

## INFORME DE GESTIÓN 2018

### SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO

## Tabla de contenido

<b>1.</b>	<b>PROGRAMA APOYO AL DESARROLLO EMPRESARIAL</b>	<b>3</b>
1.1.	PROYECTO: FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO	3
1.1.1.	Mi Negocio en Casa	3
1.1.2.	Unidad de Apoyo al Empresario	13
1.2.	PROYECTO: FORMULACIÓN Y ADOPCIÓN DEL PLAN DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN	25
1.3.	PROYECTO: INCLUSIÓN FINANCIERA PARA PERSONAS Y NEGOCIOS QUE GENERAN INGRESOS.	33
1.4.	PROYECTO DINAMIZACIÓN DE CLÚSTERES	35
1.4.1.	Programa de internacionalización	35
1.4.2.	Dinamización de segmentos estratégicos.	38
1.5.	PROYECTO: SOCIALIZACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN	44
1.5.1.	Programa de formalización	44
1.5.2.	Caribe BIZ - Generación de espacios de dialogo, reflexión y formación para empresarios del Distrito de Barranquilla	47
<b>2.</b>	<b>PROGRAMA PROMOCIÓN DE CIUDAD</b>	<b>51</b>
2.1.	PROYECTO: ATRACCIÓN DE INVERSIONES	51
2.2.	FOROMIC	66
2.3.	Inglés para el trabajo.	67
2.4.	Proyecto: Gestión para la cooperación internacional	70
2.4.1.	Relacionamiento estratégico con entidades públicas y privadas de Estados Unidos	70
2.4.2.	Gestión Internacional de Barranquilla como Ciudad Energética	74
2.5.	Cursos y convocatorias	80
<b>3.</b>	<b>PROGRAMA INTEGRAL DE EMPLEO</b>	<b>81</b>
3.1.	Empleabilidad	82
3.2.	Formación para el trabajo con pertinencia	84
3.3.	Atención diferencial	85
3.4.	Emprendimiento (población vulnerable)	85
3.5.	Otras actividades	87
<b>4.</b>	<b>PROGRAMA BARRANQUILLA CAPITAL LOGÍSTICA DE COLOMBIA</b>	<b>88</b>

## **1. PROGRAMA APOYO AL DESARROLLO EMPRESARIAL**

La Alcaldía Distrital de Barranquilla, en su intención de fortalecer las competencias de las empresas, la competitividad de la ciudad y la calidad de vida de sus habitantes promueve con este programa el emprendimiento empresarial, la innovación y el desarrollo de clústeres, generando un desarrollo integral en nuestra ciudad.

### **1.1. PROYECTO: FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO**

**Inversión total:** \$ 3.325.000.000

Durante el año 2018 se llevaron a cabo 3 proyectos para fomentar el emprendimiento en la ciudad. Estas fueron:

- Mi Negocio en Casa – Maquinas planas
- Mi Negocio en Casa – Belleza
- Unidad de Apoyo al Empresario

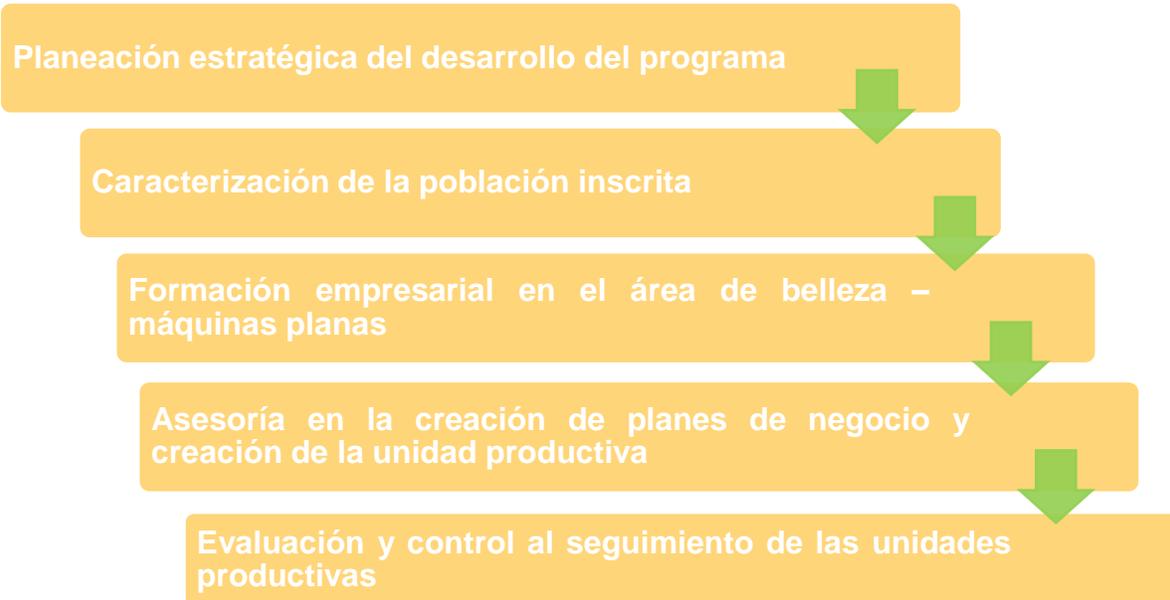
#### **1.1.1. Mi Negocio en Casa**

**Inversión:** \$ 2.250.000.000

Mi Negocio en Casa es un programa liderado por liderado por la Primera Dama cuyo objetivo es la formación en capacidades de emprendimiento y habilidades técnicas a través de 2 líneas de trabajo:

- Belleza
- Maquinas planas

Para ambas líneas de trabajo la metodología de trabajo fue la siguiente:



A continuación, se describe cada modalidad:

#### **1.1.1.1. Mi Negocio en Casa – Belleza**

**Inversión:** \$ 1.350.000.000

**Operador:** Fundación ESCEC

Entendiendo la importancia de la generación de ingresos en cualquier tipo de economía, el programa Mi Belleza, se enfoca en el fortalecimiento de capacidades de emprendimiento a mujeres con experiencia y/o entrenamiento en belleza (cosmetología, peluquería, entre otros) para estimular nuevas formas económicas de trabajo.

En 2018 se desarrollaron 2 versiones, ambas a través una convocatoria abierta, dirigida en mayor parte a las mujeres y en menor proporción a la comunidad LGTBI, pertenecientes a los estratos 1, 2 y 3. Los seleccionados fueron capacitados en temas de:

- ✓ Emprendimiento
- ✓ Belleza
- ✓ Técnicas de venta y mercadeo
- ✓ Servicio al cliente
- ✓ Marketing
- ✓ Entre otros

*Tabla 1. Resumen de la inversión y la población beneficiada por el programa Mi Negocio en Casa - Belleza*

Periodo	Inversión	Población beneficiada
<b>Primer semestre</b>	\$ 1.100.000.000	200 mujeres
<b>Segundo semestre</b>	\$ 250.000.000	38 mujeres y 7 LGBTI
<b>TOTAL</b>	\$ 1.350.000.000	238 mujeres y 7 personas pertenecientes a la comunidad LGTBI

Para una mayor precisión, a continuación, se detallan las etapas del proyecto:

**a) Fase de alistamiento institucional y operativo.**

Para la operatividad e inicio de las dos versiones del programa Mi Negocio en casa “Belleza” se establecieron reuniones con los representantes de la fundación ESCEC y funcionarios de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico para definir los lineamientos de las convocatorias realizadas en el año 2018.

*Reuniones preparatorias para ambas convocatorias de Mi Negocio en Casa - Belleza*



**b) Convocatoria.**

Los procesos de convocatoria durante el año 2018 se llevaron a cabo en el Centro de Oportunidades (de la Secretaría de Desarrollo Económico) del Distrito de Barranquilla ubicado en la Calle 39 con Carrera 21B esquina. El motivo por el cual se eligió este lugar era para que las personas quedaran registradas en la base de datos y así pudieran también aprovechar la oferta de empleo que este Centro de empleo tiene para ellos.

*Proceso de convocatoria en el Centro de Oportunidades*



**c) Proceso de entrevista y sensibilización de la población seleccionada.**

Una vez realizada la preselección de los potenciales beneficiarios del proyecto, se realizó un proceso de entrevista con el fin de corroborar la información suministrada a través de los formatos de Inscripción/Encuesta. Así mismo, en el proceso de sensibilización se socializó a la población beneficiada, el objetivo principal del proyecto. Para llevar a cabo este proceso se realizó una reunión con el fin de concientizarlos del compromiso adquirido, así como del impacto positivo que tendrá en ellos y por ende en sus hogares, una vez potencializadas sus capacidades productivas.

Los siguientes fueron los temas tratados:

- Objetivos del Proyecto
- Fecha de inicio y finalización de las clases
- Horarios ofrecidos para la formación académica
- Lugar del desarrollo de las clases
- Reglamento (cumplimiento y puntualidad en cada evento programado y en las jornadas académicas, uniforme, presentación personal)

*Proceso de entrevistas*



*Jornadas de sensibilización*



**d) Proceso formativo**

Los 245 beneficiarios del proyecto recibieron 150 horas de formación en las siguientes áreas del conocimiento:

- ✓ Empoderamiento, 12 horas
- ✓ Emprendimiento y autoempleo I, 30 horas
- ✓ Ventas, 12 horas
- ✓ Servicio al cliente, 12 horas
- ✓ Formación básica financiera y bancarización, 36 horas
- ✓ Emprendimiento y autoempleo II, 30 horas

*Proceso formativo*





El último componente de la etapa formativa fue *el seminario de nuevas tendencias en el área de la Belleza*; estuvo dirigido a los doscientos cuarenta y cinco (245) participantes del proyecto Mi Negocio en Casa 2018 I-II y su desarrollo estuvo a cargo de la destacada docente y conferencista Enith Flórez, profesional de la belleza, quien cuenta con una amplia experiencia en su campo.

Este seminario teórico-práctico tuvo como objetivo brindar a los participantes como complemento a la formación recibida, nuevas herramientas que les permitiera atraer y fidelizar nuevos clientes a través del aprendizaje de tendencias de vanguardia, en cuanto al diseño de cejas y postura de pestañas, nudos para turbante y diseño de cejas semipermanentes.

*Seminario de nuevas tendencias en el área de la belleza*



**e) Conciliación y entrega de unidades productivas.**

Una vez que los doscientos cuarenta y cinco (245) beneficiarios del Proyecto Mi Negocio en Casa cumplieron de manera satisfactoria con toda la etapa formativa, incluyendo el requisito de la elaboración y presentación de su plan de negocio, se llevó a cabo el acto de conciliación para el fortalecimiento de sus unidades productivas.

*Componentes de la unidad productiva de peluquería y belleza*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
LAVA CABEZA	1
SILLA DE PELUQUERIA	1
ESPEJO	1
GABETERO/ORGANIZADOR	1
VITRINA	1

*Entrega de unidades productivas*



f) Ceremonia clausura y certificación



**1.1.1.2. Mi Negocio en Casa – Maquinas planas**

**Inversión:** \$ 900.000.000

**Operador:** Fundación para el Desarrollo Social Integral (FUNPRODESI)

Dada la oportunidad de mejorar los ingresos de las mujeres en la ciudad, el programa de máquinas planas estimula nuevas formas económicas de trabajo a través de la formación y el fortalecimiento en emprendimiento a mujeres que tienen habilidades y/o experiencia en confección mediante máquinas planas.

Durante el 2018 se realizaron 2 versiones, donde se beneficiaron 195 mujeres ambas a través de una convocatoria abierta y dirigida a las mujeres pertenecientes a los estratos 1, 2 y 3 de Barranquilla.

*Resumen de resultados de Mi Negocio en Casa – Maquinas planas*

Periodo	Inversión	Población beneficiada
<b>Primer semestre</b>	\$ 500.000.000	110 mujeres
<b>Segundo semestre</b>	\$ 400.000.000	85 mujeres
<b>TOTAL</b>	\$ 900.000.000	195 mujeres

Las etapas de este programa fueron similares a las realizadas en Mi Negocio en Casa – Belleza, sin embargo, vale la pena mencionar que en el proceso formativo es donde existen las principales diferencias. Este se compuso de 180 horas de formación en 2 grandes módulos:

- Corte, confección y patronaje, 120 horas
- Emprendimiento, 60 horas.

*Modulo de corte, confección y patronaje*



*Módulo de emprendimiento*



Culminado el proceso de formación, se realizó la entrega de las unidades productivas y la ceremonia de clausura:

*Entrega de unidades productivas*



*Ceremonias claudura de Mi Negocio en Casa – Maquinas planas*



**1.1.2. Unidad de Apoyo al Empresario**

**Inversión:** \$ 765.000.000

**Operador:** Universidad Simón Bolívar

La Unidad de Apoyo al Empresario (UAE) es la estrategia del Distrito de Barranquilla, operada por la Universidad Simón Bolívar que 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. Sus servicios son gratuitos y abiertos a los barranquilleros que quieran emprender o fortalecer su negocio.

La siguiente tabla, resume los resultados por componente de la Unidad a lo largo del 2018:

Componente	Descripción	Resultados
<b>Personas contactadas y registrados</b>	Acercamiento, contacto con emprendedores y empresarios en la ciudad	<b>4.963</b>
<b>Jornadas en los barrios</b>	Visitas a diferentes barrios de las 5 localidades de Barranquilla para la promoción de los servicios de la Unidad de Apoyo y desarrollar procesos de formación en barrios de la ciudad en temas de mercadeo, ventas, finanzas, aspectos legales y contables, producción y manejo de herramientas informáticas básicas.	<b>27</b> barrios visitados <b>(2.285)</b> personas capacitadas)
<b>No. de talleres realizados</b>	Espacios de formación específicos para emprendedores y empresarios en modelos de negocio, aspectos legales y contables (avanzado), Marketing digital, Procesos productivos y finanzas para no financieros.	<b>15</b>
<b>Asistencia a los talleres</b>	Número total de asistente a los 15 talleres desarrollados durante el 2018	<b>486</b>
<b>No. de asesorías realizadas</b>	Asesorías personalizadas empresarios y emprendedores de la ciudad de Barranquilla en temas financieros, mercadeo y ventas, aspectos contables y legales, propiedad intelectual, marketing digital, modelo de negocio y producción.	<b>653</b>
<b>No. de empresarios asesorados</b>	Empresarios beneficiados por las asesorías	<b>337</b>

En lo concerniente a la *interacción con el ciudadano* (personas contactadas y registradas y jornadas en los barrios), la UAE realiza un proceso de registro a la población objetiva y un acompañamiento a eventos para la promoción de sus servicios. En lo que respecta al primer punto, se desarrolló un proceso de registro de beneficiarios en las 5 localidades de Barranquilla, logrando así el registro de 4.963 personas.

