle la cultura de medición de resultados, de tal manera que puedan descubrir errores a tiempo, eliminando las ineficiencias y la duplicación de esfuerzos. Las asesorías se han brindado en las siguientes áreas: mercadeo y ventas, aspectos legales y propiedad intelectual, finanzas, productividad

Temática	%
Mercado y ventas	17,1%
Legal y propiedad intelectual	18,6%
Innovación	0,4%
Desarrollo de nuevos negocios	42%
Productividad	1,3%
Contabilidad gerencial	8,7%
Finanzas	11,9%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>



*Asesoría en desarrollo de nuevos negocios*



*Asesoría en producción*



*Asesoría en formalización*



*Asesoría en publicidad y mercadeo*

### Contacto y acompañamiento

Para la realización de todas las actividades antes descritas la Unidad de Apoyo ejecuta diferentes estrategias de contacto con las comunidades, para acercarse a la población y socializar sus servicios.

El objetivo principal del presente componente está enfocado en ofrecer atención, contacto, registro y seguimiento a los ciudadanos interesados en los diferentes programas del proyecto Unidad de Apoyo al Empresario. Por medio de este componente se garantiza que los servicios de la unidad sean socializados en comunidades de las cinco localidades de Barranquilla. Este acercamiento se ejecuta mediante actividades tales como: promoción en ferias y barrios, formaciones externas donde se imparten talleres en temáticas establecidas en el proyecto. Así mismo, este componente apoya en la logística del desarrollo de actividades de formación en la sede de postgrados de la Universidad Simón Bolívar.



***Registro y actualización de información de beneficiarios en la plataforma***



***Formación externa desarrollada en I.E.D la Concentración en Cevillar***



***Formación externa desarrollada en el barrio Girasoles***



***Formación externa en Colegio Inocencia Chincá***



*Formación externa en barrio la Manga*

A continuación se indican los sectores donde se han desarrollado actividades de contacto y formación y el número de empresarios capacitados.

Sector	N° de Empresarios Formados
Formación externa en barrio Villa Blanca y Domingo Marino	107
Formación externa en Institución Educativa la Concentración	42
Formación externa en barrio los Girasoles	53
Formación en Centro de Vida las Malvinas	71
Formación en la Paz	23
Formación en Sierrita Punta Sur	18
Formación en Carrizal	67
Pastoral Social – Banco de alimentos	20
Formación en Feria de Localidad Suroriente de la Ciudad de Barranquilla	71
Formación en Localidad Metropolitana de la Ciudad de Barranquilla	87
Formación externa en barrio San Isidro – Colegio Inocencia Chincá	28
Formación en barrio Tayrona con Junta de Acción Comunal	45
Formación en Urbanización Villa Cordialidad	318
Formación en la Manga	36
Formación en Institución Educativa Cevillar	30
Formación en barrio Villa Nueva	66
Formación en barrio el Bosque	115
Formación en Urbanización las Gardenias	788
Auditorio Jorge Artel Universidad Simón Bolívar	146
Unidad de Víctimas – Pastoral Social	97
Barrio Villa San Pedro	105
La sierrita	88
Palo alto aulas ambientales	36
La pradera	64
Nueva Colombia	55
San Felipe	32
Megacolegio de Santa María	100



Además, el 22 de noviembre se llevó a cabo el segundo seminario empresarial: liderazgo efectivo en las organizaciones, cuyo objetivo generar fue desarrollar un espacio de interacción entre la academia, el gobierno distrital y líderes empresariales de la ciudad de barranquilla encaminadas al fortalecimiento de las habilidades directivas efectivas que le permitan a otros empresarios conocer la experiencia para consolidar el proceso de crecimiento sostenible de su negocio.

El seminario se desarrolló desde dos enfoques metodológicos: seminario psicosocial de liderazgo efectivo -egao- interacción con el público por medio de un panel.



### 1.2.3 INCLUSION FINANCIERA

Se firmó acta de inicio del convenio de asociación con Bancóldex, banco de desarrollo empresarial, el 3 de mayo de 2017. Este proyecto busca ofrecer créditos blandos con baja tasa de interés a empresarios que quieran fortalecer sus negocios colocando \$27.000.000.000 en el mercado a través de intermediarios financieros. El Distrito aporta \$1.000.000.000 con el fin de cubrir la tasa diferencial a la que Bancóldex le presta a estas entidades financieras.

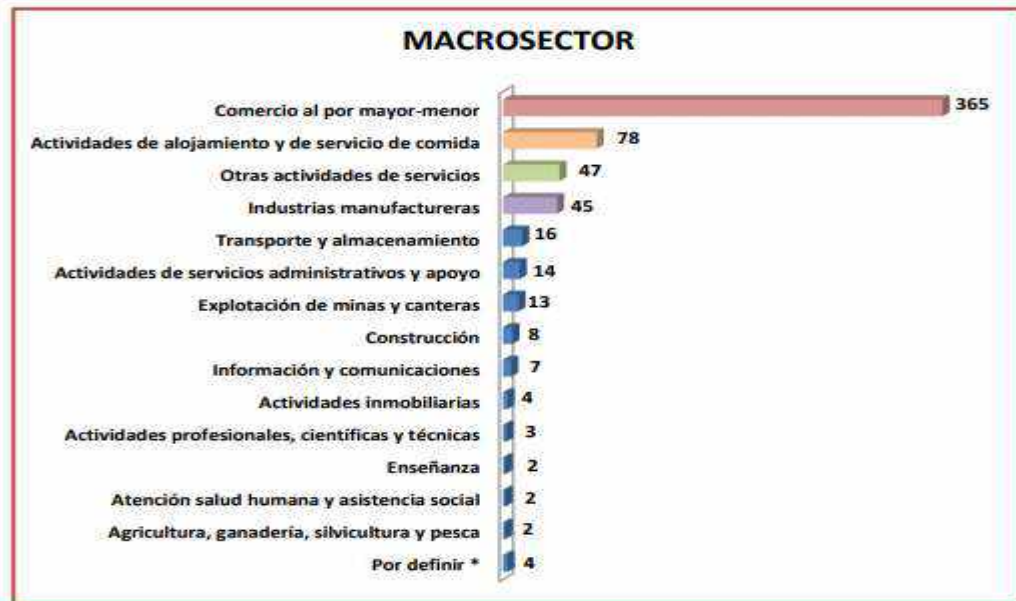
#### Informe de Ejecución – Corte acumulado Diciembre 2017



#### Desembolsos por tamaño de empresa y destino de crédito

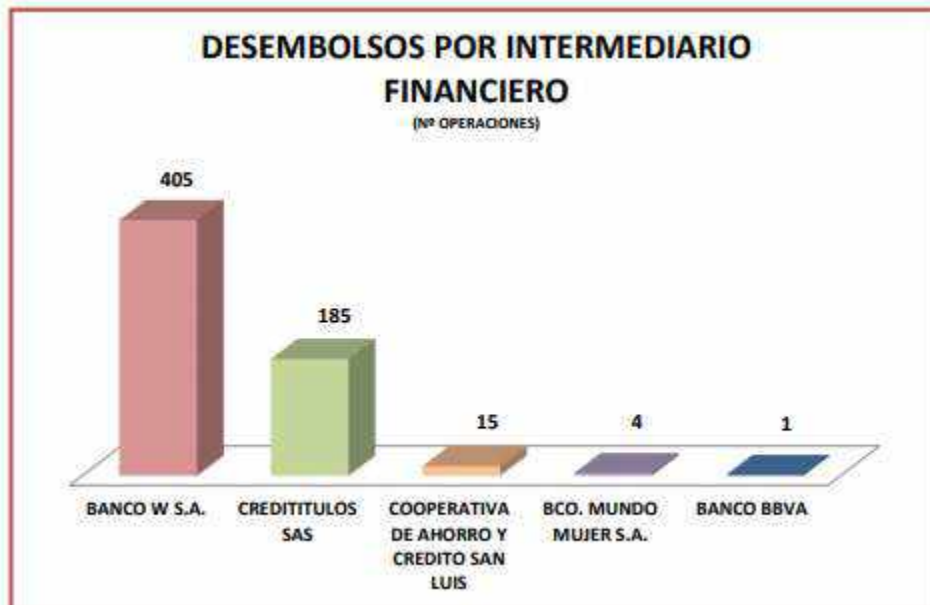
El 99% de los desembolsos se han realizado para inversiones en necesidades de capital de trabajo por un valor de \$8.380 millones en 608 operaciones. 2 operaciones han sido para financiar adquisición de inversión fija por valor de \$2.500 millones. El Promedio de crédito: \$2.528.925.

### Desembolsos por Sector Económico



El 60% de los desembolsos se han realizado a los sectores de comercio al por mayor y menor con desembolsos por valor de \$1.363.3 millones, seguido por actividades de alojamiento y servicios de comida valor de \$146.4 millones en 78 operaciones con una participación del 12%. · Igualmente los sectores de servicios y manufactura presentan desembolsos por valor de \$193.6 millones.

### Desembolsos por No de Operaciones por Intermediarios Financieros



La entidad que reporta mayor número de desembolsos es banco W, con 405 operaciones por valor de \$1.000 millones.

- ✓ Se presentaron 185 operaciones de la entidad creditítulos por valor de \$650 millones. Pendiente una legalización.
- ✓ La cooperativa San Luis presenta desembolso por \$200 millones en 15 operaciones.
- ✓ Banco mundo mujer ha solicitado recursos por \$9.000 millones.
- ✓ Pendiente 4 legalizaciones.
- ✓ Banco BBVA presenta un desembolso por \$30 millones

### Desembolsos por entidad y rangos de crédito

#### **BANCO W S. A.**

Desembolsos: \$1.000.000.000

Nº operaciones: 405

Promedio de crédito: \$2.469.135

RANGOS DE CREDITO		Nº OPERACIONES
\$750.000	\$1.000.000	67
\$1.000.001	\$2.000.000	157
\$2.000.001	\$3.000.000	75
\$3.000.001	\$4.000.000	44
\$4.000.001	\$5.000.000	22
\$5.000.001	\$6.000.000	13
\$6.000.001	\$7.000.000	9
\$7.000.001	\$10.000.000	9
\$10.000.001	\$15.000.000	9

## CREDITITULOS

Desembolsos: \$650.000.000

Nº operaciones: 185

Promedio de crédito: \$1.630.434

RANGOS DE CREDITO		Nº OPERACIONES
\$215.000	\$1.000.000	64
\$1.000.001	\$2.000.000	93
\$2.000.001	\$3.000.000	17
\$3.000.001	\$10.000.000	10

## COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN LUIS

Desembolsos: \$200.000.000

Nº operaciones: 15

Promedio de crédito: \$13.333.333

Desembolsos y Nº operaciones	
\$1.000.000	1
\$4.000.000	1
\$15.000.000	13

### 1.3 PROYECTO: DINAMIZACIÓN DE CLÚSTERES

**Aporte:** \$500.000.000 (convenio de aportes con Cámara de Comercio de Barranquilla)

**Meta 2017:** 3 Clústeres dinamizados

**Duración del convenio:** 7 meses

En el marco del convenio firmado con la Cámara de Comercio de Barranquilla, se han realizado actividades para la dinamización del clúster de turismo de eventos y negocios y el clúster de empresas de salud.

#### 1.3.1. Clúster TEN

Con el clúster de turismo se llevará a cabo un análisis del tejido empresarial para atención a la industria de reuniones y eventos de negocios a partir de la identificación de brechas, debilidades, fortalezas y potencialidades de las empresas existentes, también se definirán las categorías con las que el clúster TEN de Barranquilla debe continuar su proceso de fortalecimiento.

La primera fase inició con la identificación de las empresas que pertenecen a la cadena de valor del turismo de eventos y negocios. La Cámara de Comercio ha creado una base de datos que reúne las empresas de distintos sectores que componen la cadena (agencias de viaje, guías y operadores turísticos, hoteles, proveedores de eventos, transporte terrestre y aéreo de pasajeros, atracciones, centros para eventos, entre otros). A través de los códigos CIIU, las empresas que registraran actividades correspondientes a estas categorías, y las que tengan Registro Nacional de Turismo (RNT). A la fecha contamos con 645 empresas verificadas.

La segunda fase consistió en en la realización del levantamiento del portafolio de servicios de las empresas locales. Se diseñaron unas fichas técnicas especializadas para cada categoría de la cadena de valor de la industria TEN. Esto con el fin de conocer los servicios ofrecidos por estas empresas, sus características, capacidades, experiencias, certificaciones, las más activas, entre otros aspectos. Con corte de 1 de diciembre de 2017, se diligenciaron 166 fichas.



*Representantes de empresas interesadas en el Cluster TEN*

En esta fase se desarrolló también el taller de Activación de Actores con 119 empresarios de la cadena de valor de la industria TEN y una sesión de coaching en la que se delineó la unidad de servicios de la industria.



Taller Activación de Actores: Servicio a Convenciones Barranquilla

### 1.3.2. Clúster salud

Con las empresas pertenecientes al clúster de salud se realizará un ciclo de talleres que apuntan a la consolidación de los servicios ofrecidos, la articulación de actores y el desarrollo de productos innovadores (Taller 1 “Construcción de las propuestas de valor en servicios clínicos especializados”, Taller 2 “Nuevos negocios y criterios de compra de

clientes sofisticados”, Taller 3 “Estructuración de procesos para la aceleración de proyectos estratégicos en salud”).