El acompañamiento a eventos de promoción se ha realizado en 27 barrios de la ciudad, ejecutándose el 108% de la meta propuesta al inicio del proyecto. La promoción de los servicios de la UAE se enfocó en:

- ✓ Ferias y brigadas de salud solicitadas por la Alcaldía de Barranquilla.
- ✓ Fundaciones.
- ✓ Juntas de acción Comunal.
- ✓ Organizaciones civiles.
- ✓ Instituciones educativas.
- ✓ Grupos comunitarios.
- ✓ Zonas comerciales.
- ✓ Lugares solicitados de líderes sociales.

Flyer promocional de la Unidad de Apoyo al Empresario en sus visitas en los barrios



Adicionalmente, se creó una línea de Whatsapp con el fin de interactuar con los usuarios de la Unidad y se contó con material promocional para la difusión de la información sobre los servicios que presta la UAE:



En el desarrollo de las jornadas en los barrios se atendió a población en condición de vulnerabilidad, y con un enfoque diferencial de la Unidad de Víctimas, donde se trabajó con 3 grupos poblacionales de la ciudad de Barranquilla: Gardenias, Villa Cordialidad y Villas de San Pablo. También se atendió a un grupo de mujeres de Máquinas Planas a través del Programa “Mi Negocio en Casa” y a población de la Agencia Colombiana para la Reintegración donde se presentó el emprendimiento

como alternativa de ingresos a la comunidad de victimarios reinsertados a la vida civil.

Al finalizar cada proceso de formación en los barrios, se les brinda información a los participantes de convocatorias como Quilla Innova, talleres y asesorías, además de darle un espacio a las entidades aliadas para la socialización de sus servicios a las comunidades como microcréditos y ahorros voluntarios.

*Entidades aliadas en la jornada de los barrios*



*Jornadas en los barrios*



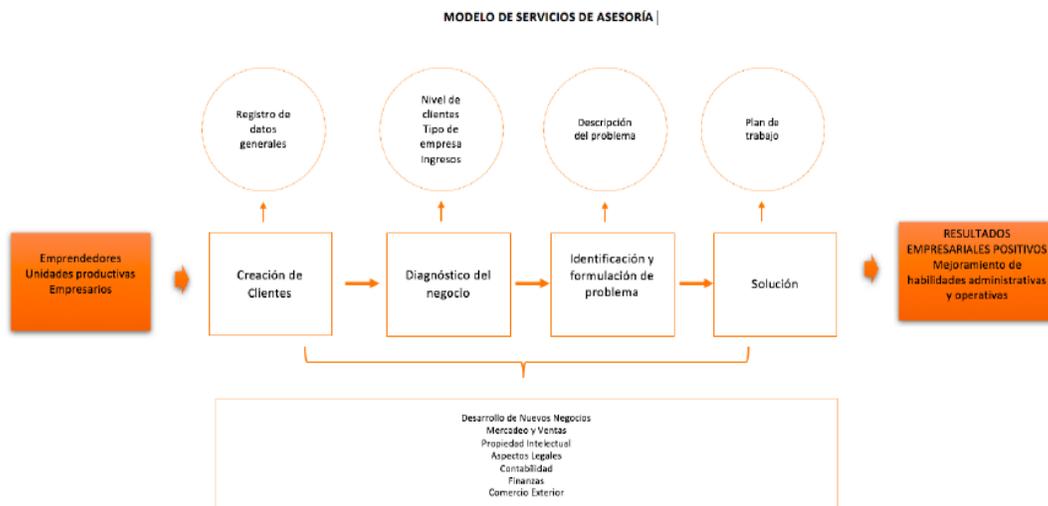
Por otro lado, la formación de los emprendedores y empresarios consistió en una serie de talleres (grupales) y asesorías especializadas e individuales con consultores expertos en los siguientes temas: finanzas, marketing, ventas, comercio exterior, aspectos legales, entre otros.

A continuación se presentan algunas evidencias de los talleres:

Talleres para empresarios y emprendedores



En cuanto al servicio de asesorías, estas siguieron el siguiente esquema:



En total se realizaron 653 asesorías que beneficiaron a 337 empresarios y emprendedores. A continuación se presentan algunas evidencias:



### 1.1.2.1. Quillalnova

La Alcaldía de Barranquilla, a través de su Secretaría de Desarrollo Económico, está comprometida con fortalecer los negocios de los Barranquilleros y Quillalnova nace de esta oportunidad.

Esta es una convocatoria de la Unidad de Apoyo al Empresario que brinda acompañamiento integral a ideas de negocio o unidades productivas que necesiten una consolidación empresarial, llevando a cabo diagnósticos de la situación del empresario para así diseñar un modelo de negocio y un plan estratégico ejecutados mediante asesorías y una validación comercial.

Durante el 2018 se realizó la 3era y 4ta versión de este programa, beneficiando a 17 iniciativas barranquilleras:

Quillalnova 3era versión		
#	Empresa	Descripción
1		Empresa dedicada a la prestación de servicios de fumigación en ambientes domésticos e institucionales con productos ecológicamente amigables.
2		Firma dedicada a la manufactura y comercialización de zapatos y complementos femeninos innovadores.



3		Medio de comunicación que genera experiencias a través de la pasión por el deporte. Brinda contenidos informativo fresco, veraz y objetivo respecto a la actualidad deportiva nacional e internacional.
4		Compañía dedicada a la prestación de servicios de ambientación de espacios físicos a través de diseños e instalación de implementos de iluminación innovadores.
5		Empresa que ofrece soluciones logísticas en trámites, diligencias empresariales y personales, a través de un aplicativo móvil de fácil uso.
6		Ecoica es una marca de la firma Medical Phantom que ofrece simuladores de alto detalle anatómico y ultrasonográfico para el entrenamiento de procedimientos especializados guiados por ecografía.
7		Centro ocular pediátrico que ofrece servicios de optometría pediátrica, oftalmología, terapia visual, cirugías, entre otros.
8		Marca con diferentes líneas de producción de repostería y panadería. Sus recetas son originales y enfocadas para personas con un estilo de vida saludable y/o personas diabéticas.
9		Empresa que elabora productos para consumo humano a base de maíz, rico en fibra y nutritivo.

Quillalnova 4ta versión		
#	Empresa	Descripción
1		App de la empresa Trixel, que facilita operaciones transaccionales a las Mipymes permitiéndoles que reciban pagos por medio de: tarjetas de crédito, tarjetas débito, baloto, efecty, entre otros.



2		Empresa diseñadora de experiencias gastronómicas en forma de snacks, a precios asequibles, basados en técnicas gastronómicas e investigaciones culinarias vanguardistas.
3		Ancestor's, a través de su marca Dry Food, elabora alimentos para mascotas con ingredientes orgánicos de primera libres de químicos perjudiciales. Sus estándares de producción son a la industria aeroespacial.
4		Iniciativa de la empresa Study Union que ofrece experiencias turísticas a nivel cultural y educativo.
5		Empresa desarrolladora de soluciones arquitectónicas y urbanísticas en concreto reciclado con diseños innovadores hechos de forma colaborativa, y de alta duración para espacios a intemperie.
6		Empresa dedicada a la producción y comercialización: Lasañas/lasagnas preparadas, pizzas, almuerzos, Lasañas/lasagnas congeladas.
7		Coco Real (concentrado de coco) es el producto estrella de Nutrivida, empresa Barranquillera que nace como alternativa para disfrutar de los más ricos platos de la cultura caribeña de manera higiénica, practica y asequible.
8		Empresa que ofrece soluciones a las PYMES para simplificar sus actividades administrativas, por medio de una plataforma en la nube fácil, sencilla y asequible.

Ambas versiones de QuillaInnova iniciaron con la promoción de la convocatoria por medios de comunicación y redes sociales.

*Promoción de Quillanova en Caracol Radio y El heraldo*



Finalizada la convocatoria, la cual era dirigida a emprendedores y empresarios que tuvieran un producto mínimo viable, se inició un proceso de evaluación donde su negocio fue calificado por personal idóneo:

- ✓ Un representante de la Alcaldía Distrital de Barranquilla
- ✓ Un mentor experto de la Unidad de Apoyo al Empresario
- ✓ Un profesional con experiencia en emprendimiento y desarrollo de negocios
- ✓ Un empresario externo al proceso.

*Proceso de evaluación*



Elegidas las iniciativas, estas pasaron por un proceso de acompañamiento con un mentor asignado de la Unidad que seguía de cerca los avances. Este proceso se encuentra descrito por la siguiente ruta:

- Etapa 0. Diagnóstico integral de la situación del empresario o emprendedor.
- Etapa 1. Diseño del modelo de negocio.
- Etapa 2. Validación comercial
- Etapa 3. Diseño del plan estratégico
- Etapa 4. Asesorías
- Etapa 5. Pitch

Durante el proceso en la 3era versión de QuillaInnova se realizaron 85 asesorías (individuales) y 5 talleres entre las 9 empresas beneficiadas; en la 4ta versión se llevaron a cabo 61 asesorías entre las 8 iniciativas.

Algunas de las temáticas de las asesorías fueron:

- ✓ Desarrollo de nuevos negocios
- ✓ Marketing
- ✓ Propiedad intelectual
- ✓ Finanzas.

Además de las asesorías, las iniciativas pasaron por un proceso de transformación digital, donde algunas recibieron diseño web, otros ajustes de redes sociales o apertura de estas, diseño de videos comerciales, entre otras cosas.

*Asesorías y talleres en elmarco de QuillaInnova*





Al finalizar cada versión del programa, se presentaron los resultados de las iniciativas a periodistas y empresarios invitados.

*Clausura de la 3era versión de QuillaInnova*



*Clausura de la 4ta versión de QuillaInnova*



## 1.2. PROYECTO: FORMULACIÓN Y ADOPCIÓN DEL PLAN DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

**Inversión:** \$ 310.000.000

**Operador:** Universidad Simón Bolívar

El desarrollo de la ciencia, tecnología e innovación es un factor diferenciador en la economía ya que aumentan la productividad y competitividad de los territorios. A su vez, representan oportunidades para las personas en materia de nuevos negocios, empleo y mayores ingresos.

Entendiendo el papel de la ciencia, tecnología e innovación como motor del desarrollo económico, la Alcaldía de Barranquilla, a través de su Secretaría de Desarrollo Económico, formuló en el año 2018 el Plan Distrital de Ciencia, Tecnología e innovación cuyo objetivo es definir lineamientos y estrategias para el desarrollo de la ciencia, tecnología e innovación en el Distrito de Barranquilla, con el propósito de promover capacidades para la generación, uso y circulación del conocimiento, mediante un trabajo articulado que permita impulsar el avance económico y social a corto, mediano y largo plazo.

Los lineamientos<sup>1</sup> expuestos en el plan con sus programas, son:

- **Lineamiento 1.** *Capacidad de ciencia, tecnología e innovación.* El objetivo propuesto del lineamiento es generar las capacidades científicas, tecnológicas e innovadoras del ecosistema de innovación, del sector empresarial tradicional y de alto impacto del Distrito en los sectores estratégicos definidos en el presente plan, a través de procesos de investigación desarrollo, innovación y emprendimiento que jalonan el desarrollo sostenible de la ciudad.

---

<sup>1</sup> En un principio, los lineamientos serán desarrollados sobre 3 sectores estratégicos: **Salud y Bienestar, Energía y Medio ambiente e Industrias Creativas.**

Estos sectores atienden a las ventajas comparativas de la ciudad, que al incorporar actividades de ciencia, tecnología e innovación, generarán una dinámica de competitividad en el territorio generando alto impacto en el desarrollo económico y social de sus habitantes.

- **Lineamiento 2.** *Cultura de ciencia, tecnología e innovación.* Con el cual se busca propiciar entre los actores del ecosistema y la sociedad, la comprensión y empoderamiento de las implicaciones asociadas con el desarrollo de la ciencia, tecnología e innovación entre los actores del ecosistema y la sociedad en general.
- **Lineamiento 3.** *Institucionalidad y gobernanza de las acciones de ciencia, tecnología e innovación en la sociedad.* Tiene como objetivo crear y consolidar una estructura orgánica y mecanismos para la institucionalización reguladora de la ciencia, tecnología e innovación a nivel Distrital.
- **Lineamiento 4.** *Infraestructura para ciencia y tecnología.* Su objetivo es crear y consolidar condiciones de infraestructura que apoyen los procesos científicos, tecnológicos y de innovación en el Distrito.
- **Lineamiento 5.** *Financiamiento al desarrollo de la ciencia, tecnología e innovación en la sociedad.* Tiene como objetivo asignar y gestionar recursos para el desarrollo de actividades de ciencia, tecnología e innovación en el Distrito.

Estos 5 lineamientos se implementarán con diferentes estrategias:

### **1. Capacidad de ciencia, tecnología e innovación:**

**1.1.** Promover la formación de alto nivel en sectores estratégicos para la generación de masa crítica en materia de ciencia, tecnología e innovación.

**1.2.** Promover el fortalecimiento de la capacidad innovadora de las empresas de sectores tradicionales del Distrito.

**1.3.** Promover el desarrollo de capacidades de ciencia, tecnología e innovación de empresas en sectores estratégicos de alto impacto.

## **2. Cultura de ciencia, tecnología e innovación:**

**2.1.** Fortalecer el programa ONDAS o los programas afines que el Gobierno disponga para los colegios del Distrito, como mecanismo de apropiación social de la ciencia, tecnología e innovación en niños, adolescentes y jóvenes de la ciudad.

**2.2.** Implementar un programa de fomento a la cultura innovadora en las empresas.

**2.3.** Impulsar procesos de apropiación social del conocimiento en grupos sociales.

**2.4.** Implementar procesos de desarrollo de la ciencia, tecnología e innovación en las áreas priorizadas en el Plan CTel.

## **3. Institucionalidad y gobernanza de las acciones de ciencia, tecnología e innovación en la sociedad:**

**3.1.** Dinamizar las acciones de gobernanza de los actores del Sistema Distrital de Ciencia, Tecnología e Innovación.

**3.2.** Promover la consolidación de la Oficina de apoyo a la transferencia de resultados de investigación.

**3.3.** Fomentar buenas prácticas que promuevan el desarrollo de empresas de base tecnológica en el Distrito.

## **4. Infraestructura para la ciencia y tecnología:**

**4.1.** Apoyar la puesta en marcha de centros de desarrollo tecnológico en sectores estratégicos.

4.2. Promover la creación de empresas de servicios tecnológicos especializados en el Distrito.

## 5. Financiamiento al desarrollo de la ciencia, tecnología e innovación en la sociedad:

5.1. Gestionar recursos públicos para la financiación de actividades de ciencia, tecnología e innovación.

5.2. Atraer recursos de financiación privada para el fomento y apoyo de actividades de ciencia, tecnología e innovación.

5.3. Implementar procesos de fomento de la cooperación científica y tecnológica internacional.

Para su operacionalización, se han estructurado 3 instrumentos:

- **Probeta – Negocios de alto impacto:** Tiene como propósito implementar estrategias para el fomento y desarrollo de modelos de negocios tecnológicos de alto impacto a través de la articulación y potencialización de capacidades, la colaboración y el aprendizaje orientado al desarrollo y uso de tecnologías convergentes que involucren los sectores productivos que impulsen la innovación en la ciudad de Barranquilla.

- **Fondo de capital semilla para empresas innovadoras:** Se generarán capacidades de sostenibilidad y competitividad en el mercado de empresas sustentadas en desarrollos científicos, tecnológicos e innovadores en sectores estratégicos de alto impacto.

- **Cofinanciación Universidad-Empresa:** El objetivo de este instrumento es Apoyar financieramente la ejecución de proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación que promuevan el trabajo articulado entre diferentes actores del Sistema de CTI y acorde con los sectores estratégicos del Distrito y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

El Plan junto con los instrumentos, fueron socializados y validados con los actores de la ciudad: mesa de innovación, empresas, ediles y líderes de juntas de acción comunal. En 2019 será presentado a la al Concejo de Barranquilla para su adopción.

*Socialización con la mesa de innovación, ediles, empresas y líderes de juntas de acción comunal*



### 1.2.1. PROBETA

Como parte de la formulación del Plan de ciencia, tecnología e innovación, se desarrolló la 2da versión de Probeta. Este programa busca el fortalecimiento y la consolidación de negocios basados en desarrollo científicos con el fin de convertirlos en modelos de productivos de alta sofisticación con productos 100% comercializables.

La convocatoria fue abierta y dirigida a Instituciones de Educación Superior, centros de investigación y desarrollo científico y tecnológico, empresas, investigadores, entre otras. Fueron seleccionadas 13 iniciativas de 40 inscritas<sup>2</sup>, filtradas por un panel evaluador

<sup>2</sup> 40 iniciativas inscritas que cumplieron los requerimientos.

conformado por: 2 representantes del equipo de MacondoLab; 1 representante de la Secretaría de Desarrollo Económico; y 1 representante externo del sector empresarial.

Las iniciativas iniciaron con un diagnóstico de su situación y el avance de su producto mínimo viable<sup>3</sup> (PMV). Posteriormente fueron acompañadas a través de asesorías y talleres para fortalecer su unidad de negocio y su PMV.

*Asesorías y talleres para el de su prototipo y modelo de negocio*

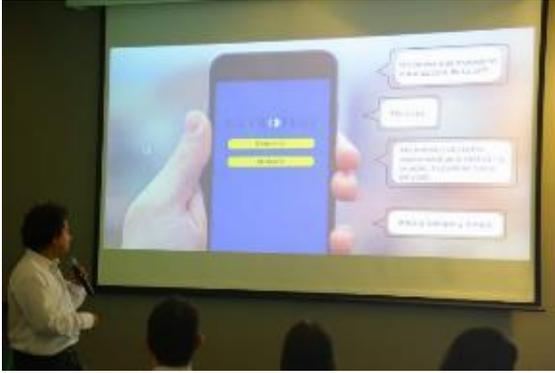


El programa tuvo una duración de 4 meses, culminando con un evento de cierre donde cada negocio beneficiado presentó su producto final y el alcance del mismo al ecosistema de Ciencia, Tecnología e Innovación del Distrito.

*Clausura de Probeta II*



<sup>3</sup> Los productos mínimos viables realizados van desde Software (plataformas tecnológicas) a hardware (dispositivos inteligentes).



Estas son las empresas de la 2da versión de PROBETA:

Probeta 2da versión		
#	Empresa/Iniciativa	Descripción
1	 3D Ingeniería BQ	3D Ingeniería BQ creó una nueva unidad de negocio llamada <b>Bioniqo</b> , dedicada a la investigación y desarrollo de soluciones para personas con discapacidad.
2	 ATENTUL Atención Segura de Pacientes	ATENTUI de la casa matriz SIGEC, desarrolló una solución tecnológica tipo App encaminada a la atención segura de pacientes, la cual está dirigida a hospitales en camino de acreditación de calidad y se puede descargar para pruebas en la playstore.
3	 HORUS SMART CONTROL	Empresa desarrolladora de soluciones de ahorro y eficiencia energética por medio de dispositivos domóticos.
4	 NEFROTEST	Herramienta tecnológica que permite conocer de manera inmediata el estado de la salud renal para así tomar medidas oportunas que salvan vidas.
5	 THOR	Solución robótica que automatiza los procesos de clasificación, envase y empaque en las plantas de producción y en el sector farmacéutico, alimenticio y educativo.



6		<p>Compañía dedicada a proveer soluciones integrales para la limpieza del agua y generación de energías limpia.</p>
7		<p>Solución robótica medica que ayuda a la rehabilitación temprana de miembro superior o codo.</p>
8		<p>Empresa del sector salud que desarrolló un dispositivo para simular ejercicios que estimulen la actividad física como complemento del servicio de mejora de estilos de vida saludable.</p>
9		<p>Herramienta inteligente que a través de un fonendoscopio bluetooth acompañado de una aplicación móvil analiza los sonidos cardiacos y pulmonares.</p>
10		<p>Plataforma desarrollada por un grupo de especialistas en enfermedad renal con el fin de caracterizar y clasificar el nivel de riesgo en pacientes con insuficiencia renal crónica de alto costo.</p>
11		<p>Ilid es una pinza desarrollada por el Dr. Francisco Montoya que hace más precisa la cirugía de párpados. Junto con esta invención se creó una app que facilita los diagnósticos y procedimientos quirúrgicos.</p>
12		<p>Empresa dedica a generar herramientas inteligentes para conocer y monitorear a través de una práctica aplicación, el estado de la calidad del aire.</p>
13		<p>La empresa NDOC – desarrolló una solución web de atención medica de primer y segundo nivel que permite conectar la comunidad con prestadores de servicio de salud mediante elementos de telemedicina para acceso inmediato y asignación de citas especializadas.</p>

### **1.3. PROYECTO: INCLUSIÓN FINANCIERA PARA PERSONAS Y NEGOCIOS QUE GENERAN INGRESOS.**

**Aporte:** \$27.000.000.000

El acceso al crédito es uno de los principales ingredientes para el nacimiento y desarrollo de negocios. Con créditos accesibles y tasas de interés acordes a la capacidad de pago de las empresas se logra promover el desarrollo empresarial.

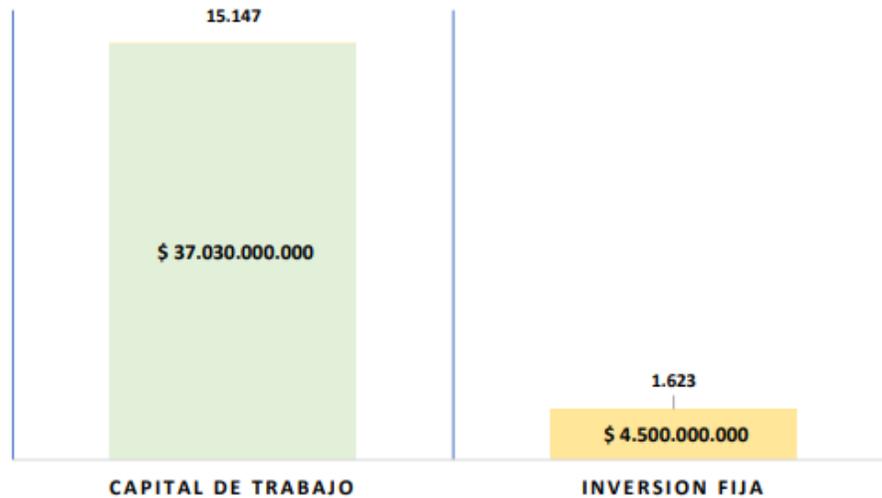
Por lo anterior, la Alcaldía de Barranquilla en asociación con Bancoldex, aunaron esfuerzos financieros, técnicos y administrativos para crear una línea de crédito para financiar las necesidades de capital trabajo y activos fijos de actividades empresariales que desarrollen personas domiciliadas en el territorio que comprende el distrito.

En mayo de 2017 se firmó el convenio interadministrativo de cooperación con Bancoldex. Este proyecto ofreció créditos blandos con baja tasa de interés a empresarios que quieran fortalecer sus negocios a través de la colocación de \$27.000.000.000 en el mercado a través de intermediarios financieros. El Distrito aportó \$1.000.000.000 con el fin de cubrir la tasa diferencial a la que Bancoldex le presta a estas entidades financieras.

El 28 de diciembre del 2017, se firmó la prórroga No1 y otrosí modificatorio No 1 prorrogando el termino de ejecución hasta el 30 de abril del 2018. Sin embargo, el 23 de abril del 2018, se firma la prórroga No2 prorrogando el termino de ejecución hasta el 30 de noviembre del 2018 debido a que la dinámica de desembolsos no fue la esperada por la lenta recuperación económica del país.

Al finalizar el convenio se desembolsaron \$41.530 millones en 16.770 operaciones, es decir, un crédito promedio de \$2.4 millones de pesos. Estos microcréditos se distribuyeron por destino de la siguiente manera:

*Distribución de los microcréditos por destino (monto y # de operaciones)*



Lo anterior indica que el 89% de los microcréditos fueron destinados a financiar capital de trabajo (\$37.030 millones) y el 11% a inversión fija (\$4.500 millones). Por otro lado, los macro sectores que más recibieron desembolsos fueron: comercio al por mayor-menor (56,9%); industrias manufactureras (18,6%); actividades de alojamiento y de servicio de comida (9,4%); entre otros.

A continuación, se describen los macro sectores que recibieron microcréditos según número de operaciones y desembolsos:

MACROSECTOR	Nº OPERACIONES	DESEMBOLSOS
Comercio al por mayor-menor	9247	\$ 23.634.373.235
Industrias manufactureras	3219	\$ 7.750.331.553
Actividades de alojamiento y de servicio de comida	1770	\$ 3.906.634.539
Otras actividades de servicios	1267	\$ 2.729.402.753
Transporte y almacenamiento	234	\$ 815.207.528
Actividades de servicios administrativos y apoyo	223	\$ 501.195.116
Información y comunicaciones	194	\$ 498.480.394
Actividades inmobiliarias	177	\$ 617.535.861
Construcción	155	\$ 320.209.591
Enseñanza	108	\$ 256.540.521
Actividades profesionales, científicas y técnicas	55	\$ 133.314.378
Actividades artísticas, entretenimi. y recreativas	30	\$ 95.289.294
Atención salud humana y asistencia social	30	\$ 108.989.464
Sum. de agua; aguas, desechos	23	\$ 71.243.500
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	18	\$ 54.145.200
Explotación de minas y canteras	13	\$ 15.408.180
Actividades de los hogares como empleadores	5	\$ 18.598.893
Actividades financieras y de seguros	1	\$ 2.000.000
Sum. de electricidad, gas, vapor, aire acondic.	1	\$ 1.100.000
<b>TOTAL</b>	<b>16770</b>	<b>\$ 41.530.000.000</b>

## 1.4. PROYECTO DINAMIZACIÓN DE CLÚSTERES

**Inversión:** 331.400.000

**Operador:** Cámara de Comercio de Barranquilla

Los clústeres, son eslabones fundamentales para el desarrollo económico en un territorio. Es por ello que la Alcaldía de Barranquilla en asocio con Cámara de Comercio de Barranquilla ha apuntado al fortalecimiento de los clústeres en el Distrito a través de dos estrategias: internacionalización y dinamización de segmentos estratégicos.

### 1.4.1. Programa de internacionalización

**Inversión:** 68.600.000

El programa de internacionalización tiene como objetivo apoyar en la intervención a 24 empresas que cuenten con potencial exportador, para que adquieran las condiciones y requisitos legales, así como con la preparación que les permitan iniciar su camino hacia la venta a mercados internacionales.

Para ello, se realizó una convocatoria a través de un link de inscripción para empresas que cumplieran con los requisitos establecidos:

- ✓ Ser una Mipyme con mínimo 5 empleados y máximo 200.
- ✓ Pertenecer a uno de los clústeres dinamizados.<sup>4</sup>
- ✓ Haber cumplido con el puntaje requerido en el diagnóstico (50 puntos en adelante).
- ✓ Contar con matrícula mercantil renovada al año 2017.
- ✓ Pertenecer al régimen común y ser una empresa productora de bienes.

---

<sup>4</sup> Los 7 clústeres dinamizados por la CCB son: salud, alimentos y bebidas, logística, obra blanca, energía y off Shore. Estos son los principales clústeres, en los cuales Barranquilla tiene fortaleza y potencial para explotar.

Flyer promocional de la convocatoria



Las 24 empresas seleccionadas fueron:

Aceite Semilla	Adental	Aluicom	Artdecom
Bacerv	Chocolatería Besos de Mulata	Conycap	Corporación de Aluminio
Desarrollo Hidráulico	Dromedario	Femsolutions	Comercializadora Gran Señora
ICI	Mallas Julio Torres	Nutrico	Oficaribe
Orgánicos del Caribe	Packaging Suppliers	Polyquímicos del Norte	Prensados del caribe
Prodimek	Productos de la Palma	Sabys García	Teamglass

Terminado el proceso de selección, se realizaron 5 Asistencias Técnicas Grupales (ATGs) con el fin de formar y fortalecer a las empresas beneficiadas en los siguientes temas:

- Introducción al mundo exportador.
- Investigación de mercados.
- Costos y distribución física Internacional.
- Trámites para exportar.

- Empaque y embalaje.