El 31 de julio de 2017 el Taller No. 1: “*Oportunidades de negocio y criterios de compra de clientes sofisticados en cuidado continuo internacional*” dirigido por el experto internacional Marc Papell de la firma Cluster Development, el evento tuvo lugar en el Hotel Barranquilla Plaza, al cual asistieron 15 empresas del sector salud.

El 24 de agosto de 2017 se realizó el taller No. 2: “*¿Cómo se constuye un clúster?: Casos de éxitos en Colombia*” dirigido también por el experto Marc Papell de la firma Cluster Development donde se trataron los principales temas que envuelven la dinámica de segmentos estratégicos y como se constituyen estos en un modelo de gobernanza de cluster.

El 22 de septiembre de 2017 se realizó el taller No. 3: *Construcción de las propuestas de valor en servicios clínicos especializados* donde se trató la matriz de priorización de los servicios clínicos especializados de las empresas del clúster y la identificación de oportunidades.

El 17 de noviembre de 2017 se realizó el Taller N° 4 para la estructuración de una unidad metropolitana de aceleración en Health en Barranquilla. La actividad fue dirigida por Raquel Egea, Directora de Desarrollo de Negocio e Innovación; y Eva Olivera, Directora de Innovación y Propiedad Intelectual. Ambas del Instituto de Investigación Biomédica de Bellvitge (IDIBELL). El evento tuvo lugar en las instalaciones de la Cámara de Comercio, Punto Empresario Puerta de Oro, con la participación de 20 empresas.



Talleres



### 1.3.3. Internacionalización

Esta estrategia apunta a la preparación y acompañamiento a empresas locales para que consigan la comercialización de sus productos o servicios en mercados internacionales. Todas las empresas que participan del programa, están constituidas y cuentan con producción y distribución local.

Este frente de trabajo contempló 4 jornadas de asistencia técnica grupales, en alianza con la Cámara de Comercio de Barranquilla, con 24 empresas de los sectores de agroindustria, automotriz, muebles y manufactura. Dentro de las podemos nombrar Horus SC, Erplast, D Madera, Instala, Korderos y Productos alimenticios RK. Durante estas jornadas de trabajo, se presentó el ecosistema de comercio exterior colombiano y todas las herramientas, tanto conceptuales como operativas, necesarias para la exportación de productos. Al finalizar el programa, el empresario podrá identificar las brechas y debilidades para lograr su objetivo de ingresar a mercados internacionales.

A continuación se presenta el cronograma de actividades, las temáticas contempladas y los registros fotográficos de las jornadas:



**PROGRAMA DE INTERNACIONALIZACION 2017**

MODULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
ELUJA SU MERCADO INTERNACIONAL	Mayo 05/2017	Hotel Barranquilla Plaza, Carrera 51B #79-246, Salón Puerto Colombia	08:00 am - 12:00 m
PREPARE SU DOCUMENTACION PARA EXPORTAR	Mayo 12/2017	Hotel Barranquilla Plaza, Carrera 51B #79-246, Salón Puerto Colombia	08:00 am - 12:00 m
VALIDE SU PRECIO DE EXPORTACIÓN	Mayo 19/2017	Hotel Barranquilla Plaza, Carrera 51B #79-246, Salón Puerto Colombia	08:00 am - 12:00 m
EMPAQUE Y EMBALAJE	Mayo 25/2017	Hotel Barranquilla Plaza, Carrera 51B #79-246, Salón Puerto Colombia	08:00 am - 12:00 m

ASISTENCIAS TECNICAS GRUPALES

Confirmar Asistencia:  
[analisis@camarabaq.org.co](mailto:analisis@camarabaq.org.co)  
[jcastillo@camarabaq.org.co](mailto:jcastillo@camarabaq.org.co)  
 Tel: 330-8888 / 330746



*Asistencia técnica sobre mercadeo internacional  
Mayo 5 de 2017*



*Asistencia técnica sobre documentación para  
exportar Mayo 12 de 2017*



*Asistencia técnica sobre validación de precios de exportación Mayo 19 de 2017*

Asistencia Técnica Individual: Se establecen jornadas de trabajo individual con las empresas participantes para estructurar el plan exportador, y se brinda asesoría de acuerdo a la necesidad de cada empresa, en temas que pueden ser:

- Definir mercado meta
- Validación de requisitos en países de origen y destino
- Revisión de costos y definir precio de exportación
- Revisión de documentación para la exportación
- Asesoría para establecer su plan de internacionalización

Se han desarrollado sesiones individuales con los empresarios para estructurar el plan exportador y asesorar a la empresa en los temas individuales que requiera para preparar su empresa a una potencial venta al exterior.

-Horus SC: Identificación de posición Arancelaria, Definición de mercado potencial, simulación de costos de exportación, contenerización de la mercancía.

-Invercolvit: Identificación de posición arancelaria, definición de mercado potencial, contenerización de la mercancía y condiciones de acceso.

-Erplas: Identificación de posición arancelaria, definición de mercado potencial

-Don Bono SAS: Identificación de posición arancelaria, definición de mercado potencial, condiciones de acceso y criterio de origen.

-D'Madera: Identificación de posición arancelaria y definición de mercado potencial.

-Fertilia Agro: Identificación de posición arancelaria y definición de mercado potencial.

-TGV de Colombia: Identificación de posición arancelaria y definición de mercado potencial.

-Productos Alimenticios RK: Identificación de posición arancelaria, definición de mercado potencial, condiciones de acceso y criterio de origen.

-Yesos y Caolines: Identificación de posición arancelaria, definición de mercado potencial, condiciones de acceso, criterio de origen y costos y DFI.

-Korderos: Identificación de posición arancelaria.

-Artes Mayac: Identificación de posición arancelaria y definición de mercado potencial se estableció la necesidad de desarrollar un catálogo físico para potenciales clientes nacionales e internacionales.

Cingher Morteros del Caribe: Se realizó la identificación de la posición arancelaria y se definieron los 3 mercados potenciales.

Murit Accesories: Identificación de posición arancelaria, definición de mercado potencial y cubicaje.

Mar de Lua: Se identificó la partida arancelaria y se definió el mercado potencial. Como información adicional se le ayudo en técnicas de negociación en preparación para su participación en Colombiamoda.

Instala: Se identificó la partida arancelaria y se definió el mercado potencial.

Cooperativa el Águila: Se identificó la partida arancelaria y se definió el mercado potencial.

Neca Tiles & Panels: Se identificó la partida arancelaria, se definió el mercado potencial y se estableció el cubicaje en cuanto al empaque y el embalaje.

Mobiliario Urbano y Deportivo: Se identificó la partida arancelaria y se realizó inteligencia de mercados para identificar el mercado potencial.

Productos Eco: Se identificó la partida arancelaria y se realizó la inteligencia de mercados para identificar el mercado potencial.

Eticol: Se identificó la partida arancelaria.

Yukkazo: Se identificó la partida arancelaria y se compartió información de una factura proforma.

Confecciones Exodo Sport: Se identificó la partida arancelaria y se identificó mercado potencial.

Canito: Se identificó la partida arancelaria.

Freshcool: Se identificó la partida arancelaria y se realizó la investigación de mercados para identificar el mercado potencial.

Improlac: Se identificó la partida arancelaria.

Articulación con entidades de apoyo comercial internacional: Procolombia, Cámaras binacionales y Cooperación internacional, para que pueda iniciar la búsqueda de clientes internacionales a través de las actividades programadas por las entidades aliadas.

Se vinculó la empresa HORUS SC a Procolombia, Entidad que coordina la rueda de negocios HORECA, en la que la empresa espera participar en septiembre.

Durante el mes de Julio la empresa MAR DE LUA estuvo participando en Colombia Moda con un stand, igualmente participó en la rueda de negocios de este evento organizado por Procolombia.

Se vinculó la empresa TGV de Colombia al programa COMEX de Procolombia, el cual le brindará acompañamiento fijo para su proceso de exportación, a través de la creación, el diseño y/o adecuación del área de comercio exterior de la empresa.

La empresa Korderos se encuentra en la primera etapa del programa PUM, el cual brindará de forma gratuita asistencia técnica de parte de expertos holandeses. La entidad trabaja

con más de 1500 expertos de alto nivel que comparten sus conocimientos de forma individual. Las asesorías y asistencias técnicas son logradas a través de misiones de asesoramiento de corto plazo, llevadas a cabo de manera directa en la empresa con el fin de identificar problemas y posibles soluciones.

Como parte de la gestión comercial, se le envió a las siguientes empresas: D'Madera, Productos Alimenticios RK, Horus SC, Productos Eco, Etool, Murit Accesorios, Artes Mayac, Cooperativa el Aguila y Confecciones Exodo Sport la invitación a la rueda de negocios de dotación hotelera de Procolombia que va a tener lugar los días 18 y 19 de Septiembre.

Durante los meses de noviembre y diciembre se desarrollaron las sesiones del Bizmatch Simulation en la que los empresarios practicaban técnicas de negociación con agregados comerciales de embajadas y consulados. Así mismo, los empresarios realizaron una visita al Puerto de Barranquilla con el fin de conocer de primera mano la operación logística que envuelve un proceso de exportación

#### **1.4. CARIBE BIZ FORUM 2017**

Con el objetivo de generar flujos de conocimiento para contribuir al desarrollo competitivo de las cadenas productivas o clústeres del territorio, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico apoyó la realización del Caribe Biz Forum 2017.

Este foro convoca y articula a los principales líderes de los sectores empresarial, público y académico, a debatir y proponer alternativas que impulsen el desarrollo regional y nacional. A su vez presenta expertos mundiales y nacionales en gestión empresarial, liderazgo y gestión pública para que contribuyan con su experiencia e ideas en las discusiones planteadas.

Los días 16 y 17 de agosto se realizó Caribe BIZ Forum 2017 “Conectando soluciones para crear el futuro”

Los conferencistas invitados fueron los siguientes:

- Catalina Villegas: Gamificación.
- Felipe Novoa: Caso de éxito empresarial Free Mind.
- Mohanbir Sawhney: Clientes, Marketing, Big Data y Neuromarketing.
- Hanoi Morillo: Tecnología.
- Alejandro Jadad: Tecnología y Factor Humano.
- Sam Glassenberg: Tecnología y Realidad Virtual.
- Chemmy Cuadrado: Gestión del futuro de las empresas.

- Oscar Jiménez: Teletrabajo.
- Freddy Vega: Caso de éxito empresarial Platzi.
- Francisco Sanclemente: Liderazgo y Factor Humano.
- Marco Sanjuán: Análisis de Datos y Big Data.
- Hugo Brunetta: Neuromarketing.
- Juan Carlos Rivas y Mauricio Rodríguez: Factor Humano y Liderazgo.
- Juan Ricardo Palacio: Big Data.
- Ana Sarmiento: Millennials.
- Octavio Ibarra: Neuromarketing.
- Ronny Sánchez: Pensamiento de Diseño.



*Caribe Bizz Forum 2017*



*Estadísticas*

## **1.5. PROYECTO: FORMULACIÓN Y ADOPCIÓN DEL PLAN DE CIENCIA TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN**

Durante el año 2017 se ha venido trabajando en la estructuración del Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación para el Distrito de Barranquilla. A continuación se presentan las fases que han desarrollado.

### **1.5.1. Análisis Preliminar**

- Se entregó documento con lineamientos generales que corresponden a las siguientes temáticas:
- Lineamientos normativos generales
- Actores y sus roles
- Aspectos importantes a tener en cuenta
- Identificación de aliados posibles
- Desarrollo de reuniones exploratorias

Para el desarrollo de esta actividad se realizó investigación acerca del estado del arte en cuanto a la metodología a utilizar, conceptos importantes entre otros elementos importantes para el desarrollo del proyecto.

### **1.5.2 Apoyo en el Diseño metodológico del estado de la ciencia, Tecnología e Innovación en el Distrito**

En esta etapa se establecieron el estado del arte, criterios, fuentes, indicadores, referencias, herramientas, metodologías entre otros elementos necesarios para realizar el diagnóstico.

Para el desarrollo de esta actividad se desarrollaron reuniones con las entidades del gobierno central como COLCIENCIAS, MinCIT, entre otros, así como también con los actores pertinentes del Sistema Nacional de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCCTI), así como investigación en fuentes secundarias.

### **1.5.3 Evaluación Estructural**

Este diagnóstico se centró en la caracterización y análisis dentro del Distrito de Ámbitos y sus capacidades (Ciencia y Tecnología, Mercado, Actividades en la Cadena Global de Valor (CGV), Sociedad) y Fallas en el mercado, el Estado y el sistema.

Para el desarrollo de esta actividad se desarrolló una búsqueda de todas las fuentes establecidas en el Documento de Diseño Metodológico de Diagnóstico.

#### **1.5.4 Análisis de referentes y tendencias**

En esta actividad se realizó un análisis del estado del arte de la CTel a nivel Nacional e Internacional y su relación con la competitividad.

Esta información se toma de los diferentes informes de instituciones reconocidas Observatorio colombiano de Ciencia y Tecnología (OCyT), Consejo Privado de Competitividad, Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Departamento Nacional de Planeación (DNP), Atlas de Complejidad Económica, Mapa Regional de Oportunidades (MARO) entre otros.