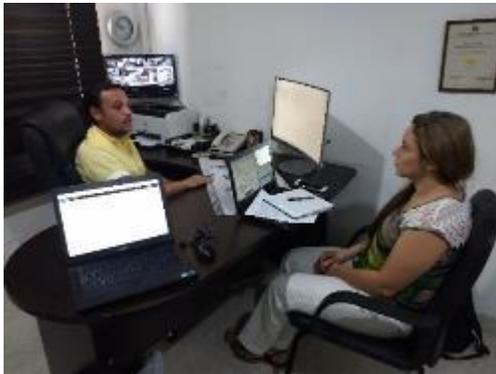
Paralelamente a las ATGs, se iniciaron las Asistencias Técnicas Individuales (ATIs) con el fin de darle un acompañamiento personalizado a cada empresa en:

- Investigación de mercados.
- Condiciones de acceso, costos y distribución física internacional.
- Trámites de exportación.
- Embalaje y cubicaje.
- Técnicas de negociación.

*Asistencias técnicas grupales*



*Asistencias técnicas individuales*



El último tramo del programa consistió en mejorar sus capacidades exportadoras a través de 2 actividades:

***Bizmatch Simulation***, cuyo objetivo fue preparar a las empresas para eventos comerciales. Consistió en una rueda de negocios simulada con agregados comerciales de representaciones diplomáticas extranjeras en Colombia.<sup>5</sup>

***Expolab***, seminario de capacitación en temas logísticos de comercio exterior dictado por funcionarios de entidades públicas y privadas que intervienen en la cadena de exportación y además se programa una visita a zona franca la cayena, para conocer las instalaciones y la operación de la zona franca. La intención inicial era visitar el puerto de Barranquilla, pero no fue posible por mantenimientos en el puerto.

*Bizmatch Simulation y Expolab*



#### **1.4.2. Dinamización de segmentos estratégicos.**

**Inversión:** \$ 223.600.000

La ***Dinamización de Segmentos Estratégicos***, consistió en realizar un análisis de las cadenas valor de dos sectores productivos relevantes con el propósito de impulsar el desarrollo empresarial del territorio y por ende el desarrollo económico. Los sectores elegidos dado su potencial en el territorio fueron:

---

<sup>5</sup> Los agregados comerciales que estuvieron en la actividad son: Prochile, Proecuador, Cámara de Comercio Colombo Peruana , Cámara de Comercio Colombo Holandesa, Cámara de Comercio de Curazao, Promexico, Cámara de Comercio Colombo Canadiense.

- La industria offshore de petróleo y gas.
- Energía.

En cada de uno de estos sectores se están ejecutarán las siguientes etapas:

- I. Identificar, analizar y caracterizar los segmentos estratégicos a trabajar (energía y offshore), identificando el tejido empresarial, actividades y subactividades constituyentes a cada sector.
- II. Identificar los actores en la cadena de valor de cada sector: productores, comercializadores, intermediarios, entidades de apoyo, academia, marco regulatorio, entre otros.
- III. Estimar y cuantificar costos a lo largo de la cadena de valor y como estos afectan a la competitividad de las empresas; analizar la ventaja comparativa de los actores de la cadena valor; e identificar fallos de mercado y distorsiones políticas.
- IV. Identificar las ineficiencias y obstáculos de la cadena de valor tales como infraestructura, logística, clima de negocios e inversión, régimen comercial y disponibilidad de recursos financieros.
- V. Identificar normas de calidad y certificaciones requeridas por las cadenas para impactar su desarrollo.
- VI. Con base en los resultados obtenidos, el estudio presentará propuestas y recomendaciones de intervenciones en política sectorial que permitan generar un impacto en la eficiencia de los sectores en el largo plazo.
- VII. Por último, se determinará un plan de acción<sup>6</sup> que permita la puesta en marcha de actividades que cierren brechas de competitividad en las empresas pertenecientes a cada cadena de valor.

#### **1.4.2.1. Energía**

En el sector energético, se realizaron mesas de trabajo con las empresas pertenecientes a la cadena labor con el fin de establecer oportunidades mejoras e

---

<sup>6</sup> El plan de acción contendrá acciones a implementar, tiempo de ejecución, indicadores claves, recursos necesarios para la implementación del mismo, entre otras cosas.

identificar las brechas competitivas en cada segmento de la cadena de valor, identificándose 21 brechas.

*Asistencias técnicas grupales*



Por cada brecha identificada se proporcionó una acción a tomar para lograr su cierre. Estas acciones son el plan de acción a seguir en los próximos años para dinamizar el sector energético en nuestra ciudad.

No.	Acción a tomar
<b>PROVEEDORES DE BIENES Y SERVICIOS CONEXOS</b>	
<b>1</b>	Desarrollo de proveedores, a través de redes que integren las empresas de cada eslabón de la cadena productiva de energía
<b>2</b>	Integrar las energías renovables, frío-solar y de eficiencia energética con el diseño de plataformas tecnológicas para arquitecturas bioclimáticas (cadena de frío).
<b>3</b>	Implementar a través de grupos de investigación de energía y las empresas de bienes y servicios conexos del AMB, el desarrollo de paquetes tecnológicos que mejoren la capacidad tecnológica de las empresas asociadas a la cadena.
<b>4</b>	Desarrollo de aplicaciones de Ecoeficiencia Energética, para el aprovechamiento energético en los diferentes sectores, con énfasis en el industrial y comercial.
<b>5</b>	Diseñar programas de asistencia técnica de la grande empresa hacia las medianas y pequeñas empresas de baja complejidad tecnológica, en el proceso de transformación de la cadena.



### GENERACIÓN

6	Expansión de proyectos de generación de energía eléctrica, a partir de generación solar (térmica o fotovoltaica).
7	Promover la generación distribuida (cogeneración), en complejos o parques industriales que permitan optimizar los ciclos térmicos y aprovechar los excedentes de calor o vapor, como alternativas atractivas de inversión.
8	Establecer proyectos de generación de energía, a partir de la biomasa que abastezcan complejos hoteleros, industriales, habitacionales o de zonas no interconectadas, que integren adicionalmente tecnologías para la producción de combustibles y fertilizantes.
9	Desarrollar sistemas de captación de radiación solar y desarrollo de materiales fotovoltaicos, para la generación de energía eléctrica, a menor escala.
10	Promover el desarrollo de sistemas integrados de almacenamiento como vector competitivo para su potencial utilización.

### TRANSMISIÓN Y DISTRIBUCIÓN

11	Apropiar tecnologías de “Smart Grid” que permitan una mayor optimización, gestión de las redes de distribución y ofrecer una participación activa de la demanda.
12	Migración a sistemas FACTS en los sistemas de distribución de energía eléctrica.
13	Desarrollar sistemas de transporte de energía de alta capacidad, basados en los sistemas HVDC.

### MONITOREO DE LOS SECTORES DE LA CADENA NACIONAL E INTERNACIONAL

14	Acelerar la construcción y participación dinámica en redes de conocimientos nacionales e internacionales, de excelencia mundial.
----	--

### PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS – TICS

15	Facilitar el desarrollo de plataformas tecnológicas de las TIC, como soporte al proceso productivo de las empresas de bienes y servicios conexos de la cadena de energía eléctrica.
16	Desarrollo de plataformas tecnológicas soportadas en las TIC, en aplicaciones para de redes inteligentes “Smart Grid”.

### GESTIÓN DE LA INVESTIGACION, DESARROLLO E INNOVACIÓN

17	Acelerar la construcción y participación dinámica en redes de conocimientos nacionales e internacionales, de excelencia mundial.
18	Programa para la certificación internacional en gestión de proyectos del PMI (Project Management Institute).
19	Diseñar programas de gestión estratégica de la tecnología, la innovación y el conocimiento para mejorar la capacidad de capital intelectual de los profesionales de las empresas de la cadena productiva de energía eléctrica.

### PROGRAMAS DE FORMACIÓN ACADÉMICA

20	Promover la integración de estudiantes en los distintos programas de formación profesional requeridos por la cadena de energía eléctrica.
21	Modernizar el currículo de ingeniería eléctrica, apropiando las mejores prácticas de centros de excelencia en especial en ER.

Los resultados de este trabajo fueron socializados en el marco del III Foro Nacional de energías Renovables No Convencionales de la ANDI. En este evento asistieron empresas y entidades que están involucradas en la cadena de valor de energía.

*Socialización de los resultados en el marco del III Foro Nacional de Energías Renovables no Convencionales de la ANDI*



En el anexo 1 se amplía la información mencionada anteriormente. (Este documento reposa en los archivos de la secretaria distrital de desarrollo económico – oficina de competitividad e inversiones).

#### **1.4.2.2. Industria offshore de petróleo y gas**

Durante el 2018, se analizó la cadena de hidrocarburos principalmente en 5 eslabones<sup>7</sup> y se identificaron brechas en formación de recurso humano, formación empresarial, barreras de mercado, entre otras. Algunas de estas son:

Pocos programas de educación superior que no están ajustados a los retos que plantea el desarrollo de la industria de petróleo y gas en Barranquilla.

- Inexperiencia de las pymes para ser proveedores de las grandes empresas de este sector.
- Falta de apoyo institucional.
- No cumplimiento de normas técnicas<sup>8</sup> se les exigen a los proveedores de esta industria.
- Entre otras.

Los pasos a seguir identificados para el cierre de brechas fueron:

- Capacitar a las empresas en los procedimientos de las diferentes empresas de hidrocarburos internacionales sobre cómo inscribirse en sus bancos de proveedores.
- Promover la asociatividad en procesos licitatorios, no es lo mismo presentarse como empresa de manera única que conformar esquemas asociativos como una unión temporal, esto con el fin de sumar experiencias y desempeño en indicadores como por ejemplo capacidad de contratación.
- Las empresas de Barranquilla y el departamento deben comenzar procesos de certificación y acreditación en las diferentes normas técnicas (ASME, AGA, ASTM, API) y de gestión (ISO, RUC) para poder cumplir con requisitos mínimos que se exigen en el sector hidrocarburos.

---

<sup>7</sup> Exploración, desarrollo de campos, producción de crudo y gas, transporte y refinación.

<sup>8</sup> Certificados de calidad, origen, polizas de cumplimiento

En el anexo 2 se amplía la información mencionada anteriormente. (Este documento reposa en los archivos de la secretaria distrital de desarrollo económico – oficina de competitividad e inversiones).

## **1.5. PROYECTO: SOCIALIZACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN**

**Inversión total:** \$ 407.800.000

### **1.5.1. Programa de formalización**

**Inversión:** \$ 107.800.000

**Operador:** Cámara de Comercio de Barranquilla

La informalidad es uno de los principales retos de los países en vías de desarrollo ya que esta disminuye la productividad, creando empleos de baja calidad y por ende afecta la competitividad del territorio. La Alcaldía Distrital de Barranquilla está comprometida con la formalización empresarial de la ciudad, entendiendo que un negocio formal va más allá del registro y conlleva un conjunto de características propias de cada sector de la economía y del contexto donde se dé su actividad.

Es por ello que la Alcaldía de Barranquilla en asocio con la Cámara de Comercio de Barranquilla (CCB), se encuentran trabajando en un proyecto de formalización el cual consiste en identificar brechas competitivas de 30 Mipymes de la ciudad de Barranquilla pertenecientes a alguno de los 7 los clústeres dinamizados por la CCB, con el fin de cerrarlas para así mejorar los niveles de formalidad y fortalecer las capacidades productivas de las mismas.

Para este proyecto se desarrolló una convocatoria abierta en la última semana de febrero para las empresas interesadas que cumplieran los requisitos estipulados en los términos de referencia de la convocatoria:

- ✓ Ser una Mipyme con mínimo 5 empleados y máximo 200 empleados
- ✓ Pertenecer a uno de los sectores económicos dinamizados
- ✓ Contar con registro mercantil renovado a 2017
- ✓ Pertener al régimen común

*Flyer promocional del programa de formalización*



Seleccionadas las 30 empresas, se realizaron evaluaciones competitivas con el fin de identificar brechas y así definir planes de mejoras para cada una de las empresas. Estas evaluaciones se realizaron individualmente y fueron centradas en 6 áreas: comercial, procesos, HQSE, económica-financiera, organizacional y cooperación, las cuales fueron valoradas con un sistema de puntuación.

*Evaluaciones de las empresas seleccionadas*



Al terminar esta etapa, se definieron los planes de mejora competitiva para cada una de las empresas, identificándose 15 temas prioritarios comunes a trabajar con los beneficiarios en ATGs, estos fueron:

- ✓ Gobierno corporativo
- ✓ Sistemas de información para la competitividad
- ✓ Elaboración de portafolio de productos y servicios
- ✓ Gestión del conocimiento
- ✓ Gestión de marcas para la competitividad con enfoque comercial
- ✓ Gestión de marcas para la competitividad con enfoque jurídico
- ✓ Formulación de proyectos
- ✓ Indicadores de gestión
- ✓ Investigación de mercado
- ✓ Gestión de aprovisionamiento
- ✓ Formulación del plan de marketing
- ✓ Marketing digital
- ✓ Sistema de gestión SST: Parte I
- ✓ Sistema de gestión SST: Parte II
- ✓ Gerencia de servicios

*Asistencias técnicas grupales*



Para la implementación de los Planes de Mejora definidos, cada empresa contó con 15 horas promedio de ATIs a partir de las cuales, se logró el cierre de las brechas de formalización identificadas.

El día 18 de octubre se realizó el evento de cierre, junto con el programa de internacionalización, en las instalaciones de Cámara de Comercio de Barranquilla sede Puerta de Oro. En el marco de esta actividad se dieron a conocer algunos resultados alcanzados, y se entregó un certificado a cada empresa por culminar todo el programa.

*Evento de cierre del programa de internacionalización y formalización*



### **1.5.2. Caribe BIZ - Generación de espacios de dialogo, reflexión y formación para empresarios del Distrito de Barranquilla**

**Inversión: \$ 300.000.000**

El fortalecimiento del sector empresarial en Barranquilla es uno de los factores claves para su crecimiento dado los mercados dinámicos en los que los empresarios operan día a día. Por tal motivo, en 2018 se llevó a cabo un proyecto estratégico que tiene como componente principal la generación de espacios de dialogo, reflexión y creación de ideas competitivas para los empresarios de la ciudad de Barranquilla.

Caribe Biz fue el evento que materializó estos espacios. Allí se expusieron temas relacionados con:

- Economía colaborativa
- Fintech
- Inteligencia colectiva
- Crowdfunding
- Negocios tipo malla
- Blockchain
- Entre otros.

Este evento tuvo lugar en el Centro de Eventos Puerta de Oro el 10 y 11 de septiembre, asistiendo más de 2.000 participantes de los cuales el 81% tenían perfil gerencial y estratégico; y el 53% hacían parte de grandes empresas.

El evento contó con la participación de 22 conferencistas, 9 de ellos internacionales y 13 nacionales, entre los que se encuentran el alcalde Alejandro Char.