#### **1.5.5 Análisis de brechas locales**

En esta etapa se analizaron los resultados del diagnóstico y los referentes y tendencias, comparando prioridades y tendencias nacionales e internacionales con las capacidades.

#### **1.5.6 Apoyo en el diseño metodológico de talleres/actividades**

En el Diseño Metodológico de talleres se incluyó el detalle del cómo se desarrollarán los talleres y qué actividades se realizarán para lograr la concertación de los actores, también se preparará todo el material necesario.

## **2. PROGRAMA PROMOCIÓN DE CIUDAD**

### **2.1 PROYECTO DE ATRACCIÓN DE INVERSIONES**

Aporte: \$1.000.000.000 (convenio de aportes ProBarranquilla)

Meta 2017: 45 nuevos inversionistas vinculados

La estrategia de atracción de inversiones se hace conjuntamente con Pro Barranquilla a través de un convenio de aportes. A continuación las empresas que se instalaron y/o ampliaron en la ciudad de Barranquilla y el departamento del Atlántico entre enero y julio de 2017:



### 2.1.1. Resultados de gestión

Instaladas 2017

N°	Nombre de la Empresa	País	Actividad Económica	Sector	Municipios
1	Regus	Bélgica	Servicios	Servicios Empresariales	Barranquilla
2	Info Trans Group	Curazao	Servicios	IT	Barranquilla
3	I-Shop	Panamá	Comercial	Productos de Consumo	Barranquilla
4	La Bagatelle	Colombia	Comercial	Alimentos y Bebidas	Barranquilla
5	Crowne Plaza	USA	Servicios	Hotelería y Turismo	Barranquilla
6	Mar Azul	Panamá	Servicios	Construcción	Barranquilla
7	Quantum Centro Empresarial	Colombia	Servicios	Bienes raíces para servicios empresariales	Barranquilla
8	Servimat	Colombia	Servicios	Servicios Empresariales	Barranquilla

De enero a diciembre 2017 se han obtenido los siguientes resultados de gestión:

- ✓ 183 oportunidades de inversión se han apoyado
- ✓ 27 empresas nuevas han visitado en Barranquilla / Atlántico con interés en invertir
- ✓ 45 empresas instaladas / ampliadas en Barranquilla / Atlántico fueron identificadas y apoyadas
- ✓ 36 empresas con decisión de instalación / ampliación en Barranquilla / Atlántico.
- ✓ 100 visitas a inversionistas instalados.

En el marco de las actividades dirigidas a la mejora en los factores del clima de inversión, el área de promoción de inversiones desarrolla constantemente visitas a empresas instaladas en la ciudad con el objetivo de identificar proyectos de reinversión, la creación de nuevas líneas de producción, y adicionalmente aspectos a mejorar para la ciudad y el departamento. Entre octubre y diciembre de 2017 se efectuaron 29 visitas a instalados, que suman a lo largo del año 100 visitas

También dentro del convenio con Probarranquilla, se realizó el evento Expo Probarranquilla, el cual en su séptima versión, realizado el día 14 de junio del 2017, fue titulado « El atlántico un territorio con proyección mundial»

Temas abarcados en el evento: Oportunidades de nuevos negocios para Barranquilla, potencial offshore y energía renovables y liderazgo empresarial.

Conto con la participación del alcalde Alejandro Char y el gobernador Eduardo Verano donde promocionaron el desarrollo territorial y todo el proyecto de ciudad y departamento que se esta liderando

Asistencia: 2021 personas



## 2.2. PROYECTO DE GESTIÓN PARA LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL

Meta 2017:

- 1 convenio de cooperación suscrito
- 1 programa de cooperación internacional estructurado

Aporte: \$400.000.000 (convenio de aportes con la Cámara de Comercio Colomboamericana)

### 2.2.1. Relaciones públicas de Barranquilla con los Estados Unidos de América

En el marco de convenio se ha realizado las siguientes actividades:

- Junio 16 de 2017, se realizaron varias reuniones de trabajo en la Embajada de Estados Unidos, con el fin de fortalecer los lazos existentes y proponer actividades a realizar en la ciudad. Las reuniones fueron las siguientes:
- Reunión con el Departamento de Comercio Internacional (Michael McGee. Consejero Comercial para la Región, Paola Lugari. Especialista Comercial, Vicky Ibáñez. Directora Ejecutiva, AmCham Barranquilla, Erica Smilovich. Coord. Proyectos Especiales, AmCham Barranquilla, Karen Ardila. Coord. Trade Center, AmCham Barranquilla).
- Reunión con el Departamento Económico (Matthew Dorr. Oficial Económico, Camilo Cardozo. Especialista Económico, Tobei Arai. Especialista Económico, Vicky

Ibáñez. Directora Ejecutiva, AmCham Barranquilla, Erica Smilovich. Coord. Proyectos Especiales, AmCham Barranquilla, Karen Ardila. Coord. Trade Center, AmCham Barranquilla).

- Reunión con el Departamento de Asuntos Públicos (Michelle Riebeling. Agregada Cultural, Gloria Morales. Especialista Educativa, Leyla Moreno. Especialista Cultural, Vicky Ibáñez. Directora Ejecutiva, AmCham Barranquilla, Erica Smilovich. Coord. Proyectos Especiales, AmCham Barranquilla, Karen Ardila. Coord. Trade Center, AmCham Barranquilla).
- Agosto 24 de 2017: recibimos la visita de Michelle Riebeling, Agregada de Asuntos Públicos de la Embajada de EE.UU. y Nathalie Leahy, Agregada Adjunta de Asuntos Públicos, para quienes se organizó una agenda con temas educativos y culturales.
- Del 28 al 30 de Noviembre, estuvieron en la ciudad Natalie Leahy y Leyla Morena, funcionarias de la Oficina de Asuntos Públicos de la Embajada de Estados Unidos, quienes estuvieron acompañadas de la deportista Lori Lindsey, con quien realizaron varias actividades en el marco del programa Sports Diplomacy del Departamento de Estado.
- Del 4 al 6 de Diciembre se recibe la visita de la Delegación Empresarial proveniente de Dallas, TX. Con el fin de realizar actividades encaminadas a promover el establecimiento de relaciones comerciales con empresas de ese estado, así como divulgar oportunidad de inversión. Por tal motivo se organiza una agenda de trabajo que comprende: reuniones con entes de gobierno locales, recorrido por la ciudad, apoyo en la convocatoria al Foro de Oportunidades de Desarrollo Comercial con el Estado de Texas y los Estados Unidos, organizado por Enterprise Bridge U.S.A



De izq. a der. Erica Guzmán, Jairo Yunis, Patricia de Valdenebro, Karl Zevitkovsky, Andres Rojas

- Mantener las relaciones con el Departamento de Estado de los Estados Unidos, con el fin de lograr que iniciativas de esa entidad de gran impacto, se desarrollen en el Distrito para la región y no se queden centralizadas en el interior del país. Dentro de este componente se incluye promoción, monitoreo y asesoría a convocatorias de becas y programas apoyados por el Departamento de Estado en los Estados Unidos. Estas convocatorias se concentran principalmente en temas de liderazgo, educativos, culturales y deportivos.
- El pasado martes 28 de noviembre, El Subsecretario de Comercio y Asuntos Agrícolas Exteriores del Departamento Agrícola de los Estados Unidos, Ted McKinney, estuvo en Bogotá en diálogo con empresarios gremios de agroindustria sobre oportunidades y retos para aumentar comercio binacional. Las empresas agroindustriales regionales son las primeras llamadas a aprovechar las oportunidades comerciales con Estados Unidos. Las AmCham de Barranquilla, Bogotá, Cali, Cartagena y Medellín estuvieron presentes en el diálogo. Durante la reunión se realizó la solicitud de acuerdos de apoyo en experticia técnica, know how y enseñanza para diversificar, de manera que el Distrito de Barranquilla y el Departamento del Atlántico pudiese convertirse en una “despensa” para Estados Unidos.



- El 15 de junio de 2017 se divulgó información sobre las becas vigentes ofrecidas por Fulbright Colombia. El Programa Fulbright Estudiante Doctoral Colombiano tiene como principal objetivo apoyar las metas de fomento de la educación superior y el fortalecimiento del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación en Colombia. Este programa está dirigido a estudiantes activos de programas doctorales en universidades colombianas que estén interesados en realizar una estancia de investigación en los Estados Unidos durante un (1) semestre académico o un (1) año académico. Las estancias de investigación deben llevarse a cabo en el periodo comprendido entre agosto de 2018 y junio de 2019.

Igualmente, con el fin de promocionar las diferentes convocatorias de becas y programas apoyados por el Departamento de Estado en los Estados Unidos, AmCham se vincula a la Feria Educativa Proyéctate, la cual se llevará a cabo del 7 al 9 de Septiembre. Contando con la participación de un representante de la Sección de Asuntos Públicos de la Embajada de EE.UU., se presentará el portafolio EducationUSA, una red apoyada por el Departamento de Estado de centros de asesoría sobre estudios en EE.UU., que brinda información a estudiantes interesados sobre el proceso de realizar los estudios en ese país, la oferta académica, becas y requisitos para el proceso (tanto para estudios de pregrado como para programas intensivos de inglés en EE.UU.). Teniendo Sabor Barranquilla en su 3<sup>a</sup> versión como país invitado a EE.UU., se gestionó, a través de la Sección de Asuntos Públicos de la Embajada de EE.UU., la participación de dos (2) chefs norteamericanos en Sabor Barranquilla, Tom Coohill y Daniel Asher. Los mismos participaron en otras actividades en la ciudad.

- Desarrollar actividades con los Comités de Ciudades Hermanas de las ciudades donde hay acuerdos vigentes, con el fin de estrechar los lazos de cooperación en los temas en que dichos acuerdos están enmarcados, tales como: desarrollo

económico, educación, cultura, fortalecimiento institucional, entre otros. Reuniones bimensuales de los Sub Comités de trabajo.

Se realizó el pago anual a Sister Cities International, el cual nos permite mantener la clasificación de Ciudad Global. Miembros globales pueden tomar ventaja de muchos beneficios ofrecidos a los miembros de las comunidades de Estados Unidos, incluyendo: acceso al Programa Buscando Ciudades Hermanas, perfil personalizado en el sitio web de Sister Cities International, listado en el Directorio Anual de Miembros, incluyendo alianzas con ciudades fuera de Estados Unidos, Derecho de voto en las elecciones de Ciudades Hermanas Internacional, uso de Insignia de Miembro Global de Ciudades Hermanas Internacional, tasas de miembro para todos los eventos

2017 MEMBERSHIP DIRECTORY BY COUNTRY/REGION			67
<p><b>Yan'an</b> Kansas City, Missouri</p> <p><b>Yangpu District, Shanghai</b> Winston-Salem, North Carolina</p> <p><b>Yangshuo County</b> Morehead, Kentucky</p> <p><b>Yantai</b> Omaha, Nebraska San Diego, California *</p> <p><b>Yibin</b> Columbia, South Carolina</p>	<p><b>Colombia</b> <b>Barranquilla</b> Doral, Florida Tampa, Florida *</p> <p><b>Bogotá</b> Chicago, Illinois</p> <p><b>Cartagena</b> Coral Gables, Florida</p> <p><b>Cartagena de Indias</b> St. Augustine, Florida</p> <p><b>Guachené</b> Prairie View, Texas</p>	<p><b>Turrialba</b> Rancho Cordova, California</p> <p><b>Croatia</b> <b>Beli Manastir</b> Cambridge, Minnesota</p> <p><b>Dubrovnik</b> Monterey, California</p> <p><b>Hvar</b> Tacoma, Washington</p> <p><b>Split</b> Los Angeles, California</p>	
<p>Friendship City ◆ Charter Sister City * Emeritus Status ● Global Member ▲</p>			<p><a href="http://www.sistercities.org">www.sistercities.org</a></p>

2017 MEMBERSHIP DIRECTORY BY GLOBAL MEMBER			97
<p><b>The Bahamas</b> <b>Freeport</b> Detroit, Michigan Newark, New Jersey Albany, New York Concord, North Carolina Winston-Salem, North Carolina</p> <p><b>Canada</b> <b>Thunder Bay</b> Seinäjoki, Finland Gifu, Japan Duluth, Minnesota Little Canada, Minnesota</p> <p><b>Colombia</b> <b>Barranquilla</b></p>	<p>Managua, Nicaragua Cleveland, Ohio Oklahoma City, Oklahoma Panama City, Panama Asunción, Paraguay Manila, Philippines Quazon City, Philippines Warsaw, Poland Jiddah, Saudi Arabia Dakar, Senegal Johannesburg, South Africa Pretoria, South Africa Daegu, South Korea Seoul, South Korea Mbabane, Swaziland Dallas, Texas Houston, Texas Marshall, Texas</p>	<p>Warsaw, Poland Ulan-Ude, Russia Jeddah, Saudi Arabia Dakar, Senegal Johannesburg, South Africa Pretoria, South Africa Daegu, South Korea Seoul, South Korea Saigon, South Vietnam Mbabane, Swaziland Dallas, Texas Houston, Texas Marshall, Texas Guam, United States</p> <p><b>Turkey</b> <b>Sisli Municipality, Istanbul</b></p>	

Asimismo, dentro de las actividades en cooperación internacional se acordó contribuir con la estructuración de procedimientos de internacionalización del Distrito de Barranquilla, mediante la transferencia de conocimientos y la revisión de los acuerdos de cooperación vigentes. De igual manera, dinamizar las actividades de cooperación con las diferentes ciudades con las que se tienen acuerdos de hermandad, amistad y cooperación.