En cuanto al alcance del proyecto, por redes sociales se logró un alcance de 849.416 personas y 1.399.669 impresiones al momento de la intervención del alcalde.

En el marco del evento, se desarrolló un instrumento de percepción empresarial enfocado en la temática principal del evento: Economía colaborativa. El contenido y la metodología de su aplicación fue la siguiente<sup>9</sup>:

<p><b>1. Información General</b></p> <p>Nombre y apellido, identificación, nombre de la empresa, NIT, sexo, celular y correo, nivel educativo, fecha de nacimiento, redes sociales.</p>
<p><b>2. Contenido</b></p> <p>2.1. ¿Cómo consideras los temas desarrollados en el Caribe BIZ Forum 2018?</p> <p>2.2. ¿Qué tan relevante consideras que es “LA ECONOMIA COLABORATIVA” en los siguientes aspectos?</p>
<p><b>3. Rasgos de comportamientos relacionados con la economía colaborativa:</b></p> <p>3.1. Situaciones y comportamientos</p>
<p><b>4. Nivel Organizacional</b></p>

<sup>9</sup> Los resultados se encuentran en los anexos.

4.1. ¿Considera que su empresa invertiría en desarrollo de modelos de negocios por medio de plataformas tecnológicas?

4.2. ¿Su empresa cuenta con alguna plataforma virtual que le permita vender por internet sus productos y/o servicios?

### 5. *Percepción*

5.1. ¿Cómo percibe a los empresarios de la ciudad, ante los desafíos de la Economía Colaborativa?

Como documento anexo se encuentra el instrumento aplicado a los empresarios.

5.2. ¿Cómo deberían las instituciones y gremios, apoyar a los empresarios en los nuevos modelos de negocio (NMN) derivados de la Economía Colaborativa?

5.3. ¿Cómo se visualiza Usted ante los nuevos modelos de negocio de la economía colaborativa?

### *Etapas del proceso de la implementación del instrumento*



Los resultados consolidados de la implementación de este instrumento se encuentran en el anexo 3 de este documento.

## 2. PROGRAMA PROMOCIÓN DE CIUDAD

Con este programa se busca promocionar a Barranquilla a nivel nacional e internacional como una ciudad atractiva para el desarrollo de nuevos negocios y del comercio. Por tal motivo se han venido implementando las siguientes estrategias.

### 2.1. PROYECTO: ATRACCIÓN DE INVERSIONES

**Inversión:** \$ 750.000.000

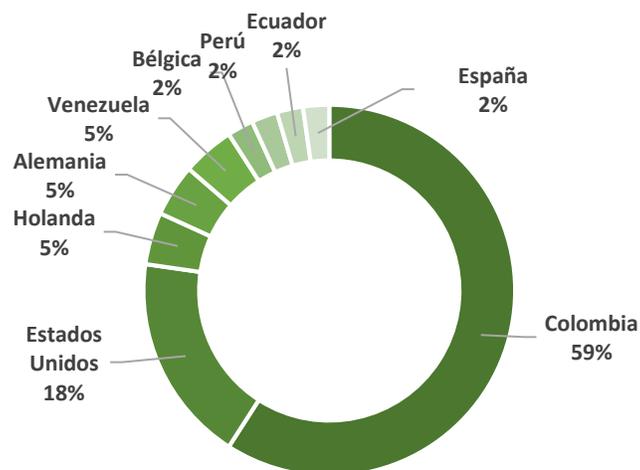
**Operador:** ProBarranquilla

La Alcaldía de Barranquilla por medio de ProBarranquilla, le ha apostado al posicionamiento y promoción del Distrito de Barranquilla para la llegada de nuevas inversiones que dinamicen su desarrollo económico y social.

#### 2.1.1. Promoción de inversión y ciudad

En 2018, se identificaron 44 proyectos de ampliación y/o instalación de empresas en Barranquilla y el departamento del Atlántico. Estos proyectos representaron una inversión de USD 267,7 millones, generando 3.676 nuevos empleos.<sup>10</sup>

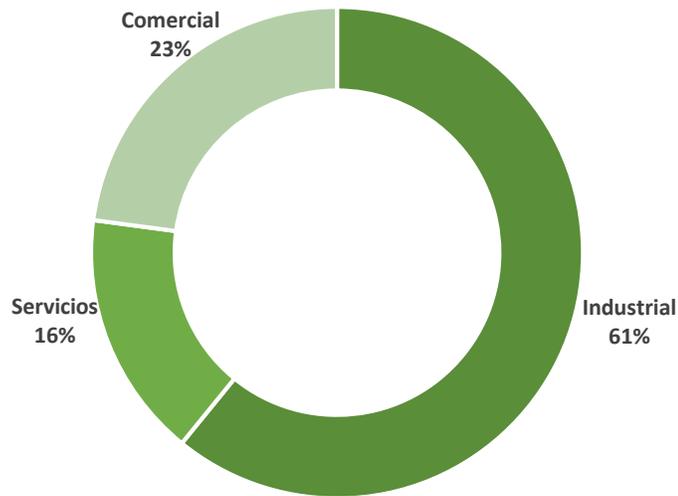
*Proyectos de inversión instalados/ampliados por país de origen*



<sup>10</sup>Solo en Barranquilla:

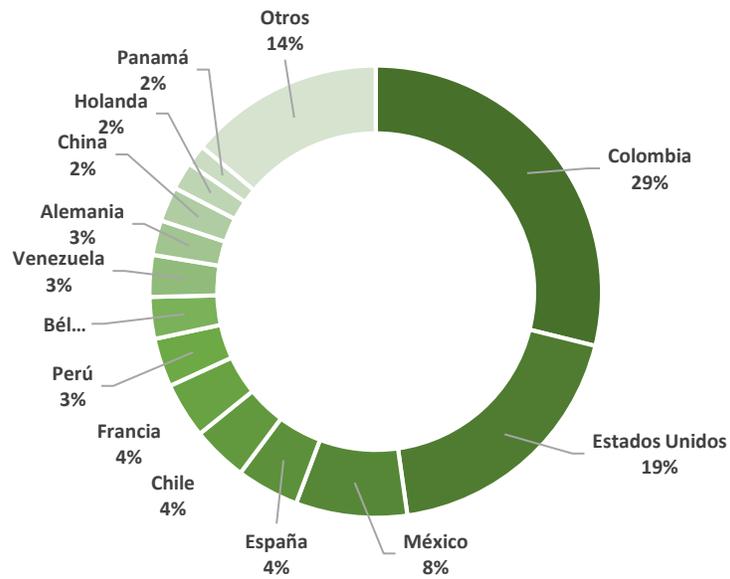
- 31 proyectos desarrollados, representando el 70% de los proyectos identificados.
- USD 135,9 millones en flujos de inversión.
- 1.778 nuevos empleos.

*Flujos de inversión por actividad económica*

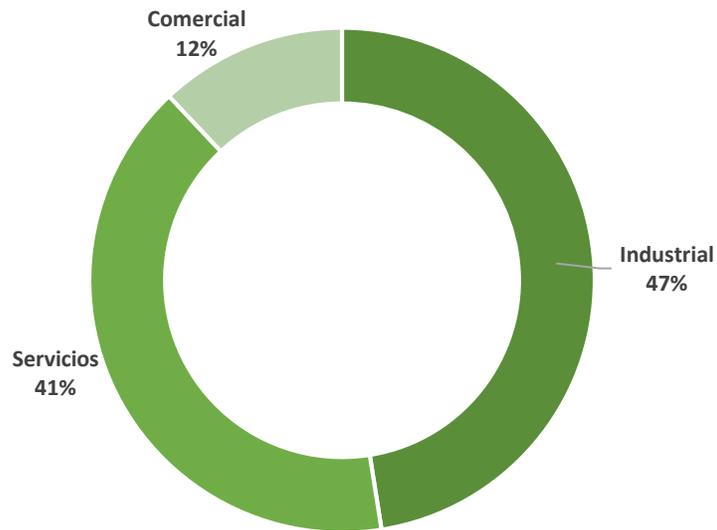


Por otra parte, se apoyaron 200 oportunidades de inversión con origen 36 diferentes países:

*Oportunidades de inversión por país de origen*



*Oportunidades de inversión por actividad económica*



Cabe destacar que 31 empresas visitaron el territorio durante el 2018 con interés de invertir, la mayoría de los sectores: BPO&IT (22,6%), químicos y plásticos (16,1%), salud (9,7%), carbón, petróleo y gas (6,5%), entre otros.

Estos flujos de inversión han sido apoyados gracias a diferentes estrategias de promoción de ciudad:

La **estrategia digital**, busca impactar diferentes audiencias a través de los canales digitales tales como: Facebook, Instagram y LinkedIn, y, posicionar a Barranquilla como marca. Por estos medios se comparte contenido relacionado a las ventajas que tiene la ciudad, su desarrollo económico y su proyección como territorio.

Además, se extendió la convocatoria a ExpoProbarranquilla por las redes sociales con 2 a 3 publicaciones semanales previas al evento apoyándose en influenciadores barranquilleros.

*Presencia en redes sociales*



Las **reuniones, encuentros y eventos de relacionamiento con aliados estratégicos**<sup>11</sup>, es una de las actividades ancla para el posicionamiento de la ciudad como un territorio competitivo. En este tipo encuentros se presenta el proceso de transformación que ha tenido la ciudad en los últimos años y las ventajas competitivas con las que cuenta nuestro territorio con el fin que Barranquilla sea posicionada como destino ideal de inversiones.

En 2018 se desarrollaron a 18 reuniones, encuentros y/o eventos de esta índole, algunos de estos fueron:



*Conversatorio de transformación digital con el Ministro de Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones*



*Presentación de avances y gestión de obras en el aeropuerto Ernesto Cortissoz*

<sup>11</sup> Interlocutores, multiplicadores estratégicos y la diáspora económica de Barranquilla.



*Rueda de negocios con la Cámara de Comercio de la India*



*Reunión con director del Centro de Emprendimiento del IE y ponentes del IEventure Day*



*Reunión con la embajada de Francia*



*Visita Embajadora de Bélgica*

Las **misiones** son claves para la identificación de potenciales inversionistas y en 2018 se ha asistieron a 1 nacional y 3 internacionales:

- *Misión de identificación de oportunidades de inversión - Bogotá:* En compañía de Zona Franca La Cayena se llevaron a cabo reuniones con proyectos con potencial de instalación o relocalización en nuestro territorio.



*Misión de identificación de oportunidades de inversión*

- *Gira Apris- Procolombia - Ciudad De México, Monterrey y Puebla - Lima y Santiago de Chile:* En compañía con Procolombia y agencias locales de promoción inversiones, se llevaron a cabo 2 misiones.

La primera de ellas en Lima y Santiago de Chile donde se llevaron a cabo 14 reuniones identificándose 13 potenciales inversionistas de diferentes sectores: farma, agroindustria, energía, hotelería, logística y transporte, materiales para la construcción y químicos.

La segunda misión fue en territorio mexicano, donde se visitó a Ciudad de México, Monterrey y Puebla. Se sostuvieron reuniones con 9 empresas de sectores como: tecnología y productos de consumo.



*Misión Lima – Santiago*



*Misión México*

- *Misión Offshore Technology Conference (OTC)- Houston, Estados Unidos:* ProBarranquilla junto Cámara de Comercio de Barranquilla, Andi y AMCHAM, dieron acompañamiento a la Alcaldía de Barranquilla para recibir el nombramiento de la ciudad como miembro del World Energy Cities Partnership (WECP). También se sostuvieron reuniones con Greater Houston Partnership, Houston Port Economic Alliance y el Baker Institute of Energy, con el objetivo de entender el sector energético de la ciudad, la gestión y administración de sus puertos y como estos se integran a la economía, y cuál es el modelo de innovación usado para el sector de Oil&Gas.



*Misión Offshore Technology Conference – OTC*

La **asistencia a ferias y eventos nacionales e internacionales** de desarrollo económico y social son también parte fundamental de la promoción de ciudad. En 2018, se asistieron a 25 ferias o eventos, todos nacionales, algunos de estos fueron:



*Congreso Integrado de Zonas Francas y Puerto - ANDI.*



*Foro Empresarial de la Confederación de Industrias Indias para la Región Latinoamericana y el Caribe*



*III Encuentro internacional de Energías Renovables - Consejo Mundial de Energía Colombia y Ser Colombia, Latinoamericana y el Caribe*



*Impact day Barranquilla: Barranquilla se transforma.*



*Congreso Internacional de TIC – Andicom  
2018*



*Expo Agrofuturo 2018*



*7ma Colombia Genera 2018: La ANDI habla de  
Petróleo, Energía, Minería y Gas*



*Macrorueda 70 Procolombia*

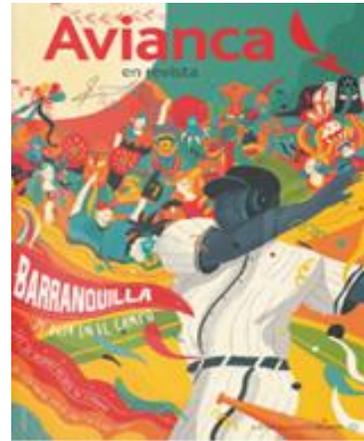
La **difusión de Barranquilla por diferentes canales de comunicación** ha sido un factor clave para el posicionamiento de la ciudad, apoyando con información de ciudad para el desarrollo de 3 publicaciones: Revista Dinero<sup>12</sup>, Revista Avianca<sup>13</sup>

<sup>12</sup> La publicación fue la edición número 545 de la Revista Dinero, la cual estuvo circulando en el mes de julio y tuvo un alcance aproximado de 98.800 personas.

<sup>13</sup> La edición perteneció al mes de Julio y estuvo disponible en toda la flota de aviones de Avianca tanto a nivel nacional como internacional



*Publicación Revista Dinero*



*Publicación Revista Avianca*

Como producto para la promoción de Barranquilla como un territorio idóneo para la inversión y nuevos negocios, se estructuró la revista Destino. Este contenido editorial de 85 páginas circulará con el diario El Tiempo en: Barranquilla, Bogotá, Medellín, Cali y Cartagena. Además, estará presente en todos los eventos, misiones, ferias que se realicen.

La línea editorial de la revista contempla una panorámica del territorio en temas de inversión turismo, desarrollo económico, empresarial y tejido emprendedor. Destacando temáticas centrales del Distrito de Barranquilla como los últimos diez años de transformación, proyectos bandera como la canalización de arroyos, siembra y la recuperación del Malecón del Río y espacios urbanos. Así mismo, desarrolla todo un capítulo sobre la estrategia de promoción de inversiones de la ciudad, el crecimiento económico de la misma y la estrategia de internacionalización como destino de turismo de eventos y negocios.