Se ha venido trabajando en la revisión de los acuerdos de cooperación existentes y contribuir a la construcción del proceso de selección y/o aceptación de acuerdos de cooperación, de acuerdo con el plan de desarrollo 2016 – 2019 Barranquilla Capital de Vida.

- Desarrollar actividades para Promover a Barranquilla como una ciudad internacional y competitiva, a través de visitas, reuniones y agendas de trabajo, recorridos por la ciudad, tanto para actores locales como foráneos.  
Recorridos por el Distrito, para grupos hasta de 30 participantes, visitando sitios de interés con grupos locales y extranjeros, con el fin de presentar los avances que en materia de inversión realiza el gobierno distrital.  
Marzo 13 de 2017: Visita estudiantes del “Programa de Inmersión Global” de Temple University



Mayo 19 de 2017: visita de Funcionarios del Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Se realizó un Barranquitour para funcionarios del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y científicos nacionales e internacionales, quienes estuvieron en la ciudad con motivo del Simposio Internacional de Investigación de Cacao. Nos acompañó en representación de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico el asesor Pablo Morillo.

Durante el recorrido por la ciudad se recorrieron los siguientes lugares:

- Centro de Eventos y Exposiciones del Caribe Puerta de Oro
- Avenida al Río

- Intendencia Fluvial
  - Museo del Caribe
  - Casa del Carnaval
  - Restaurante la Cueva
- 
- Enviar comunicaciones virtuales a diferentes entes de gobierno en los Estados Unidos, con el fin de dar a conocer al Distrito y sus oportunidades comerciales. Publicación del artículo **“Barranquilla as a Business Destination”** en la publicación virtual de AmCham Colombia **Business Express Magazine**. A través de esta publicación digital, AmCham Colombia busca atraer el interés del sector privado estadounidense, con el fin de promover oportunidades de negocios e inversión, así como fortalecer los lazos comerciales con Colombia. AmCham Colombia Business Express llega a más de 350 empresas y oficinas comerciales de Estados Unidos. El artículo aparecerá en la versión del mes de Septiembre.
  - Fortalecer las capacidades locales públicas y privadas, en pro de la internacionalización, a través de seminarios/talleres, conferencias, en temas como gobernanza, asociatividad, emprendimiento, competitividad, comercio exterior, propiedad intelectual, gobernanza, cursos de habilidades específicas. Talleres y/o seminarios, dirigidos a 40 participantes cada uno, principalmente microempresas y pymes, de entre 4 y 8 hrs. cada uno, con conferencistas de carácter nacional y/o internacional, en temas diversos como propiedad intelectual, asociatividad, comercio exterior, habilidades de gestión, entre otros, que contribuyan al fortalecimiento de empresas en sus procesos de internacionalización.
  - Mayo 11 de 2017: Seminario ¿Cómo Monetizar las Películas y la Música? Los derechos de autor protegen tus obras y te brindan una diversidad de derechos. ¿Cómo puedes utilizar estos derechos para generar ingresos? Este taller les explicó a 80 creadores algunas maneras en las cuales pueden colocar sus obras en el mercado para generar ingresos.
  - Otro objetivo de este componente es fortalecer capacidades locales a través de la participación en hasta 5 Seminarios, Foros y/ Talleres, encaminados a contribuir al desarrollo e implementación de estrategias que se apliquen a nivel distrital en temas de fortalecimiento empresarial en pos del desarrollo económico. Bajo esto se gestionó la participación de dos funcionarios de la alcaldía Distrital en el Programa Procage de la Universidad de Pittsburg. Los funcionarios participantes son: Fernando Fiorillo, Contralor Distrital.y Elania Redondo, Secretaria Distrital de Gestión Humana.





Agosto 17 de 2017: se realizó el seminario-taller: “IMPLEMENTACION DE NORMAS DE LEGISLACION EN SALUD OCUPACIONAL – SG SST”, el cual tuvo una duración de 6 horas. El objetivo fue brindarle a los participantes, herramientas prácticas de implementación del sistema de seguridad y salud en el trabajo, que permita blindar legalmente a la empresa al cumplir con la normatividad vigente y genere cultura del cuidado y la prevención al interior de la misma. Se dictó una charla de sensibilización sobre la normatividad del sistema de seguridad y salud en el trabajo, bajo el ciclo PHVA y mejora continua, para el control de peligros que eviten accidentes de trabajo, enfermedad laboral o emergencias.



## SEMINARIO / TALLER

### IMPLEMENTACIÓN DE NORMAS DE LEGISLACIÓN EN SALUD OCUPACIONAL - SG SST



EVITE LAS SANCIONES!

Herramientas prácticas de implementación del sistema de seguridad y salud en el trabajo.

**TEMAS**

1. Ley 1024 de 2006 y Resolución 1115, competencias Gobiernos y Empresas.
2. Guía PISO para el control de riesgos.
3. Riesgos físicos y evaluación de la no conformidad de los SG SST.
4. Taller aplicable de conceptos y criterios para elaborar programas de SG SST.

ENTRADA LIBRE—CUPOS LIMITADOS

 <b>Agosto 24, 2017</b>	 <b>7:30 a.m. - 1:00 p.m.</b>
 <b>AmCham Barranquilla</b> Calle 74 No. 84 - 11 OF. 1001	 <b>Edificio Sinfonías III</b> (27-29) 34062710 ext. 104 <a href="http://proyecto30@amchambarranquilla.com">proyecto30@amchambarranquilla.com</a>



- Fomentar la participación en ferias y misiones sectoriales en los Estados Unidos, con el fin de dar a conocer otros modelos de desarrollo económico exitosos que se puedan replicar o adaptar a las necesidades del Distrito.

En el marco de la Feria Sabor Barranquilla, y apoyados por el Servicio Comercial de la Embajada de Estados Unidos, se divulgó al público en general, información sobre las próximas ferias comerciales en EE.UU., así como oportunidades de negocio para franquicias de origen norteamericano, en el sector gastronómico. De igual manera, se ofreció información sobre los trámites y requisitos para la solicitud de visas de negocio hacia EE.UU.



***El calendario de Ferias comerciales en EE.UU. 2017 se puede descargar en la sección del Trade Center de la página web de la Cámara de Comercio Colombo Americana***

## **2.2.2 Firma y seguimiento de acuerdos de cooperación**

Panamá

Para establecer mecanismos que contribuyan al desarrollo económico, social y cultural de Barranquilla y Panamá, los alcaldes Alejandro Char Chaljub y José Blandón Figueroa firmaron un acuerdo de cooperación con el fin de trabajar en la transferencia de experiencias, conocimiento mutuo e identificación de desafíos y problemas comunes e intercambios comerciales.



***Firma del acuerdo de cooperación entre la ciudad de Panamá y el Distrito de Barranquilla, Febrero 3 de 2017***

## Aberdeen

El pasado 31 de marzo de 2017 firmaron un memorando de entendimiento el alcalde de Barranquilla, Alejandro Char Chaljub, y el Depute Provost de la ciudad de Aberdeen, John Reynolds, con el fin de afianzar la cooperación internacional y consolidar a Barranquilla como la capital energética del Caribe. Este memorando de entendimiento se suscribe en el marco de la declaración conjunta firmada por ambos alcaldes en la ciudad de Aberdeen, Escocia, en noviembre del año pasado.



*Firma del memorando de entendimiento entre Aberdeen y Barranquilla, Marzo 31 de 2017*

Posterior a la firma, se elaboró un plan de acción conjuntamente con las entidades pertenecientes al comité que trata todos los temas sobre offshore (ProBarranquilla, ANDI, SENA, Gobernación del Atlántico, Dimar, Cámara de Comercio) y con funcionarios de la embajada del Reino Unido y de Aberdeen. Este plan de acción contempla cuatro componentes: diagnóstico del estado actual del sector de hidrocarburos offshore, formación del talento humano necesario para que las empresas puedan desarrollar sus actividades, transferencia de conocimientos entre Aberdeen y Barranquilla y la participación de este en eventos estratégicos y su nominación como miembro del World Energy Cities Partnership.

En el marco del memorando de entendimiento se desarrollaron las siguientes actividades:

Participación de Barranquilla en el SPE Offshore Europe 2017: Con el fin de activar el memorando de entendimiento firmado con la ciudad de Aberdeen, la Alcaldía Distrital de Barranquilla, a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, lideró una misión en Reino Unido, en conjunto con empresarios, gremios y la academia, en búsqueda de profundizar el conocimiento de la ciudad en la industria offshore.

Dentro de la agenda de la misión, la secretaria de Desarrollo Económico, Madelaine Certain, se reunió con la firma de arquitectos Marks Barfield Architects, compañía que construyó el famoso London Eye, con el fin de invitarlos a Barranquilla a participar con una propuesta para aportar al desarrollo urbanístico de la ciudad.



*Visita a Marks Barfield Architects*

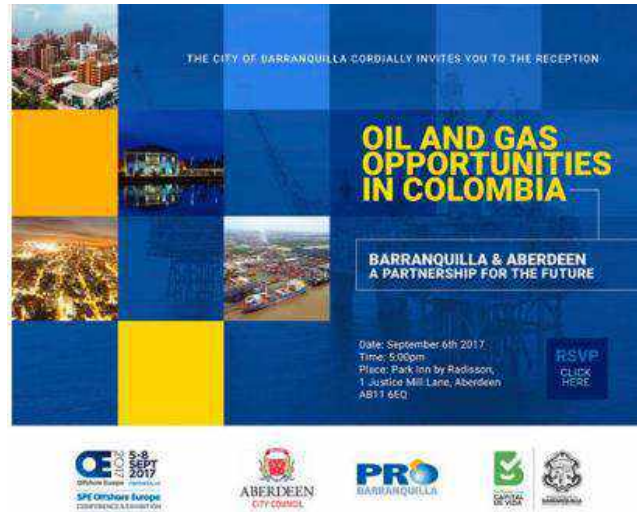
Asimismo, la Secretaria sostuvo una reunión en la Embajada de Colombia, donde se compartieron los detalles del acuerdo con Aberdeen, y se habló sobre los avances positivos del Distrito en los últimos años, en materia social y económica.

El Comité Energético, conformado por la Alcaldía de Barranquilla, ProBarranquilla, Gobernación del Atlántico, Cámara de Comercio de Barranquilla y ANDI, en conjunto con la Universidad del Norte, la Universidad del Atlántico y empresas barranquilleras relacionadas con el sector de offshore, participaron en el SPE (Society of Petroleum Engineers) Offshore Europe 2017 en Aberdeen, Escocia, considerado como el evento más grande de la industria de exploración y producción de hidrocarburos offshore (costa afuera) a nivel europeo.

En el marco del evento, la Alcaldía Distrital y ProBarranquilla realizaron una presentación de la ciudad donde se presentaron las ventajas competitivas de Barranquilla y las oportunidades de inversión en la industria costa afuera del Caribe colombiano.

De la misma forma, se efectuaron reuniones entre empresarios del sector costa afuera de Europa y los empresarios de Barranquilla que acompañan la misión. La programación contempló el lanzamiento oficial ante la comunidad offshore de la relación de cooperación internacional entre Barranquilla y Aberdeen. Se presentó a la ciudad como

centro logístico para la industria de petróleo y gas en Colombia y el Caribe, donde estarán empresas del sector enfocadas a la industria offshore, inversionistas y autoridades locales.



La visita a Reino Unido finalizó con una reunión en la Universidad Robert Gordon, la única con simulador de perforación para aguas profundas, y enfocada a la capacitación y educación de recurso humano para la industria offshore, con el fin de transferir conocimientos y tecnologías a la ciudad.





Aplicación de Barranquilla como ciudad miembro de la *World Energy Cities Partnership*: Entre las actividades contempladas con Aberdeen, se definió que esta ciudad escocesa nominara a Barranquilla como ciudad miembro de la *World Energy Cities Partnership* (Asociación Mundial de Ciudades Energéticas).

Fundada en 1995, la WECP es una organización sin fines de lucro cuyas ciudades miembros son mundialmente reconocidas como capitales internacionales de la energía. Estas ciudades miembro buscan activamente desarrollar oportunidades para aprender, intercambiar y participar en actividades que fortalezcan los vínculos multilaterales.

La WECP sirve principalmente para facilitar la interacción entre empresas, las asociaciones en actividades relacionadas con la energía y el intercambio de conocimientos, contactos y experiencias de la industria, a la vez que proporciona una red mundial de servicios y recursos de apoyo a la industria. La organización facilita misiones comerciales para que las empresas locales viajen a las ciudades miembros y aprovechen las oportunidades de desarrollo empresarial.

La WECP cuenta con 19 ciudades miembros:

- Cape Town, South Africa
- Luanda, Angola
- Calgary, Canada
- Halifax, Canada
- Rio de Janeiro, Brazil
- St. John's, Canada

- Villahermosa, Mexico
- Atyrau, Kazakhstan
- Dammam, Saudi Arabia
- Daqing, China
- Doha, Qatar
- Dongying, China
- Karamay, China
- Kuala Lumpur, Malaysia
- Aberdeen, Escocia
- Esbjerg, Dinamarca
- Stavanger, Noruega
- Perth, Australia
- Houston, Estados Unidos

Para que Barranquilla pueda ser miembro de esta sociedad mundial de capitales energéticas, es necesario elaborar un informe donde se sustente el cumplimiento de una serie de criterios de aceptación como por ejemplo la existencia de compañías energéticas, ubicación propicia para el desarrollo de actividades de la industria energética, programas, actividades e investigaciones de educación superior relacionados con el sector energético, entre otros.