El ejemplar contará con una entrevista al alcalde de Barranquilla, quien detallará cuál ha sido todo el proceso de transformación del territorio y cómo se proyecta la Ciudad ante el mundo. Así mismo, la Revista cuenta con un cubrimiento fotográfico de los principales hitos, escenarios y obras a destacar en toda la transformación. Además de todas las estrategias mencionadas, se han realizado mesas de trabajo sectoriales y espacios de dialogo público-privado donde las empresas ya instaladas en la ciudad afianzan su relación el territorio.



*Encuentro Nacional de Comisiones Regionales de Competitividad*



*Espacio de relacionamiento público-privado.*

*Fidel Castaño, Gerente de Gestión de Ingresos, socializó los incentivos tributarios del Distrito con empresarios de la ciudad.*

### **2.1.2. ExpoProbaranquilla.**

ExpoProbarranquilla es una de las actividades bandera dentro de la promoción de Barranquilla como un territorio ideal para el desarrollo de negocios y de nuevas inversiones. Este evento se realiza anualmente y da espacio a una discusión con el ciudadano, empresario, la academia y el sector público sobre los temas coyunturales concernientes al desarrollo económico y social de la ciudad.

En su versión de este año, asistieron 1860 personas y se desarrollaron 4 ejes temáticos durante el evento:

- Desarrollo sostenible
- Desarrollo económico.
- Desarrollo urbano.
- Liderazgo.

El evento contó con destacados ponentes y participantes como, Carlos Salazar, consultor de la División de Vivienda y Desarrollo Urbano del BID; Guillermo Perry, economista y político colombiano; Carlos Acosta, Gerente de Ciudad de la Alcaldía de Barranquilla; Juan Gossaín, escritor y periodista colombiano; Roy Harley, sobreviviente del accidente aéreo en la cordillera de los Andes. Por otra parte, se llevaron a cabo paneles de discusión donde tocaron temáticas como mejores

prácticas de urbanismo y desarrollo de ciudad, el impacto de la tecnología en los territorios y la proyección de Barranquilla y el Atlántico y el sector empresarial en la región.

Adicionalmente, la Alcaldía de Barranquilla, a través de su Secretaría de Desarrollo Económico, tuvo su stand donde se dio información acerca de los servicios que presta el Centro de Oportunidades y la Unidad de Apoyo al Empresario.

*ExpoProbarranquilla*



En el marco del evento, se realizó la segunda Rueda de Negocios Empresarial, en la cual empresas nacionales e internacionales con proyectos en el territorio o interés en desarrollar negocios en la ciudad, tuvieron reuniones con empresas locales para generar posibles encadenamientos productos o alianzas de negocios.

La jornada incluyó a **12** empresas nacionales/internacionales que sumaron alrededor de **150** reuniones con **125** empresas locales.

*2da Rueda de Negocios Empresarial en el marco de Expo ProBarranquilla*



### 2.1.3. Clima de inversión

En el marco de las actividades dirigidas a la mejora de los factores del clima de inversión de la ciudad de Barranquilla, mensualmente se realizan visitas a empresas instaladas, en donde se recogen aspectos de mejora que el sector privado considera como necesarios para un mayor desarrollo económico y social de Barranquilla. Es por ello por lo que desde 2017 se viene estructurando una metodología para realizar un seguimiento eficaz a la información capturada en las visitas a instalados.

La metodología utilizada es una entrevista in situ, guiadas por una encuesta, con los empresarios de la ciudad. A continuación, se presentan los módulos de la entrevista:

		Posición estratégica del mercado, hacia otras regiones del país y otros países.
<b>Desempeño de la economía</b>	Tamaño del mercado	Tamaño del mercado local, nacional y extranjero. Medido por el crecimiento poblacional y el poder adquisitivo de los habitantes por el PIB per cápita.
	Dinamismo económico	Crecimiento de la actividad productiva medido por la tasa de crecimiento del PIB departamental.
	Desarrollo social	Desarrollo social medido a través de la percepción de pobreza y desigualdad en el territorio.



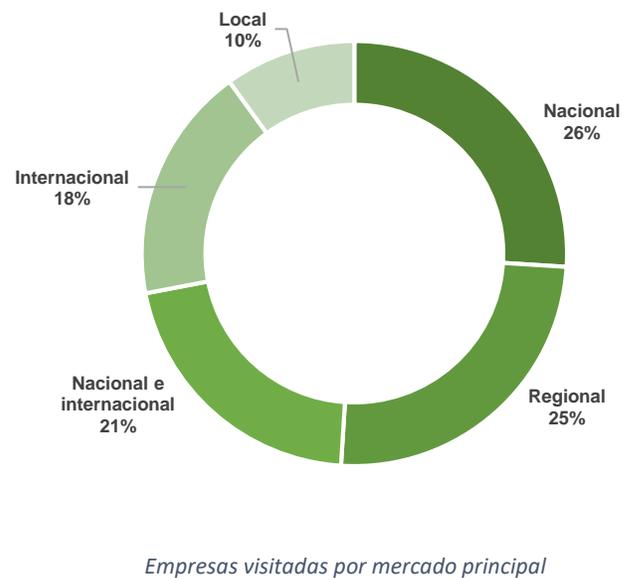
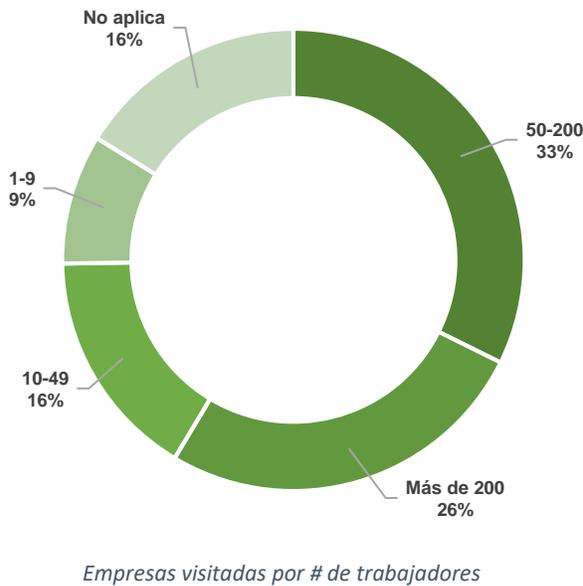
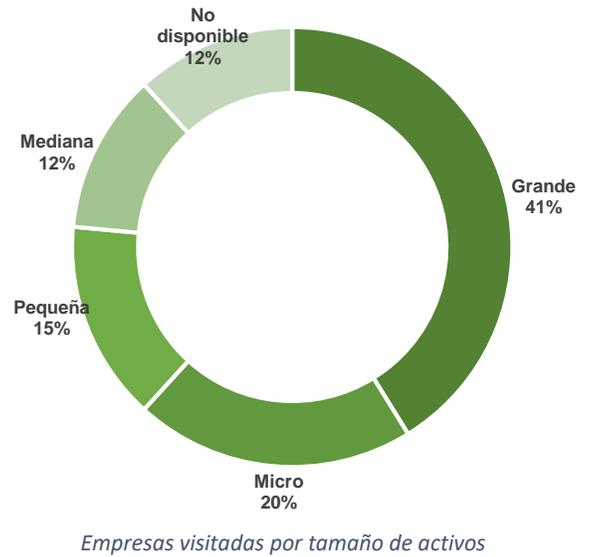
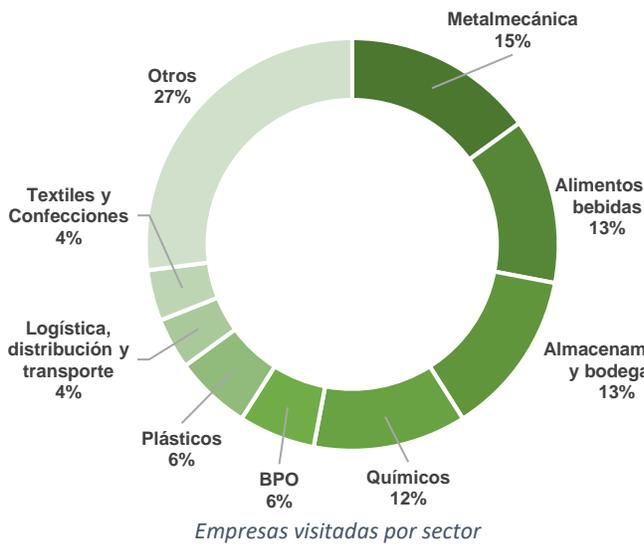
	Encadenamientos	Posibilidad de encadenamientos productivos hacia adelante y hacia atrás. Económicas de aglomeración y disponibilidad de proveedores.
<b>Infraestructura y servicios</b>	Infraestructura local en vías	Existencia de vías internas y de conexión con los municipios del departamento y las otras ciudades del país. Incluye el mantenimiento, adecuación y señalización de estas.
	Infraestructura local aérea	Adecuación, mantenimiento y oferta de servicios internos en el aeropuerto. Así como conectividad con otras ciudades del país y del mundo.
	Infraestructura local portuaria	Adecuación, mantenimiento y oferta de servicios logísticos en el puerto.
	Infraestructura en telecomunicaciones	Existencia de redes, calidad en el servicio y buena atención al cliente.
	Infraestructura en energía	Existencia de redes eléctricas, alumbrado público, calidad en servicio de distribución de energía y buena atención al cliente.
	Infraestructura en gas	Existencia de tuberías, calidad en el servicio de distribución de gas y buena atención al cliente.
	Infraestructura en agua	Existencia de acueducto y alcantarillado, calidad en el servicio de distribución y buena atención al cliente.
	Servicios a las empresas	Oferta de servicios de soporte (BPO, KPO, IT).
<b>Costos</b>	Costos portuarios	Costos internos en los puertos.
	Costos telecomunicaciones	Costos del servicio.
	Costos energía eléctrica	Costos del servicio.
	Costos gas	Costos del servicio.
	Costos acueducto	Costos del servicio.
	Precios del suelo	Precios del metro cuadrado para industria.



	Capacidad del puerto	Existencia de tecnología y capacidad para recibir buques de alto calado.
	Capacidad de almacenamiento y bodegaje	Existencia de bodegas en el territorio.
	Costos laborales	Salarios, primas, parafiscales.
	Beneficios tributarios	Existencia de beneficios tributarios locales.
	Impuestos	Tasas impositivas y total de impuestos.
	Trámites	Cantidad de trámites, tiempos empleados en la consecución de permisos, registros y certificaciones.
<b>Movilidad</b>	Movilidad	Tiempo empleado para trasladarse de un lugar a otro dentro de la ciudad.
<b>Capital humano</b>	Oferta educativa	Número de universidades, diversidad en la oferta de programas académicos, número de centros tecnológicos, calidad de la educación.
	Oferta de mano de obra calificada	Existencia de mano de obra calificada. Competencias de la mano de obra.
	Bilingüismo	Existencia de personal bilingüe.
<b>Institucionalidad</b>	Instituciones	Estabilidad política de la ciudad medida por el buen desempeño de las alcaldías y de la gobernación.
	Inversión pública	Obras civiles de infraestructura.
	Corrupción	Percepción de corrupción política y administrativa.
	Seguridad	Percepción de inseguridad dentro del territorio.
<b>Otros</b>	Afinidad cultural	Igualdad en el idioma, horarios laborales, temperatura de la ciudad, actividades de esparcimiento.
	Calidad de vida	Medido por la distancia entre el lugar de trabajo y la vivienda de los empleados, medio de transporte público eficiente, costo de los servicios públicos, precios de los productos locales, existencia de clubes sociales, plazas,

		parques, teatros, centros comerciales, restaurantes, entre otros.
--	--	---

Para un primer análisis de la metodología de clima de negocios, se analizaron los resultados de 68 visitas realizadas en el periodo entre junio de 2017 – julio de 2018, estos son:



### **Factores positivos del clima de inversión**

<b>Ubicación geográfica</b>	69%
<b>Tamaño del mercado</b>	6%
<b>Dinámica de la economía local</b>	4%
<b>Características del sector (Número de empresas, calidad de la oferta, etc.)</b>	3%
<b>Cercanía al Puerto</b>	3%
<b>Posibilidad de integrarse con proveedores, comercializadores, competidores</b>	3%
<b>Vocación productiva de la ciudad (industria, comercio, etc.)</b>	3%
<b>Otros</b>	9%

### **Factores negativos del clima de inversión**

<b>No aplica*</b>	46%
<b>Servicios públicos</b>	9%
<b>Calidad del recurso humano</b>	4%
<b>Impuestos locales</b>	4%
<b>Calidad de vida</b>	3%
<b>Muchos trámites</b>	3%
<b>Tamaño del mercado</b>	3%
<b>Trámites</b>	3%
<b>Otros**</b>	25%

\*46% de las empresas visitadas no percibe algún factor negativo importante a destacar en la ciudad.

\*\* Costo de vida, conectividad, movilidad, inseguridad, vías terciarias, entre otros.

## **2.2. FOROMIC**

**Inversión:** \$ 200.000.000

Evento líder en América Latina y el Caribe en temas relacionados a la inclusión financiera y el desarrollo empresarial. Esta versión número 21 que se realizó del 29 al 31 de octubre del 2018, contó con la asistencia de aproximadamente 1.600 personas y contó de 3 salas temáticas, 1 plenaria, 2 sala VIP, 1 oficina de operaciones, 1 sala presidencial, 1 zona de rueda de negocios, 1 sala de prensa y

una muestra comercial de aproximadamente 30 stands. Adicional a una zona de almuerzo para 500 personas.

*FOROMIC del BID 2018*



### **2.3. Inglés para el trabajo.**

**Inversión:** \$150.000.000

**Operador:** Eurocentre

El sector de BPO en Barranquilla ha crecido y expandido en los años recientes, abriendo caminos para creación de nuevos puestos de trabajos y formas innovadoras de generación de empleo, especialmente para la población joven del Distrito de Barranquilla. En este contexto el programa Inglés para el Trabajo ha sido diseñado como una estrategia para apoyar a las empresas del sector que en su proceso de consolidación y crecimiento en nuestra ciudad han encontrado la necesidad de contar con más recurso humano con habilidades para la comunicación en inglés.