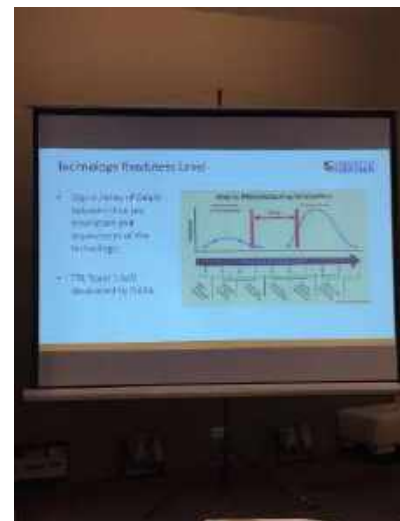
La ciudad, en cabeza del alcalde Alejandro Char Chaljub, sustentará este documento en el marco de la asamblea anual de la WECP, a desarrollarse entre el 30 de septiembre y el 4 de octubre, en Halifax, Canadá.





Como una actividad ligada al memorando de entendimiento firmado entre Aberdeen y Barranquilla, se logró traer a Barranquilla a John Scrimgeour, el director ejecutivo del Instituto de Energía de la Universidad de Aberdeen, en el marco del VIII Congreso Internacional de Innovación y Tecnología.

Durante su exposición en el evento, el profesor Scrimgeour habló sobre las recientes innovaciones en el sector de hidrocarburos offshore y como la implementación de nuevas tecnologías reducen costos en las operaciones de extracción.



*El profesor John Scrimgeour dictando su conferencia en el marco del VIII Congreso Internacional de Innovación y Tecnología*

### Eventos internacionales

El pasado 30 de octubre se llevó a cabo Foromic 2017, uno de los eventos más importantes del continente en materia financiera, realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo y que contó con la participación de una delegación de Barranquilla liderada por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Madelaine Certain, el Gerente del Puerta de Oro, Carlos Acosta, la presidenta ejecutiva de la Cámara de Comercio, María José Vengoechea y la directora ejecutiva de ProBarranquilla, Ana María Badel. Así mismo, se contó con un stand en la muestra comercial del evento.



***Participación de la delegación de Barranquilla en el Foromic 2017***

- Misión Chile – Unidad de Apoyo al Empresario

El pasado mes de octubre, una delegación compuesta por funcionarios de la Unidad de Apoyo al Empresario y de la Secretaría de Desarrollo Económico con el fin de conocer los centros de emprendimiento e innovación de Santiago de Chile donde se articulan los esfuerzos estatales, académicos y privados para fomentar estos temas en las universidades y empresas.



***Delegación de Barranquilla visitando centros de emprendimiento e innovación***

- Get Energy 2017

El pasado mes de octubre se realizó el evento Get Energy 2017 versión Latinoamérica y el Caribe, liderado por la Agencia Nacional de Hidrocarburos donde se dieron cita las empresas más importantes del sector de hidrocarburos, autoridades locales, representantes del gobierno nacional y diplomáticos.



**Get Energy 2017**

Como seguimiento al acuerdo de cooperación entre el Distrito de Barranquilla y Panamá, la Oficina de Asuntos Portuarios asistió y participó del *2nd Latin America Ports Forum*



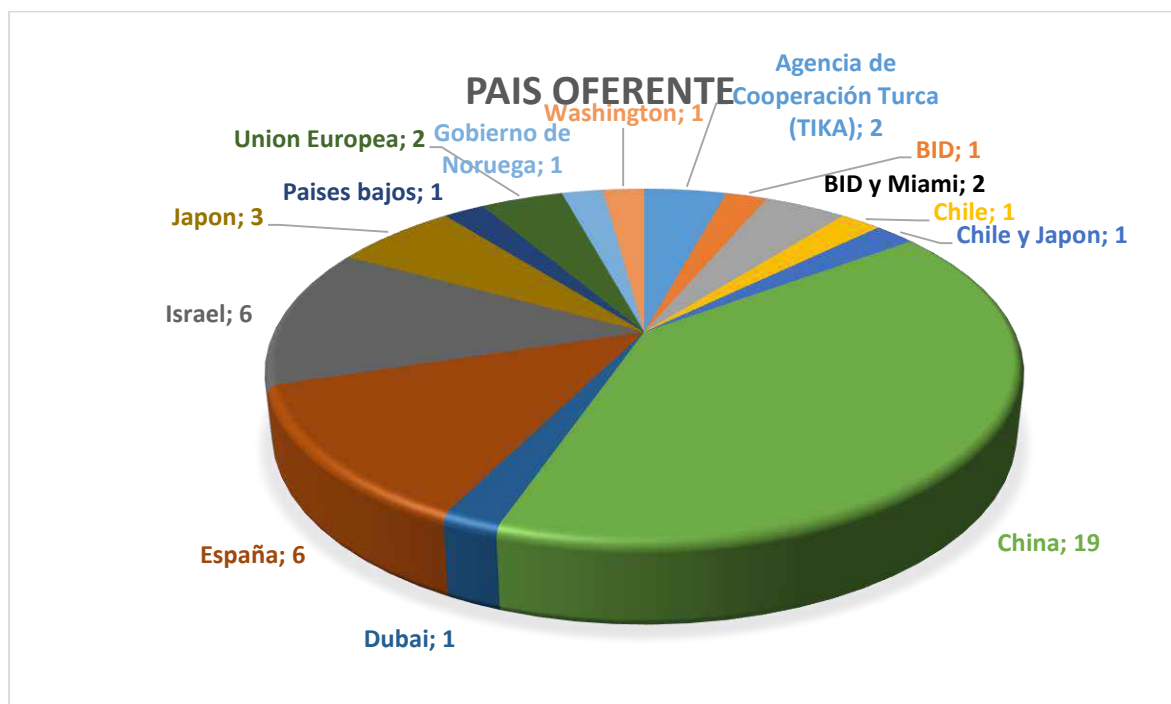
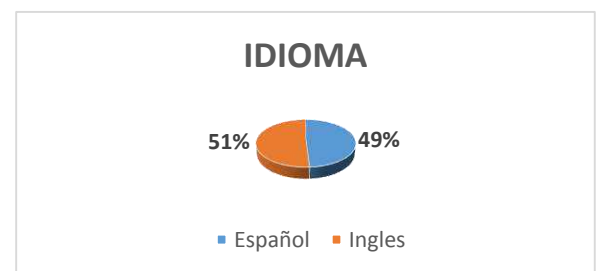
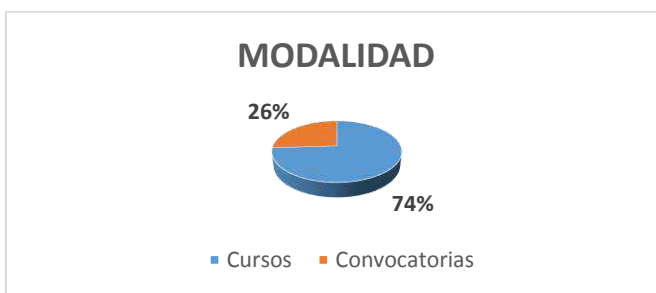
**Latin America Ports Forum**

### 2.2.3 Estructuración Programa de Cooperación

En el marco de la estructuración del programa de cooperación internacional se han venido realizando este año difusión de cursos y convocatorias gestionados por la Agencia Presidencial de Cooperación Internacional:

Con fecha de agosto del presente año, se han difundido 12 convocatorias y 35 cursos. Para llevar un control y seguimiento de esta actividad, se creó el siguiente formato de consolidación de los cursos y convocatorias:

Las siguientes son las estadísticas de los cursos y convocatorias difundidas según su modalidad, idioma, ofertante y línea temática:



En el proceso de estructuración del programa de cooperación internacional partiendo desde los antecedentes, las actividades que se han venido realizando y la planeación estratégica (esbozada a continuación):

**Misión:** Propiciar relaciones de cooperación internacional que fortalezcan los objetivos de desarrollo sostenible de Barranquilla

**Visión:** Que en el 2019 el Programa de Cooperación Internacional de la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico, se convierta para la comunidad en un oferente de gestión internacional en búsqueda del desarrollo de la ciudad.

**Objetivo General:** Promover espacios de relacionamiento con actores internacionales estratégicos para incentivar los intercambios de conocimiento y/o atracción de recursos orientados hacia el desarrollo de Barranquilla como una ciudad sostenible y competitiva.

Objetivos	Líneas estratégicas
Estableciendo relaciones con actores estratégicos (Metodologías)	Identificar actores estratégicos Establecimiento de contacto Seguimiento y dinamización de convenios vigentes Establecer metodología para ejecución de convenios.
Identificar oportunidades	Monitoreo constante de convocatorias para cursos y proyectos
Promoción de oferta de cooperación	Estrategias de divulgación a las entidades del distrito
Incentivar a los funcionarios de la administración distrital y entidades y comunidad a participar en las oportunidades de cooperación.	Ofrecer asesorías en estructuración de proyectos y postulaciones a convocatorias Fortalecimiento de capacidades. Identificar temas prioritarios para atracción de cooperación.
Mostrar experiencias locales internacionalmente para temas de cooperación.	Identificación y recolección de evidencia local Identificación de redes y espacios estratégicos. Diseño y ejecución de planes de acción

Prioridades para entablar proyectos de cooperación:

- Desarrollo Económico
- Emprendimiento
- Seguridad

- Cultura

### 3. PROGRAMA INTEGRAL DEL EMPLEO

Durante su operación y funcionamiento los Centros de Oportunidades de la Alcaldía Distrital, han logrado resultados muy significativos, que benefician la población vulnerable de Barranquilla y su área de influencia, así como la generación de empleos formales lo cual permite dinamizar el desarrollo económico de la ciudad, principalmente en las poblaciones focalizadas por la Alcaldía Distrital y referenciadas al , las cuales han sido atendidas en las rutas de Desarrollo Empresarial, Empleabilidad y Capacitación.

Los Centros de Oportunidades a través de sus rutas en los meses de Enero – Diciembre lograron atender 19.993 personas.

RUTA	META ANUAL BARRANQUILLA 2017	META ALCALDIA 2017	ENE	FE B	MA R	AB R	MAY	JUN	JUL	AG O	SE P	OCT	NO V	DIC	ACUMULADO	% DE CUMPLIMIENTO
Empleabilidad	4.473	5.367	307	531	605	467	439	528	580	885	647	484	287	91	5.851	109%
Capacitación para la Ruta de Empleo (Inscritos)	3.000	3.982	324	497	941	772	667	1019	880	1331	1084	836	234	116	8.701	219%
Fortalecimiento Empresarial (Emprendimiento)	500	500	19	55	172	356	388	303	428	317	183	206	157	33	2.617	523%
Capacitación para la Ruta de Emprendimiento	300	300	0	15	27	23	47	35	26	31	29	33	34	187	487	162%
Alcaldía locales-Otras Actividades								284	422	420	560	330	291	30	2.337	
<b>TOTAL</b>															<b>19.993</b>	

SEDE SAN JOSE													
RUTA	EN E	FE B	MA R	AB R	MA Y	JU N	JU L	AG O	SE P	OC T	NO V	DI C	ACUMULA DO
<b>Empleabilidad</b>	30 7	29 8	458	295	385	42 0	37 0	529	47 8	360	226	61	4.187
<b>Capacitación para la Ruta de Empleo (Inscritos)</b>	32 4	32 4	477	315	385	70 8	46 7	108 9	69 2	632	183	11 0	5.706
<b>Fortalecimiento Empresarial (Emprendimiento)</b>	19	55	172	356	388	30 3	42 8	317	18 3	206	157	33	2.617
<b>Capacitación para la Ruta de Emprendimiento</b>	0	15	27	23	47	35	26	31	29	33	34	18 7	487
<b>TOTAL</b>													<b>12.997</b>

SEDE MODELO													
RUTA	EN E	FE B	MA R	AB R	MA Y	JU N	JU L	AG O	SE P	OC T	NO V	DI C	ACUMULADO
<b>Empleabilidad</b>	0	23 3	147	17 2	30	16	45	45	49	43	21	3	804
<b>Capacitación para la Ruta de Empleo (Inscritos)</b>	0	17 3	464	45 7	28 2	31 1	31 9	164	30 8	11 9	51	0	2.648
<b>TOTAL</b>													<b>3.452</b>

SEDE SUR ORIENTE	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ACUMULADO
<b>Socialización de servicios</b>		73	132	90	96	88	48	8	535
<b>Encuestas</b>		36	55	0	96	63	16	8	274
<b>Registro Hoja de vida</b>	19	46	69	165	45	14	20	2	380
<b>Atendidos en Capacitación</b>			51	35	36	70	0	6	198
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>155</b>	<b>307</b>	<b>290</b>	<b>273</b>	<b>235</b>	<b>84</b>	<b>24</b>	<b>1387</b>

SEDE METROPOLITANA	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ACUMULADO
<b>Socialización de servicios</b>		115	135	180	190	92	162	7	881
<b>Encuestas</b>		60	100	150	178	87	65	7	647
<b>registro Hoja de vida</b>	5	46	96	146	75	67	20	25	480
<b>Atendidos en Capacitación</b>			43	43	48	15	0	0	149
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>221</b>	<b>374</b>	<b>519</b>	<b>491</b>	<b>261</b>	<b>247</b>	<b>39</b>	<b>2157</b>

### 3.1 Ruta de Empleabilidad

Esta ruta de atención contempla el registro de hojas de vida en la plataforma del Servicio Público de Empleo (SPE) y el registro en plataforma OPORTUNITY del Centro de Oportunidades, la formación Integral del Ser y Capacitación para el trabajo; Gestión Empresarial e intermediación laboral.

Registro de hoja de vida

El usuario presenta su hoja de vida y es cargada por los funcionarios del Centro. Una vez cargada la hoja de vida los usuarios podrán aplicar a las vacantes de empleo publicadas en la página de acuerdo a su perfil laboral, los requisitos para esta actividad contempla:

- ✓ Cedula original
- ✓ Hoja de vida con soportes laborales y educativos

Se establece un perfil ocupacional, apoyado por las psicólogas del Centro a través de una entrevista con cada usuario, esto con el fin de brindarle un mejor direccionamiento en la búsqueda de empleo de acuerdo a su formación profesional y/o habilidades desarrolladas.



✓ Resultados:

RUTA	PERSONAS INSCRITAS EN SISE
Empleabilidad	5.851

### Gestión Empresarial

El área de Gestión empresarial es la que se encarga de realizar visitas a las empresas instaladas en la ciudad de Barranquilla o próximas a instalarse, con el fin de ofrecer el portafolio de servicios con el que cuenta el Centro de Oportunidades. De igual forma el gestor brindara toda su asesoría en el uso de la plataforma SISE, previo a esto se tienen en cuenta los siguientes pasos:

- ✓ Identificar la oferta laboral o megaproyectos de gran impacto que involucren contratación masiva.
- ✓ Se traza un plan de trabajo para visitar empresas.
- ✓ Se concretan y agendan las citas con los empleadores y posteriormente son visitadas, inmediatamente se cargan a la plataforma del Servicio Público de Empleo – SISE.
- ✓ Se le asigna usuario y contraseña al empresario para su ingreso a la plataforma del Servicio Público de Empleo – SISE.
- ✓ Se les enseña a publicar las vacantes y a visualizar las hojas de vida en el aplicativo.
- ✓ Seguimiento a los Procesos de Selección y a los colocados.

### Resultados mensuales

- ✓ Empresas nuevas registradas, seguimiento y mantenimiento empresarial.
- ✓ Vacantes registradas
- ✓ Enganches laborales

Durante el periodo Enero – Diciembre las nuevas empresas y las visitadas fueron las siguientes

<b>EMPRESAS NUEVAS Y VISITADAS</b>				
<b>MES</b>	<b>META ALCALDIA 2017</b>	<b>META MENSUAL 2017</b>	<b>NO. DE EMPRESAS 2017</b>	<b>% DE CUMPLIMIENTO</b>
Enero	564	47	30	64%
Febrero			46	98%
Marzo			50	106%
Abril			57	121%
Mayo			70	149%
Junio			62	132%
Julio			74	157%
Agosto			66	140%
Septiembre			47	100%
Octubre			41	87%
Noviembre			42	89%
Diciembre			16	34%
<b>TOTAL</b>				

Durante el periodo Enero – Diciembre se generaron 1.848 vacantes

<b>VACANTES REGISTRADAS</b>				
<b>MES</b>	<b>META ALCALDIA 2017</b>	<b>META MENSUAL 2017</b>	<b>VACANTES REGISTRADAS</b>	<b>% DE CUMPLIMIENTO</b>
Enero	1.570	131	381	291%
Febrero			231	176%
Marzo			121	92%
Abril			262	200%
Mayo			136	104%
Junio			87	66%
Julio			157	120%

Agosto			155	118%
Septiembre			124	95%
Octubre			76	58%
Noviembre			77	59%
Diciembre			41	31%
<b>TOTAL</b>			<b>1848</b>	<b>118%</b>

### Intermediación laboral

Esta área se encarga de buscar los perfiles que cumplan con lo solicitado por las empresas para el cargo, es el momento donde se encuentra la oferta y la demanda laboral. Este paso es realizado en la plataforma de Servicio Público de Empleo – SISE la cual arroja un listado de posibles candidatos (autopostulados).

Estas hojas de vida son revisadas y preseleccionadas a través de una entrevista o contacto telefónico que se hace con cada uno de los usuarios que cumplen con el perfil requerido por la empresa. En caso de que el usuario esté de acuerdo con la oferta se remitirá la hoja de vida a través de una remisión al empleador en el tiempo pactado.

MES	META ALCALDIA 2017	META MENSUAL 2017	VACANTES GESTIONADAS	% DE CUMPLIMIENTO	PERSONAS REMITIDAS	% DE CUMPLIMIENTO
Enero	2.618	218	1.789	821%	537	246%
Febrero			1.398	641%	285	131%
Marzo			1.644	754%	268	123%
Abril			1.994	915%	309	142%
Mayo			2.022	928%	307	141%
Junio			1.574	722%	253	116%
Julio			927	425%	253	116%
Agosto			2.615	1200%	380	174%
Septiembre			1.787	820%	392	180%
Octubre			1.500	688%	126	58%
Noviembre			2.419	1110%	313	144%
Diciembre			541	248%	133	61%
<b>TOTAL</b>			<b>20.210</b>	<b>772%</b>	<b>3556</b>	<b>136%</b>

## Orientación Laboral

Esta gestión hace parte de la ruta de empleabilidad y tiene como objetivo orientar al usuario sobre las diferentes líneas de atención dentro del Centro de Oportunidades, brindar formación acerca de la correcta utilización de la plataforma del SPE, la elaboración de su hoja de vida, creación del perfil laboral, consulta y postulación a las vacantes, además de ello, asesorarlo sobre los elementos claves al momento de participar en un proceso de selección, entre ellos, la presentación personal, la preparación de la hoja de vida, el manejo de la entrevista y pruebas psicotécnicas. Para finalizar, se proporciona información referente a la oferta de capacitación, es decir, cursos de formación complementaria vigentes y se invita a que participen del Taller FIS (Formación Integral del Ser), el cual tiene como finalidad facilitar las herramientas que le permitan al usuario desenvolverse de manera efectiva dentro de un proceso de selección, teniendo como base las competencias del ser, saber hacer y ser.

MES	META ATENDIDOS ANUAL EN ORIENTACION 2017	META ATENDIDOS MENSUAL EN ORIENTACION 2017	ATENDIDOS EN ORIENTACION	% DE CUMPLIMIENTO
Enero	3.982	332	89	27%
Febrero			275	83%
Marzo			513	155%
Abril			408	123%
Mayo			375	113%
Junio			424	128%
Julio			482	145%
Agosto			777	234%
Septiembre			694	209%
Octubre			574	173%
Noviembre			304	92%
Diciembre			91	27%
<b>TOTAL</b>				

## Taller de Formación Integral del Ser

Durante el periodo Enero – Diciembre en los Centros de Oportunidades sede San José y Modelo, se realizaron 75 talleres FIS, logrando una asistencia de 1.768 usuarios quienes recibieron formación en competencias del ser y habilidades básicas para adaptación al entorno laboral; así como el uso de la plataforma, presentación a entrevistas, entre otros.

MES	META ANUAL TALLER FIS 2017	META MENSUAL TALLER FIS 2017	ATENDIDOS EN TALLERES	N° DE TALLERES DICTADOS	% DE CUMPLIMIENTO
Enero	1.091	92	55	3	60%
Febrero			48	4	52%
Marzo			139	4	151%
Abril			108	4	117%
Mayo			161	9	175%
Junio			243	6	264%
Julio			179	6	195%
Agosto			292	15	317%
Septiembre			324	8	352%
Octubre			105	6	114%
Noviembre			94	6	102%
Diciembre			20	4	22%
<b>TOTAL</b>					<b>1768</b>

#### Enganches Laborales

Los enganches laborales por concepto de alianzas estratégicas, convenios con contratistas del Distrito y remisiones hechas desde el Centro de Oportunidades a diferentes empresas del sector privado son los siguientes:

MES	META ALCALDIA 2017	META MESNSUAL 2017	NO. DE VACANTES OCUPADAS	% DE CUMPLIMIENTO
Enero	536	45	4	8,89%
Febrero			90	200%
Marzo			47	104%
Abril			71	158%
Mayo			65	144%
Junio			35	78%
Julio			38	84%
Agosto			50	111%

Septiembre		53	118%
Octubre		46	102%
Noviembre		21	47%
Diciembre		11	24%
<b>TOTAL</b>		<b>531</b>	<b>99%</b>

### 3.2 Programa para la atención de víctimas del conflicto armado

Esta línea hace parte de la Ruta de Empleabilidad, en ella se brinda atención diferencial a las personas víctima del conflicto armado. Durante el periodo enero – diciembre se han logrado vincular laboralmente 69 personas.

MES	PERSONAS INSCRITAS	PERSONAS VINCULADAS
Enero	9	0
Febrero	26	17
Marzo	36	6
Abril	29	3
Mayo	37	7
Junio	52	4
Julio	59	9
Agosto	72	6
Septiembre	35	3
Octubre	38	10
Noviembre	22	3
Diciembre	6	1
<b>TOTAL</b>	<b>421</b>	<b>69</b>

### 3.3 Proceso de Inclusión Laboral de las personas con discapacidad

Para la ruta de orientación, acompañamiento, sistematización y atención a oferentes con discapacidad, se atendieron en el periodo enero – diciembre 161 usuarios nuevos. Durante este periodo se han logrado vincular laboralmente 58 personas.

MES	PERSONAS ATENDIDAS	PERSONAS VINCULADAS
Enero	16	4
Febrero	31	8
Marzo	40	11
Abril	11	6
Mayo	11	8
Junio	9	4
Julio	9	9
Agosto	11	4
Septiembre	6	2
Octubre	6	2
Noviembre	5	0
Diciembre	6	0
<b>TOTAL</b>	<b>161</b>	<b>58</b>

EMPRESAS VINCULADAS AL PROGRAMA DE DISCAPACIDAD					
NOMBRE DE LA EMPRESA	NIT	DIRECCION	PERSONA CONTACTO	E-MAIL	TELEFONO
Fundación Conciencia Social - FUCOSO	8020032902	carrera 42h # 87-17	Frank Martinez	frankenriquemartinezbtertel@gmail.com	3008361909
ENSACAR (a través de Gesycomp)	8901073947	carrera 53 # 70 - 86 ofi 208	Nidia Gomez	nydia.gomez@gesycomp.com	3124211340
Tuboplast	800171921	Calle 41 # 51-90	Amine Castro	recursoshumanos@tuboplast.co	3013672978
Coinse	9010128281	Carrera 56 # 76 -41	Kelly Suarez	gestionhumana@coinses.com	3205313233
Restaurante las Vegas	9000115991	calle 44 # 22 -48	Angelica Ruiz	talentohumano@lasvegasrecreaciones.com	3795666 EXT 24
Consortio Abuchaibe	800048373	Calle 76 # 70 -34	Erlinda Geraldino	administrativo@consorcioabuchaibe.com	3319432 EXT 111
Sura Colombia	8909037905	Carrera 51 B # 84- 155	Sandra Quiceno	squiceno@sura.com.co	3148103458

### 3.4 Área de capacitaciones

Organización de la Oferta de Educativa:

Los Centros de Oportunidades han estructurado una oferta de capacitaciones enfocada a la cualificación de las competencias generales (Taller de Formación Integral) y específicas (Cursos cortos) que requieren los usuarios para su ubicación y adaptación laboral.

Ejecución de la Oferta de Educativa Enero – Diciembre :

Dentro de la formación complementaria ofrecida por los Centros de Oportunidades sede San José, Sede Modelo y Puntos de Atención Alcaldías Locales, se realizaron procesos e inscripción a diferentes cursos, en el periodo enero - diciembre 8.701 usuarios estuvieron interesados en mejorar sus competencias para conseguir empleo y/o para desempeñarse mejor en su trabajo. Adicional a esto usuarios 1.768 han asistido al taller FIS.