De esta manera, en su primera versión, el programa se orientó hacia fortalecimiento de las capacidades en inglés de 51 personas para vincularlas laboralmente a las empresas de BPO de la ciudad. Para escoger a los participantes se hizo una convocatoria abierta a la comunidad por redes sociales, en la cual se inscribieron 364 personas, y de acuerdo con los términos de referencia y el desempeño en una prueba de inglés, fueron seleccionados los estudiantes con los mejores perfiles.

Para el diseño del programa académico, la metodología y la selección de los participantes se contó con la participación activa de las empresas, quienes además brindaron orientación profesional enfocada en su sector a los participantes. El programa académico constó de 200 horas de clase distribuidas en: estructuras gramaticales y vocabulario, habilidades de entornos laborales y desarrollo de competencias para el sector BPO.

Al culminar el periodo de capacitación, todas las hojas de vida de los participantes fueron ingresadas a la plataforma de empleo del Centro de Oportunidades de la Alcaldía, entidad que asumió el proceso de intermediación laboral y envió de perfiles a las empresas.

El proceso de inclusión laboral tiene una tasa de empleabilidad del 58%. En la tabla se describen los resultados:

Estado	No. de personas
<b>Contratado</b>	29
<b>En proceso de contratación</b>	2
<b>Interesados<sup>14</sup></b>	9
<b>En refuerzo de inglés</b>	2
<b>No contactados/otros</b>	9
<b>Total</b>	<b>51</b>

A continuación, se muestran las actividades realizadas en el marco del programa:

<sup>14</sup> Interesados: Personas que no han pasado exitosamente los procesos de selección en los call centers, pero siguen interesados en próximas convocatorias.



*Flyer promocional de la convocatoria para el trabajo*



*Proceso de formación*



*Clausura del programa*



## **2.4. Proyecto: Gestión para la cooperación internacional**

**Inversión:** \$ 488.000.000

Las relaciones y alianzas con socios estratégicos a nivel internacional fortalecen la promoción y posicionamiento de Barranquilla en el mundo. En ellas ocurre la transferencia de tecnología, conocimientos, experiencias y recursos que permiten apoyar al desarrollo económico y social del territorio.

### **2.4.1. Relacionamiento estratégico con entidades públicas y privadas de Estados Unidos**

**Inversión:** \$ 400.000.000

**Operador:** AMCHAM

La Alcaldía de Barranquilla, en asocio con AMCHAM, se encuentra impulsando el relacionamiento estratégico y la cooperación internacional, con entidades públicas y privadas de los Estados Unidos de América, contribuyendo así, a que Barranquilla se posicione como uno de los epicentros del desarrollo económico.

Para el logro de este objetivo se ha venido desarrollando 4 líneas de trabajo.

La primera de las líneas de trabajo es el *relacionamiento entre socios estratégicos tanto de Estados Unidos como de Barranquilla*. En el desarrollo de lo anterior, se realizaron algunas actividades como:

- Acuerdo de cooperación entre AMCHAM Colombia y la Embajada de Estados Unidos para el apoyo a emprendedores que formen parte de la red Jóvenes Líderes de las Américas.
- Visitas y agendas de trabajo de diplomáticos de la Embajada de Estados Unidos en Colombia, Departamento de Estado y Cámara de Comercio de Estados Unidos.
- Socialización de becas y programas de formación del Departamento de Estado.
- Elaboración y socialización de 3 informes sobre el clima de negocios e inversión de Estados Unidos. Lo anterior con el fin de tener una información completa acerca del país norteamericano a la hora de realizar inversiones.

*Visita del ex-embajador de Estados Unidos en Colombia:  
Sr. William Brownfield, Asesor Senior del Departamento  
de Estado*



Como segunda línea de trabajo, se desarrolló el *programa de formación en prácticas de Buen Gobierno, Ética y sostenibilidad*. Tiene como objetivo ofrecer herramientas a representantes del sector privado, ONGs, sector público, medios de comunicación, entre otros., para combatir la corrupción en sus entidades, mejorando así la confianza en el territorio y el clima de negocios. El programa tuvo una duración de 120h horas.

*Programa Buen Gobierno, Ética y Sostenibilidad*



La tercera línea de trabajo es el *fortalecimiento de las capacidades el sector empresarial en la ciudad*. En ella se han realizado actividades como:

- Capacitación de 30 empresas para la expansión de sus negocios en el mercado norteamericano. (Roadshow de Expansión Internacional).
- Programa de apoyo para 40 micros y pequeñas empresas con potencial de crecimiento. Tiene como objetivo estimular el crecimiento de las empresas

mediante la capacitación en habilidades gerenciales, recurso humano y cultura y prácticas comerciales en los Estados Unidos.

- Curso de certificación para empresas en controles preventivos para alimentos de consumo humano en alianza con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y el Food Safety Preventive Controls Alliance.
- Workshop de Habilidades de Negociación bajo la Metodología de Harvard.
- Acompañamiento a la Misión del Offshore Technology Conference 2018. Se realizó una convocatoria al empresariado local para que pudieran participar en el evento e integrarse al plan de consolidar a Barranquilla como la capital energética de Colombia.
- Programa de formación a 31 personas del idioma inglés para el sector turismo en Barranquilla, Con el fin de fortalecer la competitividad del sector turismo frente a otros territorios.
- En este proceso se fortalecen las habilidades comunicativas del idioma inglés de los participantes, para seguir consolidando a la ciudad en el sector de turismo.

A continuación se muestran algunas de las actividades:



*Roadshow de Expansión territorial*



*Socialización de la Misión Offshore Technology Conference 2018*



*Programa de apoyo para 40 micros y pequeñas empresas con potencial de crecimiento*



*Curso de certificación para empresas en controles preventivos para alimentos de consumo humano en alianza con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y el Food Safety Preventive Controls Alliance.*



*Workshop de capacitación bajo la Metodología de Harvard*



*Programa de formación en el idioma inglés para el sector turismo en Barranquilla.*



Las actividades de cooperación internacional con diferentes ciudades, es la cuarta y última línea trabajada en esta estrategia. En ella se realizó la misión a la ciudad de San Antonio, Texas. La cual tuvo como objetivo principal, conocer el desarrollo turístico, económico y urbanístico a lo largo del Riverwalk del río San Antonio, para tener un modelo a seguir en nuestra ciudad.



*Riverwalk del Río San Antonio.*

Además, se realizaron reuniones presenciales y virtuales con los Comités de Ciudades Hermanas con los que hay acuerdos de cooperación vigentes, con el fin de coordinar actividades conjuntas con el fin de dar continuidad y dinamizar los acuerdos. Así como la revisión de los posibles nuevos acuerdos de cooperación con otras ciudades, de acuerdo con los parámetros y protocolos establecidos con la Oficina de Cooperación Internacional de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

#### **2.4.2. Gestión Internacional de Barranquilla como Ciudad Energética**

##### **Contrato de prestación de servicios**

**Valor contrato:** \$ 88.000.000

En aras de aprovechar el potencial energético<sup>15</sup> con que cuenta el Distrito, la Alcaldía de Barranquilla ha dirigido esfuerzos para consolidar a Barranquilla como la capital energética del país, a través de la construcción de una estrategia de sostenibilidad y ciudad inteligente teniendo en cuenta modelos exitosos internacionales como Aberdeen, Escocia y Halifax, Canadá.

Para la consecución de ello, se realizaron reuniones con líderes empresariales, de la academia y otras áreas del Distrito para identificar estrategias dirigidas a la sostenibilidad de la ciudad, apuntando a ventajas que tiene la ciudad como lo son su ubicación estratégica en materia de conectividad y su rico talento humano.

<sup>15</sup> Hidrocarburos, energías limpias y energías convencionales.



*Lanzamiento de la iniciativa de Barranquilla Ciudad Energética con las principales universidades, centros de formación y gremios de la ciudad.*



*Reunión con el equipo de Gerencia de Ciudad para identificar sinergias entre los proyectos estratégicos de Barranquilla y la iniciativa de Ciudad Energética.*

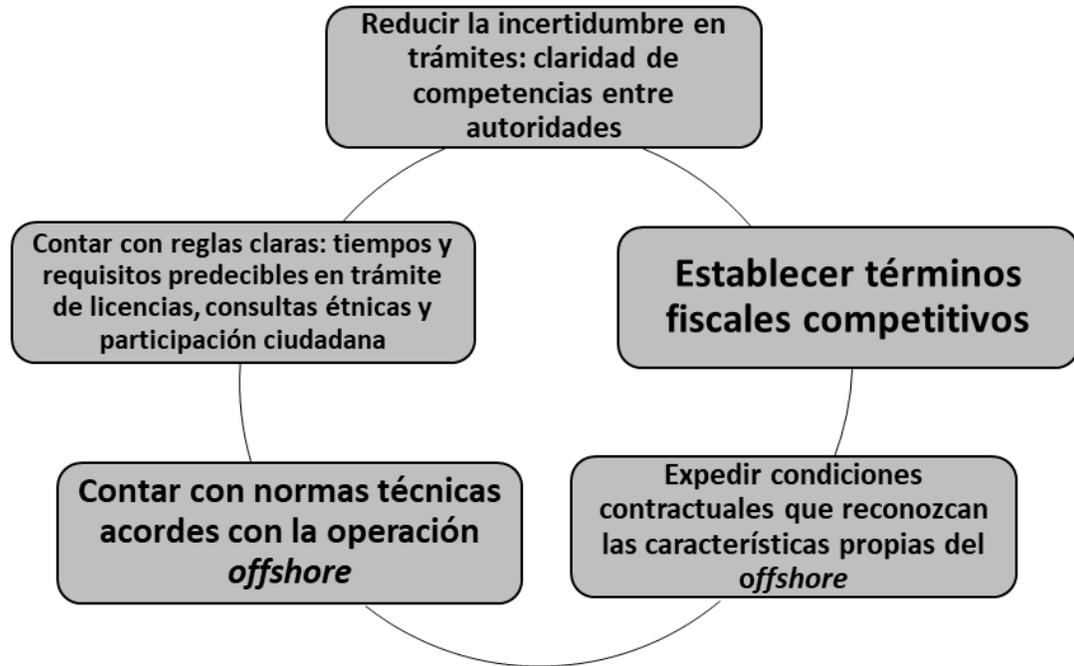


*Socialización AMCHAM, AUSTRADE y empresarios del sector portuario y logístico de la ciudad de Barranquilla.*



*Socialización de Barranquilla Ciudad Energética en el marco de Cátedra Europa.*

Dentro de las reuniones desarrolladas, se socializaron las mejores prácticas internacionales del sector energético con la Secretaría de Hacienda, Planeación y Gerencia de Ciudad.



*Diagrama de buenas prácticas del sector energético para la operación offshore.*

Como resultado de las reuniones y la socialización con los diferentes agentes estratégicos de la ciudad, se pudo concluir que:

- a) Barranquilla debe incorporar programas de Distritos Energéticos para los nuevos proyectos de vivienda que tengan origen en la ciudad.
- b) La ciudad debe promover cartillas para el uso racional de la energía, consumo eficiente y facilitar el acceso a la tecnología de sus habitantes.
- c) Barranquilla debe recomendar al gobierno nacional cambios de carácter regulatorio que faciliten al inversionista su actividad y así poder seleccionar a la ciudad como sede de sus operaciones con el debido acompañamiento y apoyo del distrito.

La Alcaldía de Barranquilla, como bien se mencionó anteriormente, asistió junto con empresarios y entidades locales al Offshore Technology Conference, evento donde se reúnen los profesionales del sector energético para el intercambio de ideas y

opiniones, y así avanzar en cuanto al conocimiento científico y técnico de los recursos de offshore y asuntos medioambientales.

En el marco del evento, Barranquilla firmó el acta de ingreso al Consejo Mundial de Ciudades Energéticas (por sus siglas en inglés: WECP<sup>16</sup>), convirtiéndose en la primera ciudad colombiana en hacer parte de este grupo selecto de las 20 ciudades más importantes del mundo en asuntos energéticos. Contando así con el apoyo de ciudades miembros como Houston, Aberdeen, Stavangar, Perth, Halifax, Calgary, entre otros.

Otros beneficios de pertenecer a este grupo de ciudades son:

- Atracción de inversión extranjera para el sector energético y la cadena de valor.
- Aprovechamiento del potencial eólico y solar de Barranquilla para reducir los costos en generación de energía y garantizar el suministro a la población.
- Futura sede de la Asamblea General de la Asociación Mundial de Ciudades Energéticas.



*Misión Offshore Technology Conference.*

<sup>16</sup> La WECP facilita la interacción entre empresas, instituciones educativas y organizaciones que realicen actividades relacionadas con la energía y el intercambio de conocimiento, contactos y experiencias de la industria, al tiempo que proporciona una red mundial de servicios y recursos de soporte de la industria. La asociación facilita misiones comerciales para que las empresas locales viajen a las ciudades miembros y aprovechen las oportunidades de desarrollo comercial.



*Reunión del Consejo Mundial de Ciudades Energéticas.*

La participación en eventos del sector energético juega un papel preponderante para el desarrollo de la estrategia de ciudad energética. Algunos de estos eventos fueron:



*III Foro de Energías Renovables No Convencionales*

La ANDI Seccional Atlántico - Magdalena durante los dos últimos años ha venido organizando el Foro de Energía Renovables No Convencionales en la ciudad de Barranquilla. Desde sus inicios ha sido el evento donde los diferentes actores gubernamentales, empresariales y académicos del orden regional, nacional e internacional, promueven el desarrollo y el aprovechamiento de estas fuentes de energía en la industria.

Teniendo en cuenta lo anterior y la importancia de este escenario, presentamos al público de más de 300 personas entre empresarios nacionales, internacionales y académicos la iniciativa de Ciudad Energética que cubre todos los aspectos de la cadena del sector energético.



Este evento reunió a toda una comunidad académica en el marco de un contexto globalizado, empresas y entidades del sector público, con el fin de potencializar el intercambio de experiencias y conocimiento en materia de Ciudades Inteligentes, articulado con la ciencia, tecnología e innovación.

Bajo este contexto, las temáticas del evento fueron: transformación digital, movilidad inteligente, gestión ambiental, gobierno digital, ciudades colaborativas e inclusivas, ciudades Energéticas: Barranquilla.

*3er Congreso Internacional de Ingenierías*



*SEA OFFSHORE SPE COLOMBIA*

Este evento brindó la oportunidad de intercambiar ideas sobre cómo aprovechar al máximo la tecnología, los procesos y las lecciones aprendidas de las operaciones extraterritoriales, con quienes participan en la planificación y ejecución de este tipo de proyectos en la región de América Latina y Caribe

La gestión internacional en convocatorias de índole energética conecta a Barranquilla con oportunidades a nivel global. Es por ello que dentro del marco de la estrategia Barranquilla como Ciudad Energética, se gestionó la participación de universidades y entidades en el consorcio que presentará la propuesta de Horizonte 2020 de Euroclima.