<b>SEDE SAN JOSE</b>	<b>EN E</b>	<b>FE B</b>	<b>MA R</b>	<b>AB R</b>	<b>MA Y</b>	<b>JU N</b>	<b>JU L</b>	<b>AG O</b>	<b>SEP T</b>	<b>OC T</b>	<b>NO V</b>	<b>DI C</b>	<b>TOTA L</b>
<b>INSCRITOS</b>	269	276	382	248	251	465	308	447	368	540	89	110	3753
<b>MATRICULADOS</b>	21	198	200	167	242	174	235	280	394	302	403	89	2705
<b>CERTIFICADOS</b>	19	129	150	81	181	111	148	185	228	148	175	169	1724

<b>SEDE MODELO</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>AB R</b>	<b>MA Y</b>	<b>JU N</b>	<b>JU L</b>	<b>AG O</b>	<b>SE P</b>	<b>OC T</b>	<b>NO V</b>	<b>DI C</b>	<b>TOTA L</b>
<b>INSCRITOS</b>	173	420	416	255	311	299	67	308	119	51	0	<b>2419</b>
<b>MATRICULADOS</b>	0	331	162	370	0	183	38	0	327	51	0	<b>1462</b>
<b>CERTIFICADOS</b>	0	30	44	190	86	71	54	217	0	49	261	<b>1002</b>

### ALCALDIAS LOCALES

<b>ALCALDIA METROPOLITANA</b>			
<b>CURSOS DE FORMACION</b>	<b>INSCRITOS</b>	<b>MATRICULADOS</b>	<b>APROBADOS</b>
SALUD OCUPACIONAL (Julio)	43	35	17
SERVICIO AL CLIENTE (agosto)	50	-	-
RECURSOS HUMANOS (Sep)	48	-	-
RECURSOS HUMANOS (Oct)		25	

<b>ALCALDIA SUR ORIENTE</b>			
<b>CURSOS DE FORMACION</b>	<b>INSCRITOS</b>	<b>MATRICULADOS</b>	<b>APROBADOS</b>
MERCADEO Y VENTAS (Julio)	51	48	21
SALUD OCUPACIONAL (agosto)	35	28	-



CONTABILIDAD BASICA (Sep)	36	-	-
CONTABILIDAD BASICA (Oct)		25	

### 3.5. Ruta Desarrollo Empresarial

Esta ruta de atención contempla potenciar las capacidades productivas de la población en pobreza y vulnerabilidad en el Distrito de Barranquilla, ampliar sus oportunidades en materia de generación de ingresos y empleo.

Durante el periodo Enero – Diciembre, se han realizado las siguientes actividades en la Ruta Desarrollo Empresarial:

#### Atención Ruta Desarrollo Empresarial

Se realiza atención en la Ruta Desarrollo Empresarial a cada usuario, quienes ingresan al Centro de Oportunidades. Durante el periodo en curso, hemos sensibilizado a través de la Ruta Desarrollo Empresarial 2.242 usuarios.

Capacitación y asesoría para la creación y/o fortalecimiento de unidades de negocios.

En el periodo Enero –Diciembre del presente año se han atendido usuarios, 2.917 son usuarios nuevos, 300 recibieron formación en Cultura Empresarial, bajo el acompañamiento de un instructor del Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, donde se abordaron temáticas relacionadas con las necesidades detectadas en el diagnóstico aplicado a cada unidad productiva y de las necesidades de capacitación de los usuarios con relación a lo que ocurre al interior de sus Empresas. Adicional a esto, 170 usuarios se capacitaron en educación financiera, 137 en sensibilización a la formalización, 97 en Plan de Inspección, Vigilancia y Control, 713 se han referenciado a la Unidad de Apoyo al Empresario, 90 han participado en eventos de promoción comercial, 28 usuarios remitidos al Fondo Emprender, 28 promoción feria emprendimiento- cul, 15 pinceladas y algo más capacitación “Formación de Gerencia Integral en el Sector Artesana, 58 charla formalización laboral, beneficios de la seguridad social y beneficios tributarios a empresarios que contraten personas con discapacidad - Ministerio de Trabajo, 34 feria seccional Aduanas Barranquilla – Dian, 11 Encuentro microempresarial, cultural y de negocio para fortalecimiento de población vulnerable - sena

DESCRIPCIÓN	META 2017	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
POBLACION ATENDIDA DURANTE EL MES	1000	19	55	148	177	144	146	228	109	58	75	45	32	1236
CAPACITACIÓN CULTURA EMPRESARIAL	400	0	15	27	23	47	35	26	31	29	33	34	0	300
ACTIVIDADES CON ENTIDADES ALIADAS														
EDUCACIÓN FINANCIERA Y BANCARIZACIÓN				24		35	20	21	17	14	17	22		170
REFERENCIADOS UNIDAD APOYO AL EMPRESARIO- UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR					149	116	117	120	73	53	55	30		713
CAMARA DE COMERCIO - SENSIBILIZACIÓN A LA FORMALIZACIÓN					30	18	13	21	17	14	24			137
PLAN DE INSPECCIÓN VIGILANCIA Y CONTROL -IVC- SECRETARÍA DE GOBIERNO						15		24	16	14		28		97
REFERENCIADOS FONDO EMPRENDER						12	4	3	2		3	3	1	28
PROMOCIÓN COMERCIAL: FERIA EMPRENDIMIENTO- CUL-						13				15				28
PINCELADAS Y ALGO MÁS: CAPACITACIÓN "Formación de Gerencia Integral en el Sector Artesana"									15					15
FERIA SECCIONAL ADUANAS BARRANQUILLA - DIAN-											16	18		34
PROMOCIÓN COMERCIAL :FERIA CARNAVALES - FERIA ELIMINATORIA RUSIA- FERIA DE LA MADRE - PADRE- HOTELES - ENCUENTRO CIUDADES CAPITALES - FIESTA MENOS - VIOLENCIA, MÁS PAZ Y RECONCILIACIÓN. HOTELES ELIMINATORIA MUNDIAL SEPT 5- FERIA HOTELES 5 DE OCTUBRE DE 2017						35	3	11	10	15	16			90
CHARLA: FORMALIZACIÓN LABORAL, BENEFICIOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL Y BENEFICIOS TRIBUTARIOS A EMPRESARIOS QUE CONTRATEN PERSONAS CON DISCAPACIDAD - MINISTERIO DE TRABAJO									58					58
I ENCUENTRO MICROEMPRESARIAL, CULTURAL Y DE NEGOCIO PARA FORTALECIMIENTO DE POBLACIÓN VULNERABLE- SENA-												11		11
<b>TOTAL</b>		19	70	199	379	435	338	454	348	212	239	191	33	2917

### 3.6. Otras actividades

#### Barranquilla, 10 de Enero

#### Lanzamiento e inicio de Proyecto de capacitación en Belleza

Con el fin de apoyar y brindar más y mejores oportunidades laborales a la población víctima del conflicto armado, el día martes 10 de Enero se dio inicio al proyecto de capacitación de 20 personas víctimas del conflicto en el área de Belleza Integral. El objetivo de esta, además de capacitar es lograr vincular laboralmente a un gran porcentaje de estas personas.



### **Barranquilla, 13 de Enero**

Como parte del proyecto de Belleza Integral el día viernes 13 de Enero se les realizó la entrega de kits de belleza a los participantes del programa.



### **Barranquilla, Enero 2017**

#### **Convocatorias masivas**

El equipo del Centro de Oportunidades apoya en el proceso de selección de personal para distintas vacantes requeridas por empresas de la ciudad.



### **Barranquilla, 3 de Febrero**

Con el curso de Manipulación de alimentos se dio apertura al cronograma de Formación complementaria Sena del año 2017 en el Centro de Oportunidades San José.



### **Barranquilla, 7 de Febrero**

Reunión con representantes de distintos gremios asociados al Sector laboral de la ciudad.



### **Barranquilla, 9 de Febrero**

Las beneficiarias del proyecto de formación en Maquinas Planas desarrollado en el año 2016, fueron escogidas por la Secretaria de Cultura del Distrito, para elaborar los disfraces que llevaría la comparsa de la Alcaldía en los distintos eventos del Carnaval 2017. A su vez, este proyecto fue elegido como uno de los cuatro mejores en todo el país.



### **Barranquilla, 15 de Febrero**

Se dio apertura al cronograma de Formación complementaria Sena del año 2017 en el Centro de Oportunidades Modelo.



### **Barranquilla, 17 de Febrero**

Como parte de la Ruta de Emprendimiento, se instaló la Feria Carnavalera en los distintos hoteles de la ciudad, durante la cual participaron emprendedores del Centro de Oportunidades, mostrando y ofreciendo sus productos a los visitantes de la ciudad para esta temporada.



### **Barranquilla, 22 de Febrero**

Ceremonia de graduación de personas víctimas del conflicto armado como “Técnico laboral en Belleza Integral”.



### **Barranquilla, 22 de Febrero**

#### **Ceremonia de graduación del programa “Talentos para el empleo” con el Centro Inca**

Como resultado de alianza con el ministerio de trabajo y tres (3) entidades educativas de la ciudad (Inca, Incatec y Ceas) el día 22 de Febrero se realizó la ceremonia de graduación de los beneficiarios del programa “Talentos para el empleo” el cual capacito a cerca de 1000 jóvenes de Barranquilla en áreas de sistemas y finanzas.



### **Barranquilla, 1 de Marzo**

#### **Procesos de selección de personal en condición de discapacidad**

Desde la ruta de Empleabilidad se encuentra el área de atención y orientación a personas en condición de discapacidad, desde la cual se realiza todo el acompañamiento a las personas con alguna discapacidad interesadas en vincularse laboralmente.



### **Barranquilla, 14 de Marzo**

Comité de asignación de recursos No reembolsables para emprendedores de la ciudad, el cual conto con la participación de la Sra. Lía Gutiérrez, asesora del área de Emprendimiento del Centro de Oportunidades.

### **Barranquilla, Marzo de 2017**

#### **Alianza con medios locales**

Con el canal regional Telecaribe se realizó una alianza para que por medio de su programa “El empleador” emitido de Lunes a Viernes a las 6:00pm, se diera a conocer el Centro de Empleo de la Alcaldía, y las distintas actividades, capacitaciones, jornadas y talleres que este ofrece.



## **Barranquilla, 17 de Marzo**

### **Taller FIS Centro de Oportunidades Barrio Modelo**

Como parte de la ruta de Empleabilidad se dio inicio a los talleres de Formación Integral del Ser en el Centro de Oportunidades Barrio Modelo.



## **Barranquilla, 23 de Marzo**

Con motivo de las eliminatorias al Mundial Rusia 2018, se instaló la Feria de productos en los distintos hoteles de la ciudad, con el fin de que los emprendedores del Centro de Oportunidades den a conocer y ofrecer sus productos.



## **Barranquilla, 24 de Abril**

### **MI NEGOCIO**

Las beneficiarias del programa MI NEGOCIO recibieron capacitación en el área de Empoderamiento Productivo en el Centro de Oportunidades San José.





**Barranquilla, 26 de Abril**

### **Articulación con la ESAP**

Con el fin de articular un plan de capacitaciones dirigido a las JAL y JAC de las diferentes localidades de la ciudad, se llevó a cabo una serie de reuniones en la que participaron funcionarios del Centro de Oportunidades, alcaldes locales y representantes de la ESAP.



**Barranquilla, 10 de Mayo**

Centro de Oportunidades como participante en la Jornada para el desarrollo Empresarial en la Universidad del Norte.



### **Barranquilla, 14 de Mayo**

Con motivo del mes de las Madres, se instaló la Feria de productos en los hoteles de la ciudad, con el fin de que los emprendedores del Centro de Oportunidades dieran a conocer y ofrecer sus productos.



### **Barranquilla, 17 de Mayo**

Los usuarios de la Ruta de Emprendimiento participaron en la Feria de Emprendimiento llevada a cabo en la Universidad Latinoamericana.



### **Barranquilla, 19 de Mayo**

**Centro de oportunidades más cerca de la comunidad: Jornada de socialización Barrio Las Nieves.**

Con el objetivo de dar a conocer los servicios que el Centro de Oportunidades ofrece a todas las comunidades de Barranquilla, personal de este se dirigió al barrio Las Nieves para realizar una jornada de socialización y registro con la comunidad del barrio.



### **Barranquilla, 22 de Mayo**

Como parte de la articulación entre la Alcaldía Distrital a través del Centro de Oportunidades y la ESAP, se dio inicio al curso “Control Social a la gestión Pública”, dirigido a las JAL y Ediles de la ciudad.



### **Barranquilla, 24 de Mayo**

El Centro de Oportunidades fue invitado a participar en el Foro: Dificultades de la Empleabilidad y nuevos canales de reclutamiento, en el Politécnico Costa Atlántica.



### **Barranquilla, 31 de Mayo**

Como parte de la alianza realizada con el programa El Empleador del canal regional Telecaribe, el día 31 de Mayo, se emitió un especial sobre el proceso de inclusión laboral a personas con discapacidad apoyado por el Centro de Oportunidades.



### **Barranquilla, 7 de Junio**

Los días 7-8 y 9 de Junio se desarrolló en el Centro de Oportunidades San José, la capacitación de la plataforma SISE dirigida a prestadores del Servicio Público de Empleo a nivel regional.



### **Barranquilla, 14 de Junio**

El Centro de Oportunidades participó en el Expo-ProBarranquilla 2017, que tuvo lugar en el Centro de Eventos Puerta de Oro.



**Barranquilla, 23 de Junio**

**Jornada de socialización y registro con jóvenes del programa “Universidad al barrio”**

Con el fin de dar a conocer los servicios que el Centro de Oportunidades ofrece a la población en general, personal de este se dirigió a la Fundación Tecnar para realizar una jornada de socialización y registro con los jóvenes participantes del programa “Universidad al barrio”.



**Apoyo y acompañamiento en ferias y eventos de otras Secretarías Distritales**

El Centro de Oportunidades asiste a algunas ferias y eventos realizados por otras Secretarías, en donde se socializan los servicios que desde este ofrecemos.



## **Barranquilla, 18 de Julio**

### **“Encuentro de ciudades capitales”**

Durante el “Encuentro de ciudades capitales” el Centro de Oportunidades recibió la visita de enlaces y coordinadores del programa de atención diferencial a víctimas. Así mismo, usuarios de la ruta de emprendimiento, tuvieron la oportunidad de exhibir y ofrecer sus productos, a los participantes del evento.



## **Barranquilla, 2 de Agosto**

### **Feria Empresarial del Empleo y la Familia Militar**

El Centro de Oportunidades participo como invitado en la 3ra Feria Empresarial del Empleo y la Familia Militar, donde tuvo la oportunidad de socializar los distintos servicios que desde este se ofrecen.



## **Barranquilla, 11 de Agosto**

### **Convocatoria Laboral - Alcaldía Sur Oriente**

El Viernes 11 de Agosto se realizó una convocatoria laboral en la Alcaldía Local Sur Oriente, con personas residentes en dicha localidad, durante esta se realizó el registro de las hojas de vida de los asistentes a la jornada.



**Barranquilla, 16 y 17 de Agosto**

**Caribe Biz Forum 2017**

El Centro de Oportunidades estuvo presente con un Stand en el Caribe Biz Forum 2017 llevado a cabo en el Centro de Eventos Puerta de Oro, en este se socializaron los servicios con empresarios de la Región Caribe.



**Barranquilla, 15 de Septiembre**

**Feria de Comercialización de productos CUL**

Los usuarios de la Ruta de Emprendimiento participaron en la Feria de Emprendimiento llevada a cabo en la Universidad Latinoamericana.



### **Barranquilla, 18 de Septiembre**

Socialización de servicios y ofertas del Centro de Oportunidades con el Sr Gobernador del Atlántico y el Secretario de Desarrollo Departamental.



### **Barranquilla, 20 de Septiembre**

#### **Proyecto “Mujeres conductoras de la capital de vida”**

Se dio inicio al proyecto “Mujeres conductoras de la capital de vida”, que busca formar y emplear a 35 mujeres en el área de conducción.





**Barranquilla, 26 de Septiembre**

### Reunión CUSO

Se realizó una reunión con la organización Cuso International, con el fin de trabajar articulados por una política pública de empleo inclusivo.



**Barranquilla, 27 de Septiembre**

### Feria Seccional Aduanas de Barranquilla

Los usuarios de la Ruta de Emprendimiento participaron en la Feria de Emprendimiento llevada a cabo en la Dian.



**Barranquilla, 2 de Octubre**

### Desarrollo de etapa “Practica” del proyecto “Mujeres conductoras de la Capital de Vida”

Las beneficiarias del proyecto “Mujeres conductoras de la Capital de Vida” realizaron se fase de prácticas frente al volante en pista.



### **Barranquilla, 5 de Octubre**

#### **Mesa técnica con planeación y Ultracem**

Funcionarios del Centro de Oportunidades participaron de la mesa técnica con la oficina de planeación y la empresa Ultracem, con el fin de generar estrategias que promuevan la vinculación del sector privado en el desarrollo social de la ciudad.



### **Barranquilla, 12 de Octubre**

#### **Taller FIS Programa “Universidad a tu barrio”**

El equipo de psicología del Centro de Oportunidades dictó un taller de formación integral del ser, a los jóvenes participantes del programa “Universidad a tu barrio”.



## **Barranquilla, 17 de Octubre**

### **Visita de Pacto de productividad**

Se recibió la visita de una funcionaria de Pacto de productividad, para conocer la Ruta de atención diferencial que desde el Centro de Oportunidades se maneja en el área de discapacidad.



## **Barranquilla, 16 de Noviembre**

### **Feria Nacional de Empleo y el Empresario**

El equipo del Centro de Oportunidades estuvo presente en la Feria nacional de Empleo y el empresario, durante la cual también se realizó la firma del pacto por el Empleo entre el departamento del Atlántico, el servicio público de empleo y otras entidades aliadas.



## **Barranquilla, 23 de Noviembre**

### **Feria de Empleo Universidad Libre**

El equipo del Centro de Oportunidades estuvo presente en la Feria de empleo organizada por la universidad Libre para sus estudiantes y egresados.



## **Barranquilla, 2017**

### **Taller FIS: Formación Integral del Ser**

Desde la ruta de Empleabilidad, todos los días viernes de cada semana, se realiza el taller FIS, en el cual se le da tips a la persona sobre como participar y afrontar un proceso de selección en una empresa.



## **Barranquilla, 13 de Diciembre**

### **Clausura del proyecto “Mujeres conductoras de la Capital de Vida”**

Se realizó el acto de clausura del proyecto “Mujeres conductoras de la Capital de Vida”, en el que 35 mujeres de población vulnerable fueron capacitadas en el área de conducción, además recibieron su licencia de conducir por parte de la Primera Dama del Distrito.



#### 4. ASUNTOS PORTUARIOS

Mediante Decreto No. 0941 de Diciembre 28 de 2016 que adoptó la estructura orgánica de la administración central de la Alcaldía del Distrito Especial, industrial y Portuario de Barranquilla, se creó la Oficina de Asuntos Portuarios adscrita a la Secretaría Distrital de Desarrollo, con el propósito de liderar y promover condiciones institucionales para el fortalecimiento de la zona portuaria del Distrito, como centro logístico y polo estratégico para el desarrollo local y regional. Teniendo en cuenta las funciones asignadas a la Oficina de Asuntos Portuarios, se han adelantado las siguientes actividades:

Teniendo en cuenta, que la Oficina de Asuntos Portuarios es una dependencia que recientemente hace parte de la estructura de la Alcaldía Distrital de Barranquilla, en cumplimiento de nuestras competencias, a continuación presentamos los resultados consolidados de las gestiones realizadas hasta la fecha:

Ser el interlocutor entre la Alcaldía de Barranquilla y los Gremios del sector portuario, para lo cual se participó de las siguientes reuniones:

- Reunión con Cesar Fieri, Gerente de Liquidaciones del Distrito – 10 de Febrero, en Gerencia de Liquidaciones.
- Reunión con Antonio Felfle, asesor del Ministro de transporte – 13 de Febrero, en la Alcaldía.
- Desayuno con el Dr. Miguel Espinosa, presidente nacional de FITAC – 15 de Febrero, en el Hotel Movich.
- Reunión con Luis Fernando Andrade – 22 de Febrero, presidencia de la ANDI, Bogotá.
- Reunión con Puerto de Barranquilla – 8 de Marzo, Puerto de Barranquilla.
- Asamblea general de asociados CCI – 9 de Marzo, Hotel Barranquilla Plaza.
- Reunión con Carlos Rosado – 13 de Marzo, en CCI.
- Comité de Seguridad – 15 de Marzo, en Capitanía de Puerto DIMAR.
- Reunión preparatoria visita Ministro de Transporte – 22 de Marzo, ANI Bogotá.
- Mesa de Trabajo con el Ministro de Transporte - 23 de Marzo, en el Hotel Barranquilla Plaza.
- Conversatorio Portuario – 28 de Marzo, en El Heraldo.
- Comité de Seguridad – 29 de Marzo, en Capitanía de Puerto DIMAR.
- Reunión con Alfredo Carbonell – 5 de Abril, en Asoportuaria.
- Comité de Seguridad – 11 de Abril, en Capitanía de Puerto DIMAR
- Reunión con Ana Saltarín y su equipo – 13 de Abril, en Asoportuaria.
- Comité de Seguridad – 13 de Abril, en Capitanía de Puerto DIMAR.
- Comité de Seguridad – 16 de Abril, en Capitanía de Puerto DIMAR.
- Reunión del consejo distrital de Gestión del Riesgo – 16 de Abril, en Asoportuaria.
- Reunión con Alfredo Carbonell – 24 de Abril, en Asoportuaria.
- Segunda mesa de trabajo con el Vice-Ministro Dimitri – 27 de Abril, en CCI.
- Reunión con el Consejo Distrital de Gestión del Riesgo – 27 de Abril, Sec. Movilidad.
- Reunión con Ricardo Vives – 11 de Mayo, en Sec. De Desarrollo Económico.

- Congreso FITAC – 19 de Mayo, en Combarranquilla.
- Comité de Seguridad – 21 de Junio, en Capitanía de Puerto DIMAR.
- Comité de Seguridad – 28 de Junio, en Capitanía de Puerto DIMAR.
- Comité de Seguridad – 7 de Julio, en Capitanía de Puerto DIMAR.
- Comité de Seguridad – 17 de Julio, en Capitanía de Puerto DIMAR.
- Reunión con Puerto de Barranquilla, para tratar el tema del corredor portuario – 19 de Julio, en Puerto de Barranquilla.
- Reunión con la Policía Metropolitana de Barranquilla, para tratar el tema de la seguridad en el corredor portuario – 19 de Julio, en MEBAR.
- Congreso ASOPORTUARIA – 28 de Julio, en el Country Club.
- Comité de Seguridad – 28 de Julio, en Capitanía de Puerto DIMAR.

Referente al área temática de MEJORAMIENTO DE CLIMA CIUDAD PUERTO Y ATRACCIÓN DE CARGA:

- Comité OFFSHORE – 14 de Febrero, en Cámara de Comercio.
- Reunión con el Capitán de Puerto – 1 de Marzo, en Capitanía de Puerto.
- Reunión con Miguel Maru Bustos – 27 de Febrero,
- Reunión con Miguel Maru Bustos – 3 de Marzo,
- Almuerzo con Miguel Maru y Víctor De Luque – 6 de Marzo,
- Reunión con Miguel Maru Bustos – 13 de Marzo,.
- Conferencia con Camilo Morales – 16 de Marzo, Oficina.
- Asistencia a Catedra Europa – 28 de Marzo, en UniNorte.
- Visita del Alcalde de Aberdeen – 31 de Marzo, Oficina del Alcalde.
- Visita a Palermo COREMAR – 1 de Abril, Palermo.
- Reunión Pro Barranquilla – 5 de Abril, Pro Barranquilla.
- Conferencia del Canal Navegable – 12 de Abril, AMCHAM.
- Reunión con Juan Manuel Palacio – 26 de Abril, Macondo Lab.
- Reunión con LatinAmerican Port – 3 de Mayo, en Pro Barranquilla.
- Reunión en Macondo Lab – 3 de Mayo, en Macondo Lab.

Referente al proyecto Puerto de Aguas Profundas (SUPERPUERTO):

- Reunión con Rodney Castro, Gerente Súper puerto – 1 de Marzo, en Oficinas Súper Puerto.
- Reunión con Carlos Acosta, Gerente Puerta de Oro – 6 de Marzo, Hotel Sonesta.
- Primera mesa de Súper Puerto – 14 de Marzo, Puerta de Oro.
- Reunión con la Embajada de Holanda – 27 de Marzo, Oficina Jaime Pumarejo.
- Reunión con Róterdam Group – 4 de Abril, Sala de Juntas Banco de Occidente.
- Reunión con Róterdam Group – 5 de Abril, Hotel Country Norte.
- Mesa de trabajo de Súper Puerto – 2 de Mayo, Sec. Movilidad.
- Mesa de trabajo Súper Puerto – 9 de Mayo, Sec. Movilidad.
- Mesa de trabajo Súper Puerto – 17 de Mayo, Sec. Movilidad.

Otra de las funciones asignadas a la Oficina de Asuntos Portuarios, fue la de liderar y gestionar ante las autoridades locales y nacionales proyectos que beneficien al sector

portuario, en tal virtud, se efectuaron mesas de trabajo con la Gobernación del Atlántico, Asoportuaria, Fitac, y los Terminales Portuarios ubicados en nuestra jurisdicción, para estudiar el borrador del Plan de Expansión Portuaria que se radicará próximamente al CONPES, enviándose en el mes de julio del año en curso, oficio dirigido al Ministerio de Transporte, en el cual se consignaron una serie de observaciones, comentarios, y solicitudes para ser incorporadas en el texto final del Plan de Expansión Portuaria.

Asimismo, buscando establecer acuerdos con universidades y/o centros de investigación para la creación de observatorios de desarrollo portuario, se realizaron las siguientes reuniones:

- Reunión con Silvia Gloria – 15 de Marzo, En la UniNorte.
- Reunión con María Elena Mejía – 21 de Marzo, en la Universidad Autónoma.
- Reunión con María Elena Mejía para hacerle seguimiento al convenio para la creación de un observatorio – 3 de Agosto, en la Universidad Autónoma.

Se Contrató a Camilo Morales, administrador de Negocios Internacionales con amplia experiencia comercial y conocimiento internacional del sector de energía, petróleo y gas, con el fin apoyar a la Oficina de Asuntos Portuarios con iniciativas y programar misiones oficiales, académicas y empresariales relacionadas con el sector.

Estudio y análisis del "Plan Maestro", se revisó el documento denominado "Plan Maestro Portuario" elaborado en el año 2012 por Rotterdam Maritime Group y la propuesta para actualizar el mismo realizada por Port ConsultanTs Rotterdam B.V. y se asistió a la reunión:

- Revisión Plan Maestro Portuario – 15 de Febrero, en Cámara de Comercio.
- Mesa Plan Maestro Portuario – 12 de Mayo, en Capitanía de Puerto DIMAR

Participación en el Congreso "LatinAmerican Port Forum" con la finalidad de exaltar las cualidades de Barranquilla como ciudad puerto y las ventajas resultantes de la construcción del nuevo Puente Pumarejo.

Reunión con Ángela Benedetti - Embajadora de Colombia en Panamá, con el fin de realizar un seguimiento al convenio de hermanamiento existente entre ambas ciudades y buscar el apoyo de la embajada de Colombia en Panamá con la finalidad de que Barranquilla sea sede del congreso en mención para el año 2018