Horizonte 2020 integra por primera vez todas las fases desde la generación del conocimiento hasta las actividades más próximas al mercado: investigación básica, desarrollo de tecnologías, proyectos de demostración, líneas piloto de fabricación, innovación social, transferencia de tecnología, pruebas de concepto, normalización, apoyo a las compras públicas pre-comerciales, capital riesgo y sistema de garantías.



*Socialización con representantes de ONG'S, Universidades, empresarios y dependencias del Distrito de Barranquilla*

Entre los logros destacados, está la organización de la Mesa Académica de Energía, liderada por la Alcaldía de Barranquilla, donde confluyen las Universidades e Institutos más importantes del territorio. En ella se trabaja de manera mancomunada con la academia para seguir consolidando a Barranquilla como ciudad energética a través de la realización de eventos y aplicación a convocatorias relacionados con el sector energético.

## **2.5. Cursos y convocatorias**

En el marco de la gestión para la cooperación internacional, la transferencia de conocimiento es uno de los ámbitos importantes para el desarrollo como ciudad pujante.

Siguiendo este lineamiento, desde la Secretaría de Desarrollo Económico se han socializado a lo largo este año, 70 cursos (77%) y convocatorias (23%) donde se tratan temas como:

- Comercio, empleabilidad y emprendimiento
- Buen Gobierno
- Educación e innovación
- Salud
- Desarrollo humano

Hasta el momento, 3 personas de la Alcaldía de Barranquilla lograron acceder a alguno de estos cursos, estos fueron:

- 2do Taller para Coordinadores Nacionales del Pacto Global de Alcaldes por el Clima y la Energía – San José, Costa Rica.
- Líderes Juveniles como Agentes de Cambio Social - Israel.
- Congreso: Estrategias para la Sustentabilidad y Desarrollo, Económico, Social, Ambiental y Personal – Costa Rica.

Actualmente, el Distrito se encuentra en el proceso de dos convocatorias:

- Financiación por un monto máximo de USD 10.000 del Institute Of Electrical and Electronics Engineers para proyecto de pedagogía en energía solar en colegios públicos de la ciudad de Barranquilla.

En este proyecto busca transferir conocimiento a los estudiantes de colegios públicos de la ciudad acerca de la generación de energía a través de paneles solares, de forma dinámica y entretenida. Esta convocatoria es iniciativa de la Mesa Académica de Energía.

- Colombia + Competitiva: La Cámara de Comercio de Barranquilla en alianza con la Alcaldía de Barranquilla, presentaron el proyecto “Soluciones Integrales hacia la construcción sostenible en el Departamento del Atlántico” a la convocatoria de Innpulsa: Colombia + Competitiva.

La aplicación busca la consecución de recursos para apoyar el clúster de obra blanca y así desarrollar una oferta empresarial enfocada en la construcción sostenible en la ciudad y su área de influencia económica.

### **3. PROGRAMA INTEGRAL DE EMPLEO**

El empleo de calidad y formal es una de las necesidades primarias de las ciudades porque es la principal fuente de ingresos de la mayoría de los ciudadanos. Por ello, la Alcaldía de Barranquilla a través de su Centro de Oportunidades facilita el equilibrio entre la demanda y oferta laboral de la ciudad generando beneficios a los ciudadanos en búsqueda de empleo y a los empresarios en búsqueda de un empleado ideal para su vacante.

El Centro de Oportunidades de la Alcaldía Distrital, tiene 6 puntos de atención en la ciudad: Barrio San José (carrera 21b #39-59), Barrio Modelo (carrera 66b- 58-13) Alcaldía Local Riomar (calle 99 # 53-40 Centro Comercial Plaza del Parque), Alcaldía local Sur Oriente (calle 17b # 10c-05 ) y la Alcaldía Local Metropolitana (calle 49 entre 8b sur 15); y ha logrado buenos resultados que benefician a la población vulnerable de Barranquilla y su área de influencia con la facilitación de empleos formales lo cual permite dinamizar el desarrollo económico.

Estos resultados se han dado gracias al servicio de 3 rutas desarrolladas, logrando atender a 26.532 personas en:

- Intermediación laboral
- Formación para el trabajo con pertinencia
- Atención diferencial: personas en condición de discapacidad y víctimas del conflicto armado
- Emprendimiento (básico)

### 3.1. Empleabilidad

Esta ruta de atención contempla el registro de hojas de vida en la plataforma del Servicio Público de Empleo (SPE), registro de empresas, preselección de personal, Gestión Empresarial e intermediación laboral.

#### a) Registro de hoja de vida y orientación laboral

El usuario presenta su hoja de vida y es cargada por los funcionarios del Centro del Centro de Oportunidades. Una vez cargada la hoja de vida los usuarios podrán aplicar a las vacantes de empleo publicadas en la página de acuerdo con su perfil laboral.

En el marco de esta actividad 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 con su formación profesional y/o habilidades desarrolladas.

RUTA	PERSONAS INSCRITAS EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DEL SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO (SISE)
Empleabilidad	8.904

## b) Gestión empresarial

El área de *gestión empresarial* es la encargada de realizar las 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 brinda toda su asesoría en el uso de la plataforma SISE. Las actividades de esta área también incluyen:

- ✓ Identificar la oferta laboral o megaproyectos de gran impacto que involucren contratación masiva.
- ✓ Trazar un plan de trabajo para visitar empresas.
- ✓ Concretar y agendar las citas con los empleadores y posteriormente son visitadas, inmediatamente se cargan a la plataforma del Servicio Público de Empleo – SISE.
- ✓ Asignar un usuario y contraseña al empresario para su ingreso a la plataforma del Servicio Público de Empleo – SISE.
- ✓ Capacitar en publicación de vacantes y visualización de hojas de vida en el aplicativo.
- ✓ Hacer seguimiento a los procesos de selección y a los colocados.

Durante el 2018 los resultados en esta área fueron los siguientes:

Concepto	Resultado
<b>Empresas visitadas</b>	629
<b>Vacantes registradas en el SISE</b>	655
<b># de puestos de trabajo</b>	1.311

## c) Intermediación Laboral

Esta área se encarga de buscar los perfiles que cumplan con lo solicitado por las empresas para las vacantes registradas. 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 al empleador en el tiempo pactado.

**Resultado:** Durante el 2018 se remitieron 3.239 personas y se lograron colocar a 577 personas (357 mujeres y 220 hombres)

### **3.2. Formación para el trabajo con pertinencia**

Con el objetivo de facilitar la intermediación laboral, desde el Centro de Oportunidades se capacitan a las personas que se encuentren en la búsqueda de empleo y que no tengan las cualificaciones para postularse a un trabajo formal y de calidad o mejorar su desempeño laboral.

Hay 2 tipos de capacitaciones:

a) Formación Integral del Ser:

Esta capacitación consiste en la formación en competencias del ser y habilidades básicas para adaptación al entorno laboral; así como el uso de la plataforma del servicio público de empleo, presentación a entrevistas, entre otros.

Durante el 2018 se realizaron 64 talleres FIS, logrando una asistencia de 1.761 usuarios.

b) Capacitaciones competencias específicas:

Dentro de la formación complementaria ofrecida por el Centro de Oportunidades se realizan cursos cortos (análisis contable y financiero, empaque y embalaje, ventas, servicio al cliente, salud ocupacional, entre otros) para aquellos usuarios interesados en mejorar sus competencias para conseguir empleo y/o para desempeñarse mejor en su trabajo.

Los resultados son los siguientes:

Concepto	Resultado
<b>Inscritos</b>	8.114
<b>Matriculados</b>	5.678
<b>Certificados</b>	3.996

### 3.3. Atención diferencial

Con el ánimo de prestar un servicio más eficiente y brindar un acompañamiento a la población vulnerable del Distrito, el Centro de Oportunidades tiene la ruta de atención diferencial la cual es transversal a todos sus servicios.

Esta ruta se enfoca en la atención a 2 tipos de población vulnerable:

- Personas en condición de discapacidad
- Personas víctimas del conflicto armado

Los resultados por población son los siguientes:

Tipo de población	Atendidos (Nuevos)	Vinculados laboralmente
<b>Inscritos</b>	608	55
<b>Personas con discapacidad</b>	152	78

### 3.4. Emprendimiento (población vulnerable)

Esta ruta tiene como objetivo potenciar las capacidades productivas de la población en pobreza y vulnerabilidad para así ampliar sus oportunidades en materia de generación de ingresos y empleo.

Al participar en esta ruta se espera que estén en la capacidad de:

- ✓ Adquirir criterios y herramientas sobre lo que significa ser empresario y hacer empresa.

- ✓ Concentrar su atención en cosas que probablemente no haya pasado nunca y que le permiten dar un primer paso concreto hacia el aprendizaje de ser empresario y hacer empresa.
- ✓ Comprender las fortalezas y aspectos a mejorar que tiene una persona con el concepto de empresario.
- ✓ Analizar los aspectos sociales, económicos, políticos, históricos, sociológicos y profesionales relacionados con el empresarismo.
- ✓ Evaluar la coherencia entre el perfil de emprendedor y la idea de empresa, como otro criterio que disminuye el riesgo de hacer empresa.
- ✓ Transferir los conceptos contemplados dentro de la ruta, al quehacer cotidiano de la vida normal.

Durante el 2018 se sensibilizaron 1.664 personas en emprendimiento y a su vez fueron registradas en la ruta. Además, se realizaron las siguientes actividades:

Actividad	Atendidos
<b>Capacitación en emprendimiento básico</b>	405
<b>Educación financiera y bancarización</b>	46
<b>Plan de inspección, vigilancia y control</b>	29
<b>Capacitación con el Ministerio de Trabajo – Colpensiones - BEPS</b>	49
<b>Entrega de planes de negocio</b>	17
<b>CORPORACIÓN UNIVERSITARIA LATINOAMERICANA - CULPASARELA (DESFILE PRENDAS DE VESTIR, CALZADO Y BISUTERÍA)</b>	47
<b>Promoción comercial</b>	46
<b>Referenciados a Fondo Emprender</b>	21



Referenciados social colectivo 2018	a prosperidad emprendimiento	11
TOTAL		671

### 3.5. Otras actividades

A lo largo de 2018 se realizaron otras actividades en búsqueda de mejorar los ingresos de los barranquilleros. Estas fueron:

a) *Participar en el Fondo de Oportunidades del Empleo del Servicio Público de empleo.* Con esta participación se logró desarrollar un programa fortalecimiento de unidades productivas de asociaciones de pescadores (30 personas beneficiadas) que consistió en favorecer la comercialización de productos pesqueros en sectores ribereños; así como la promoción del uso de energías limpias como estrategias de mitigación de problemas ambientales y de ahorro monetario; mediante el uso de equipos de refrigeración con paneles solares a las asociaciones de pescadores del sector, para la adecuada conservación de los productos y posterior comercialización.

B) *Proyecto de responsabilidad social de ULTRACEM.* El Centro de Oportunidades apoyó a ULTRACEM en un proyecto de responsabilidad social que tuvo como objetivo la formación de 59 mujeres de villa cordialidad en competencias *del ser, saber hacer y ser*, emprendimiento, planes de negocio y belleza.

## 4. PROGRAMA BARRANQUILLA CAPITAL LOGÍSTICA DE COLOMBIA

### OFICINA DE ASUNTOS PORTUARIOS

De manera general, durante el año 2018 se cumplieron los objetivos misionales de la Oficina de Asuntos portuarios. Los aspectos que se considera pertinente destacar respecto al referido periodo son los siguientes.

Para asegurar el cumplimiento de los objetivos asignados a la Oficina de Asuntos Portuarios, se participó en diferentes reuniones con la finalidad de conocer las necesidades existentes en el sector portuario y las soluciones por desarrollar:

Actividad de monitoreo de los trabajos de dragado hasta la rendición del informe final:



Reunión del jefe de asuntos portuarios con el equipo del Ministerio de Transporte e Invas  
Tema: APP del Rio

Asistencia a la Jornada Internacional de Seguridad Marítima celebrada en la Universidad Libre, escenario académico en el cual estuvo reunido el sector industrial, productivo, académico y científico tanto público como privado:



Comités convocados para implementar un plan de acción cuando se produjo un derrame de combustible en el rio proveniente de una barcaza atracada en el sector del barrio las Flores:



Reuniones y operaciones de rescate durante la emergencia presentada por la inmersión de la **Draga Puerta de Oro**, producida en el **kilómetro 22 del río**:

Reunión con el ministro de ambiente



Reuniones efectuadas con distintos representantes de entes públicos y privados, para construir estrategias de trabajo en beneficio del sector portuario y marítimo de la ciudad.



Reunión con Alfredo Carbonell – Gerente de Asportuaria



Reunión con el equipo del Ministerio de trabajo en las instalaciones de ProBarranquilla.



Evento de apertura del muelle de Puerta de Oro



Reunión con el gerente de la naviera fluvial



Reunión con Rene Puche presidente de del puerto de Barranquilla.



Socialización de los proyectos con los estados unidos en temas portuarios, en las instalaciones de AMCHAM

Dentro de la búsqueda por estructurar actividades que promuevan el fortalecimiento de la gestión local para el desarrollo portuario, en conjunto con la Universidad del Norte, iniciamos el diseño, evaluación e identificación de las acciones que se usarán para construir la política pública Distrital en materia portuaria.

Entendiendo que los puertos son claves en el desarrollo económico de la ciudad, con el propósito de incentivar la actividad portuaria y el posicionamiento del sector a nivel regional, realizamos las siguientes actividades:

Análisis de la factibilidad del proyecto del puerto de aguas profundas, por tratarse de una iniciativa con alto valor estratégico dentro de la estructura productiva, económica y social de la ciudad:

Reunión preparatoria con el equipo de Alcaldía



Participamos activamente con actores públicos y privados de las diferentes acciones emprendidas, con el propósito de que se materialice la APP del río Magdalena, como un proyecto con el cual se espera mejorar no sólo el sector productivo de la ciudad y permita el desarrollo del potencial turístico de la zona:



Con el interés de buscar nuevas oportunidades de negocios para la ciudad en materia marítima y portuaria, nos reunimos con inversionistas extranjeros, como posibles desarrolladores de proyectos e interesados en oportunidades de negocios con el sector:



