

Informe de Gestión
Gerencia de Proyectos Especiales
Enero 2016-Septiembre 2016

Misión

Contribuimos al mejoramiento y bienestar de la población barranquillera, garantizando condiciones de competitividad y de productividad para el desarrollo económico y social en toda la ciudad, bajo criterios de equidad, solidaridad y sostenibilidad ambiental, con la participación activa de las comunidades nacional e internacional y sus diferentes sectores; y con una clara voluntad de garantizar a sus integrantes, la vida, la convivencia, el trabajo, la justicia, la igualdad, el conocimiento, la libertad y la paz, dentro de un marco jurídico, democrático y participativo.

Visión

En el año 2020 La Gerencia de Proyectos Especiales liderará procesos que contribuyan a que Barranquilla sea la ciudad modelo en gestión pública, capaz de promover el desarrollo integral con equidad, bajo parámetros de honestidad, idoneidad y transparencia, con empresas pujantes que generen bienestar social y mayores oportunidades de empleo digno y de calidad y con ciudadanos productivos y creativos.

Nuestro objetivo

Formular e Implementar en el Distrito de Barranquilla, las políticas de Desarrollo Económico de las actividades comerciales, empresariales y de mercadeo territorial, que contribuyan a la construcción de una ciudad próspera, incluyente y sostenible que incidan en la creación de empresas, generación de empleo y nuevos ingresos para ciudadanos calificados.

Objetivo Institucional

Garantizar los derechos fundamentales de las poblaciones más vulnerables, cerrando brechas sociales, para que todos los habitantes se vean beneficiados del crecimiento económico, y los empresarios tengan una fuerza laboral

competente que mejore la productividad y la competitividad, en el marco de una ciudad urbanísticamente ordenada para hacer de Barranquilla un territorio amable y ambientalmente sostenible, que dinamice nuestro progreso como capital de la inclusión y libre comercio.

La Gerencia de Proyectos Especiales en el Plan de Desarrollo 2016-2019:

Eje 2: Capital del Progreso

Este eje propende porque Barranquilla sea más productiva y competitiva, que aproveche sus características diferenciadoras y continúe ampliando su transformación en la promoción de la cultura emprendedora, el desarrollo empresarial y el fortalecimiento económico con igualdad de oportunidades. Así mismo busca que la ciudad sea reconocida como centro de producción y prestador de servicios para la región y un lugar atractivo para la inversión.

Artículo 36: Política de Emprendimiento y Empleo para la gente

Esta política propende por el fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial así como mejorar el mercado laboral acercando la oferta y la demanda y capacitando a la gente en las áreas de interés para el sector empresarial, con el fin de brindar mayores oportunidades para nuestra gente, en especial, aquellos de menores recursos.

Estrategias:

- Generar estrategias para inserción al mercado laboral, promoviendo inclusión de diferentes grupos poblacionales los cuales tendrán la oportunidad de acceder a un mejor nivel de vida, lo anterior se logrará con el concurso de la empresa privada como socios que fortalezcan iniciativas de colocación e inserción laboral.
- Diseñar, gestionar y ejecutar políticas y acciones de formación técnica y vocacional que puedan completarse íntegramente con una estrategia de inserción laboral útil y oportuna.
- Generar un proceso de gestión empresarial y laboral, entre los distintos actores que demandan mano de obra y la oferta de servicios.

- Fortalecer las cadenas productivas y el desarrollo de Clúster, mediante el refuerzo de la capacitación y la asistencia técnica, así como con el acompañamiento y apoyo a las empresas en el mejoramiento de su calidad y la gestión de sus productos.
- Gestión y promoción de créditos para el fomento del desarrollo de MIPYMES locales, apoyando las iniciativas de emprendimiento y creación de nuevos negocios que permitan materializar sus objetivos y ampliar el empleo formal en la ciudad.
- Estimular la productividad y competitividad a través del impulso al sector de la Ciencia, Tecnología e Innovación, mediante el fomento de mano obra cualificada, incremento de las capacidades de investigaciones, articulación del funcionamiento del ecosistema, promoción de la cultura de Ciencia, Innovación y Tecnología y el acompañamiento a la gestión y articulación entre los actores respectivos.

Esta política tiene dos principales programas:

1. Programa Apoyo al Desarrollo Empresarial
2. Programa Integral de Empleo

2. Programa Apoyo al Desarrollo Empresarial

Proyecto: Inclusión financiera para personas y negocios que generan ingresos

Objeto contractual “Aunar esfuerzos financieros, técnicos y administrativos entre el Distrito de Barranquilla y Bancóldex, para crear una línea de crédito con el fin de financiar, las necesidades de capital de trabajo y activos fijos de actividades empresariales; que desarrollen personas domiciliadas en el territorio que comprende el Distrito.”

Aporte: \$1.000.000.000

Meta: 10.000 microcréditos otorgados en los cuatro años (2.500 anuales)

Duración del Convenio: 2 de febrero 2016 – 31 de diciembre 2016

Resultados

Una vez Bancóldex recibió los recursos, realizó y emitió una Circular Reglamentaria para que los Intermediarios Financieros que estuvieran interesados participaran y se les asignara el cupo respectivo para colocar los créditos en el mercado (Beneficiarios), como resultado de esta convocatoria, BANCOLDEX otorgó cupos a los siguientes intermediarios financieros:

- Banco Mundo Mujer S.A.
- Banco WWB S.A.
- Fundación Mario Santodomingo
- Creditítulos S.A.S.
- Fundación de la Mujer
- Cooperativa San Pío X De Granada Ltda.

Todos estos intermediarios se rigen por las siguientes premisas estipuladas en la circular reglamentaria:

Beneficiarios:

Personas naturales y jurídicas consideradas como microempresas de todos los sectores económicos, ubicados en el Municipio de Barranquilla.

Los intermediarios financieros deberán mantener la documentación con la cual se establezca que la empresa reúne las condiciones para ser beneficiaria de estos recursos.

Destino de los recursos:

Capital de trabajo: Materia prima, insumos, inventarios y demás gastos operativos de funcionamiento.

Modernización: Compra o arrendamiento (leasing) de bienes inmuebles, maquinaria, equipo y/o vehículo vinculados a la actividad económica, adecuaciones o mejoras de instalaciones, así como certificaciones de calidad, licencias, patentes, registros sanitarios, tecnologías de información y demás activos fijos.

Monto máximo por empresa:

Hasta diez millones de pesos. (COP10.000.000).

Plazo:

Hasta dos (2) años

Amortización a capital:

Cuotas mensuales.

Periodicidad pago de intereses:

En su equivalente mes vencido.

Tasa de interés al intermediario:

DTF E.A.

Tasa de interés al empresario:

Libremente negociable entre el empresario y el intermediario financiero.

Gracias a este convenio y de acuerdo al último Reporte General Mensual

emitido por BANCÓLDEX (Agosto 31 de 2016), se han otorgado los siguientes créditos por intermediario Financiero:

Intermediario Financiero	Aportante	Desembolso COP	Microempresarios Beneficiados
BCO. MUNDO MUJER S.A.	BANCOLDEX	16.500.000.000	5.642
	DISTRITO	606.032.137,57	
BANCO WWB S A	BANCOLDEX	3.400.000.000	1.272
	DISTRITO	134.541.540,23	
FUNDACION MARIO SANTO DOMINGO	BANCOLDEX	500.000.000	135
	DISTRITO	18.829.643,05	
CREDITÚTULOS SAS	BANCOLDEX	1.000.000.000	Pendiente legalización
	DISTRITO	42.154.890,26	
FUNDACIÓN DE LA MUJER	BANCOLDEX	4.000.000.000	Pendiente legalización
	DISTRITO	168.603.494,26	
COOPERATIVA SAN PIO X DE GRANADA LTDA COOGRANADA	BANCOLDEX	600.000.000	93
	DISTRITO	19.756.597,66	
TOTAL	BANCOLDEX	26.000.000.000	7.142
	DISTRITO	989.918.303,03	

De acuerdo al último Reporte Detallado Bimensual de BANCOLDEX (31 de julio de 2016):

Rangos de Créditos	Microempresarios Beneficiados
\$ 36.700	1
\$ 214.389 \$ 500.000	18
\$ 500.001 \$ 1.000.000	1.144
\$ 1.000.001 \$ 1.500.000	1.699
\$ 1.500.001 \$ 2.000.000	747
\$ 2.000.001 \$ 3.000.000	1.420
\$ 3.000.001 \$ 4.000.000	805
\$ 4.000.001 \$ 5.000.000	376
\$ 5.000.001 \$ 6.000.000	451
\$ 6.000.001 \$ 10.000.000	258
TOTAL (a 31 de julio de 2016)	6.919

Proyecto: Unidad de Apoyo al Microempresario

Objeto contractual: “Aunar esfuerzos y recursos para el desarrollo del programa de formación para el emprendimiento, buenas prácticas empresariales, promoción de cultura financiera e implementación de estrategias para el fortalecimiento y sostenibilidad de microempresas en el distrito de Barranquilla”.

Aporte: \$800.000.000

Meta: 100% cumplimiento del cronograma de actividades por componente

Duración del Convenio: 15 de junio 2016 – 30 de noviembre 2016

Resultados

Los siguientes son los 3 componentes del proyecto:

1. Contacto
2. Capacitación
3. Gestión

Actividades del componente de contacto	
Actividad	% de avance y/o cumplimiento
Recepción de información de beneficiarios.	100%
Registro de información en plataforma. Para este componente se creará un software que mantendrá actualizada la información tanto de los usuarios como de los procesos en que se registren.	100%
Programación de asistencia a reuniones informativas.	25%
Contacto y seguimiento telefónico de avances.	19%
Contacto y programación de asistencia a reuniones con los ciudadanos a los que se les ha negado la solicitud de crédito.	25%
Actividades del componente acompañamiento	
Actividad	% de avance y/o cumplimiento
Visitas a beneficiarios en campo (viviendas/ locales donde funciona o funcionará la unidad productiva) a fin de verificar la información recibida en la etapa de atención y contacto.	20%
Talleres a interesados en obtener un crédito a fin de que tengan mayores posibilidades al momento de la solicitud. Se tendrán en cuenta los siguientes temas: formulario de inscripción/beneficios del crédito/ que monto puedo solicitar según mi historial.	20%

Talleres a los ciudadanos a los que les fue negado el crédito y estén interesados en ser capacitados en el fortalecimiento de habilidades que permitan mejorar sus prácticas empresariales de a fin de que puedan mejorar o subsanar las inconsistencias por las que les fue negada la solicitud.	20%
Realización de un (01) evento por localidad a fin de realizar la recepción de información de beneficiarios, facilitando el acceso de aquellas personas a las que se les dificulta el desplazamiento hasta la sede del proyecto.	20%
Actividades del componente capacitación	
Actividad	% de avance y/o cumplimiento
Jornadas de capacitación a microempresarios y emprendedores interesados en fortalecer sus conocimientos y habilidades en las siguientes temáticas: Emprendimiento - Inclusión Financiera - Finanzas básicas - Como formalizar mi empresa - Historia comercial y crediticia/ ¿Por qué pagar a tiempo? - Diagnóstico y fortalecimiento de PYMES.	25%

Componente de Contacto: El objetivo principal del presente componente está enfocado en ofrecer atención y comunicación a los ciudadanos interesados en el programa de microcréditos de la Alcaldía Distrital de Barranquilla.

Recepción de información: La base de datos entregada por parte de la Alcaldía de Barranquilla a la Universidad Simón Bolívar en un archivo de Excel, contó en principio con 19.373 personas.

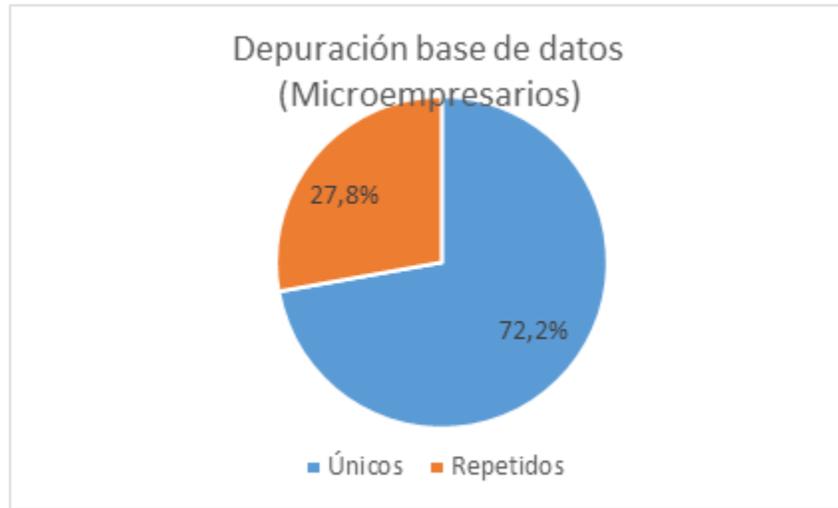


Imagen: porcentaje de resultado de depuración de base de datos

Creación de Software: La plataforma virtual de microempresarios, es un software *Cloud* o en la nube, desarrollado a partir de un trabajo en conjunto con la alcaldía de Barranquilla, en el cual se determinaron las variables a trabajar. Las mismas: cédula, nombre completo del microempresario, sexo, edad, escolaridad, tipo de población, correo, ocupación, dirección, barrio, localidad, municipio, teléfonos, celulares; Se estipularon, de acuerdo a un consenso sobre la información necesaria para el óptimo desarrollo del proyecto.

Este software es capaz de depurar, consolidar, gestionar y reportar los datos suministrados, arrojando los informes, de acuerdo a las características solicitadas.

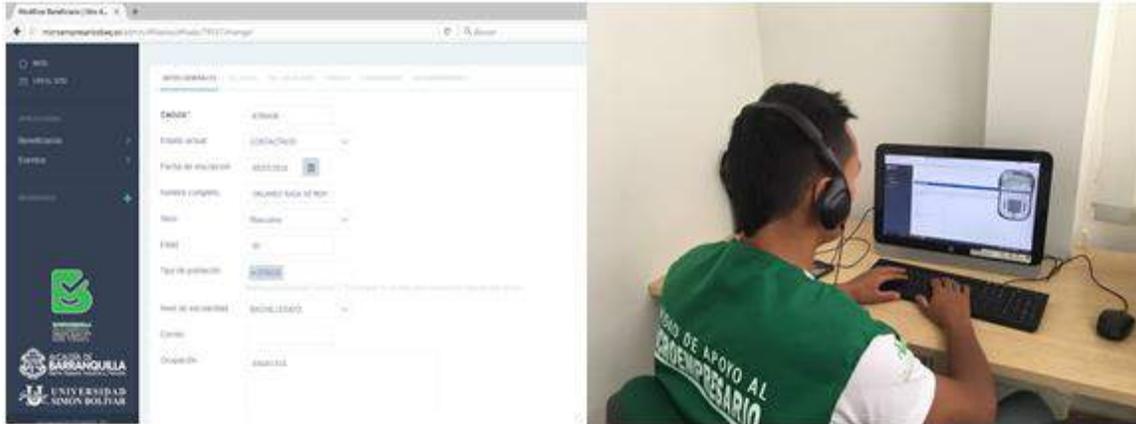


Imagen: plataforma en funcionamiento y empleada por el gestor de acompañamiento

Llamadas: Las citaciones a los microempresarios para asistencia a proceso formación y solicitud de microcrédito se desarrollaron de acuerdo al cronograma establecido por el componente de capacitación. Estas actividades de formación tuvieron lugar los días martes y jueves del mes de julio y se citaron 200 microempresarios por jornada.

Para asegurar la asistencia de los citados, los gestores realizaron una llamada de confirmación y en la misma se les recordó a los microempresarios la fecha, el lugar y la hora de la capacitación; además se le suministró un número de ficha con el cual se controló y agilizó la entrada al sitio de la formación.

El último corte de llamadas realizadas desde la Unidad de Apoyo al Microempresario realizado el 31 de agosto de 2016, es el siguiente:

Actividad	Número
Llamadas realizadas	9.200
Personas contactadas y citadas	2.914
Llamadas en buzón de mensajes	2.449
Números apagados, erróneos o fuera de servicio	3.837



Imagen: Gestores de contacto durante llamadas para programación de capacitaciones

Componente de Gestión: El objetivo principal del presente componente está enfocado en ejecutar un proceso de formación y acompañamiento a los microempresarios de la ciudad de Barranquilla, y de igual forma facilitarle la gestión de acceso al microcrédito.

Visitas a beneficiarios en campo: El proceso de visitas está programado para desarrollar en los 5 meses, y a la fecha se ha dado cumplimiento y desarrollado un total de 1.315 visitas a microempresarios en el primer mes lo que corresponde a un cumplimiento del 20%.

Talleres informativos: Se realizaron cinco salidas en campo por medio de las cuales se desarrollaron talleres a microempresarios interesados en obtener crédito. Se realizaron talleres personalizados a 320 personas quienes acudieron al punto de atención de la Unidad de Apoyo al Microempresario. Las visitas se desarrollaron en los sectores del centro de la ciudad, Plaza del Pescado, Plaza del Plátano y Banana, Mercado de Miami, par vial ubicado en la calle 50 y feria Oportunidades al Barrio. Igualmente, se desarrolló una reunión con comerciantes del Sindicato Nacional de Unidad de Comerciantes Menores, población involucrada en los procesos de peatonalización del centro.



Nota: Visita e inscripción de 101 microempresarios de la plaza del pescado en salón de eventos el Río en el centro de la ciudad.



Nota: Salida masiva en plaza del pescado, plaza del plátano y banano y mercado de Miami.



Nota: En la imagen, microempresarios ubicados en el par vial ubicado en la calle 50.



Nota: Participación en la feria oportunidades al barrio, con microempresarios liderado por el Alcalde local en la Localidad Metropolitana en el barrio Santo Domingo



Imagen: Visita a Asociación Asodcodplab, plaza del banano, plaza del pescado.

Componente de Capacitación: El objetivo principal del componente de capacitación está centrado en: capacitar a los participantes del programa para fortalecer sus competencias en: emprendimiento, buenas prácticas empresariales, manejo financiero, productivo y familiar, contribuyendo con ello al fortalecimiento de sus microempresas.

Los siguientes son los cursos que ofrece la Unidad de Apoyo al Microempresario en las sedes de la Universidad Simón Bolívar:



Se desarrollaron siete (7) jornadas de capacitación a microempresarios. Dentro de las jornadas de capacitación los microempresarios fueron formados en: emprendimiento, inclusión financiera, finanzas básicas, como formalizar mi empresa, historia comercial y crediticia, ¿Por qué pagar a tiempo?, diagnóstico y fortalecimiento de PYMES, temas como la fidelización del negocio y el factor humano relacionado con la atención del cliente se convirtieron en uno de los procesos más aceptados por los asistentes.



- Capacitaciones 12 y 14 de julio de 2016 - Universidad Simón Bolívar (sede posgrado)



- Capacitación 19 de Julio de 2016 - Universidad Simón Bolívar (sede 1)

- Capacitación 26 de Julio de 2016 - Universidad Simón Bolívar (sede posgrado)



- Capacitación 28 de Julio de 2016 - Universidad Simón Bolívar (sede posgrado)



- Capacitación 27 de Julio de 2016 – SINUCOM (calle 37#41- 32)



Proyecto: Mi Negocio En Tu Casa

Objeto contractual: “Aunar esfuerzos y recursos para el desarrollo del programa de implementación, dotación y puesta en funcionamiento de 250 unidades de belleza en tu casa y otros procesos egresadas del programa de cosmetología y a la belleza con el fin de orientar la creación y/o desarrollo de proyectos productivos que generen ingresos a través de una inclusión productiva sostenible”

GRADO DE AVANCES FASES DE EJECUCIÓN: "MI NEGOCIO"		
ACTIVIDAD	RESULTADOS ESPERADOS	GRADO DE AVANCE
Realizar el alistamiento institucional necesario para la focalización de la población, la conformación de equipos y capacidades para la caracterización.	Focalización y caracterización adecuada del territorio y la población.	100% (Evidenciado en la entrega del 1er Informe de Gestión).
Alistamiento de la población	Población sensibilizada, proyecto socializado.	100% (Evidenciado en esta entrega del 2do Informe de Gestión).
Desarrollar el proceso de formación en lo referente a las competencias transversales y empresariales.	Competencias financieras y transversales del ser. Plan de Negocio.	50% (Evidenciado en esta entrega del 2do Informe de Gestión).

Aporte: \$1.000.000.000

Meta: 250 unidades de belleza en tu casa puestas en funcionamiento

Duración del Convenio: 23 de junio 2016 – 30 de noviembre 2016

Resultados:

Alistamiento Institucional: Para el cumplimiento de la primera fase de alistamiento institucional del proyecto Mi Negocio En Tu Casa, se realizó una

sesión de trabajo en la cuales se habló de la metodología del trabajo por parte de la entidad contratante, el seguimiento a hacer por parte del interventor del proyecto, los alcances, objetivos y organización del proyecto.

Alistamiento de la población: Se realizaron un total de 5 jornadas de sensibilización las cuales se realizaron en salones de clases y en espacios de encuentro.

El universo de aspirantes fue constituido a partir de las cerca de cuatrocientas (400) mujeres que estuvieron presentes en las jornadas de información y sensibilización, y que manifestaron su interés en participar en el presente proyecto. Durante dichas jornadas, las asistentes iniciaron un proceso de pre-selección y diligenciaron una encuesta con la que se pudo obtener un perfil social y económico de ellas. Los resultados fueron expuestos en totalidad en el anterior informe de gestión y entre las conclusiones generales a las que se llegó es que todas las aspirantes cumplían con el perfil que se requería, que tenían conocimientos previos en el área de la belleza y que tenían el deseo de construir sus unidades de negocios.

Los siguientes fueron los criterios de selección de las 252 beneficiarias de este proyecto:

- Egresadas del Programa Belleza en Tu Casa, u otros proyectos similares en el sector de la cosmetología y la belleza
- Que hayan sido certificadas en el área aprendida
- Mujeres que requieran fortalecer sus capacidades empresariales.
- Mujeres con capacidad emprendedora y liderazgo
- Participantes que afirmen su compromiso para recibir las horas de entrenamiento empresarial.
- Participantes que afirmen su compromiso y disponibilidad para el desarrollo del presente proyecto.
- Estudiantes que tengan espacio y que estén dispuestas a prestar sus servicios.

El pasado jueves 11 de agosto se realizó el lanzamiento de este proyecto, el cual fue precedido por la primera dama del Distrito, la doctora Katya Nule, y de la Gerente de Proyectos Especiales, la doctora Madelaine Certain, con el

acompañamiento de todo el staff de profesores, personal administrativo y logístico con que se cuenta para el desarrollo de toda la estrategia de productividad, lo cual le otorgó una alta carga de emotividad pues se percibía que la estrategia se constituía por un solo equipo y que el factor era su prioridad.



Nota: Imágenes tomadas en el lanzamiento del proyecto Mi Negocio En Tu Casa el 11 de agosto del 2016.

Proceso de formación: Para la ejecución de las actividades de formación del presente proyecto, se conformaron ocho (8) grupo de clases en diferentes horarios. Las clases quedaron programadas de la siguiente manera:

Las estudiantes verán un total de 150 horas de formación. A continuación mostramos el horario de clases por cada grupo de trabajo:



HORARIO DE CLASES PROYECTO MI NEGOCIO EN TU CASA

AULAS	N° DE GRUPOS	N° DE ESTUDIANTES	JORNADA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
AULA1	GRUPO 1	32	MAÑANA	08:00 - 11:45	08:00 - 11:45	08:00 - 11:45			
	GRUPO 2	32	TARDE	02:00 - 05:45	02:00 - 05:45	02:00 - 05:45			
AULA2	GRUPO 3	32	MAÑANA	08:00 - 11:45	08:00 - 11:45	08:00 - 11:45			
	GRUPO 4	32	TARDE	02:00 - 05:45	02:00 - 05:45	02:00 - 05:45			
AULA1	GRUPO 5	32	MAÑANA				08:00 - 11:45	08:00 - 11:45	08:00 - 11:45
	GRUPO 6	32	TARDE				02:00 - 05:45	02:00 - 05:45	02:00 - 05:45
AULA2	GRUPO 7	32	MAÑANA				08:00 - 11:45	08:00 - 11:45	08:00 - 11:45
	GRUPO 8	32	TARDE				02:00 - 05:45	02:00 - 05:45	02:00 - 05:45
		256							

La formación académica de las 252 mujeres, beneficiadas de proyecto MI NEGOCIO EN TU CASA, está enfocada en las siguientes áreas:

NOMBRE DEL AREA DE FORMACIÓN	HORAS X DIA	DIAS	N° DE HORAS
✓ Empoderamiento	5	5	25
✓ Servicio al cliente	5	5	25
✓ Emprendimiento y autoempleo	5	10	50
✓ Básico de financiera	5	3	15
✓ Bancarización	5	2	10
✓ Coach de pensamiento neurolingüístico en ventas, enfocado al sector de la belleza	5	3	15
✓ Seminario en Nuevas tendencias de Cosmetología y Belleza	5	2	10
TOTAL			150



Fotos durante clase de Empoderamiento, docente María del Pilar Díaz



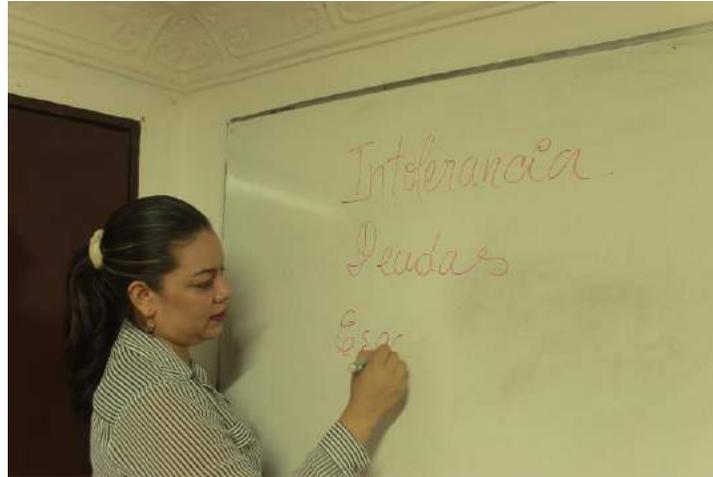
Fotos durante clase de Emprendimiento, docente Lira López



Fotos estudiantes durante clase Básico de Financiera.



Fotos durante clase Servicio al Cliente.



Fotos durante clase Básico de Financiera, docente Anny Riaño



Fotos estudiantes, después de la sesión de empoderamiento.

Alianza con el Centro de Oportunidades:

Dadas las características del proyecto Mi Negocio En Tu Casa, y a través de la Gerencia de Proyectos Especiales del Distrito, se ha podido establecer una alianza entre el Centro de Oportunidades de la ciudad, y la entidad responsable de la ejecución del presente proyecto, la Fundación Nueva Generación.

El Centro de Oportunidades tiene liderazgo en el tema de emprendimiento para la población en condición de vulnerabilidad y para el montaje de unidades de negocios con el fin de obtener su asesoría en la elaboración de los Planes de Negocio de cada una de participantes.

Gracias al trabajo en conjunto se realizó una visita de todas las estudiantes al Centro de Oportunidades, en donde cada una pudo inscribirse en la base de datos de esa entidad, con el fin de participar en procesos de capacitación y empleabilidad que impulsa esta entidad, y el personal académico responsable del proyecto, pudo obtener asesorías e información sobre un diseño de planes de negocio.

Así mismo, mediante el Centro de Oportunidades se realizaron unas charlas sobre “Bancarización” y “Derechos y deberes de un comerciante”, en convenio con la Cámara de Comercio de Barranquilla, la Fundación Mario Santo Domingo y con la participación de la empresa Creditítulos S.A.S.

Estos encuentros se desarrollaron por grupos entre el 22 y el 26 de Agosto. Entre los temas a tratar estuvieron:

- ¿Cómo abrir una cuenta?
- La importancia de tener una cuenta de ahorro y como establecer relaciones con el sector Bancario
- ¿Cómo asumir un préstamo y que tipo de préstamo elegir?
- Medición de la capacidad de pago, y ahorro para el pago



Fotos de sesiones de charlas en el Centro de Oportunidades de Barranquilla. Charla dictada por Jaime Solano de la Fundación Mario Santo Domingo.

Así mismo, se obtiene información de si la emprendedora podrá tener mayores ingresos trabajando desde la casa, o si en algunos casos les es más favorable trabajar a domicilio, pues con el conocimiento en belleza, la formación en emprendimiento, la financiera, y las herramientas que recibirá, le dará la capacidad de idear maneras de ganar más ingresos y fidelizar sus clientes, podrá moverse de su hogar si esto le representa en determinados momentos, mayor competitividad.

A continuación mostramos una ficha diligenciada:

FICHA PERFIL OCUPACIONAL

FECHA: 19-08/2016

1- DATOS PERSONALES
 NOMBRE: Yajaira María Salas Montes
 DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 82.616.623 EDAD: 40

2- DATOS DE CONTACTOS
 DIRECCIÓN: Calle 34 e 18C-35
 BARRIO: Las Américas ESTADO: ✓
 CELULAR: 304 3817192 CELULAR 2: 300 8639799 CELULAR 3:
 CELULAR WHATSAPP: 3043817192 TELÉFONO:
 FICHO: _____ E-MAIL: _____

3- ESTUDIOS REALIZADOS
 PRIMARIA SECUNDARIA TÉCNICO EN Hotelería y Turismo
 TECNOLÓGICO EN _____ UNIVERSITARIO EN _____

4- CURSOS REALIZADOS DE PELUQUERÍA Y BELLEZA

NOMBRE DEL CURSO	INSTITUCIÓN EDUCATIVA
Corte y Blower	Belleza en tu casa
Arbolomería	Belleza en tu casa
Consultoría de Belleza	Belleza estratégica
Manicura y pedicura	La casa de la juventud
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

FICHA PERFIL OCUPACIONAL

5- ¿CÓMO SE QUISIERA PROTEGER SU NEGOCIO (SERVICIO MONUMENTAL)?
A mí me gustaría proyectar mi negocio teniendo un lugar más amplio dotado con los implementos necesarios, como sillas, vitrinas, muebles e insumos para así brindar un mejor servicio

6- EXPERIENCIA LABORAL
 ACTIVIDADES OJO SERVICIOS POR EL QUE SE PAGA Y EN QUÉ MONEDA (DESCRIBIR CON UNA X Y EN QUÉ EL PRODUCTO SERVICIAL DE OFERTAS POR ESTOS SERVICIOS.)

Servicios de Belleza	Esquema Semanal de Ingresos
Corte <input checked="" type="checkbox"/> Blower <input checked="" type="checkbox"/> Peinado <input type="checkbox"/> Manicura <input type="checkbox"/>	\$ <u>65.000</u>
Colorimetría <input checked="" type="checkbox"/> Manicura pedicura <input checked="" type="checkbox"/>	
Manicura y pedicura _____	\$ _____
Masajes (relajación) reducciones (más de 10%) _____	\$ _____

7- SEGÚN EL PERFIL OCUPACIONAL, ¿DE QUÉ SERVICIOS PROFESIONALES LE ABANAN A LA MOMENT?

A) SERVICIO PROFESIONAL DE PELUQUERÍA Y BELLEZA
 B) SERVICIO PROFESIONAL DE MANICURE Y PEDICURE
 C) SERVICIO PROFESIONAL DE MASSAJE

8- OBSERVACIONES
He un negocio pequeño por su unidad productiva peluquería y belleza ya que actualmente trabajo en el hogar con sus hijos.

FIRMA DEL SERVIDOR [Firma] FIRMA DEL SERVIDORA [Firma]

Proyecto: Programa de emprendimiento: capacitación en confección y manejo de máquinas planas

Objeto contractual: Aunar esfuerzos y recursos para el desarrollo del programa de emprendimiento a mujeres expuestas a condiciones de vulnerabilidad mediante la capacitación en confección y manejo de máquinas de coser

Aporte: \$300.000.000

Meta: 120 mujeres en condición de vulnerabilidad capacitadas

Duración del Convenio: 31 de agosto 2016 – 30 de noviembre 2016

Resultados:

Proceso De Selección

La Alcaldía Distrital hizo entrega de la base de datos resultado de una convocatoria llevada a cabo por la Secretaría de Gestión Social. Esta base de datos contó con un total de más de 250 mujeres interesadas en la realización del programa de emprendimiento centrado en el aprendizaje de confecciones de máquinas planas.

Caracterización De La Población Beneficiaria

Se hizo necesaria la realización y aplicación de una ficha de caracterización que permita reconocer e identificar una serie de variables demográficas geográficas, intrínsecas y de comportamiento, con el fin de identificar las necesidades y motivaciones de las beneficiarias al acceder a un servicio; la importancia de la realización de la ficha de caracterización es para la elaboración de un diagnóstico de las condiciones socioeconómicas, brindando así una información general al distrito que dé cabida a la implementación de nuevos proyectos.

Realizar una caracterización trae consigo lo siguientes beneficios:

- Aumenta el conocimiento que la entidad tiene de sus beneficiarias.
- Ayuda a determinar las necesidades de las beneficiarias eficientemente para que puedan ser satisfechas cuando lo solicitan.
- Permite implementar acciones que redunden en el fortalecimiento de la percepción de confianza que las beneficiarias pueden tener de la administración distrital y de esta forma enfocar los servicios ofrecidos hacia aquellas beneficiarias que más lo requieran.
- Permite, de manera general, la planeación e implementación de estrategias orientadas hacia el mejoramiento de las condiciones de vida de esta población

La siguiente imagen hace referencia a la ficha de caracterización de la población objeto:



FICHA DE CARACTERIZACION

Fecha De Diligenciamiento Inicial:			DD	MM	AAA
I. INFORMACION DEL BENEFICIARIO					
Primer Nombre:		Segundo Nombre:			
Primer Apellido:		Segundo Apellido:			
Tipo de Identificación:	Pasaporte	Tarjeta de Identidad	Sin Documento		
Número de identificación:		Lugar de Expedición:			
Fecha de Nacimiento:		Sexo:			
Departamento:		Municipio/Distrito:			
Nivel de Estudio:	Primaria	Media Cademica	Bachillerato		
Tecnico	Tecnologica	Universitaria	Profesión:		
Estado Civil			¿Se Encuentra Laborando Actualmente?		
Soltera:			Si ___ No ___		
Casada:			Dependiente ___ Independiente ___		
Unión Libre:			Cuantos Son Sus Ingresos Mensuales:		
Separada:			_____		
Viuda:			Discapacitados		
Tipo de Beneficiario:		Discapacitados			
Indigenas:		Fisica <input type="checkbox"/> Cognitiva <input type="checkbox"/>			
Negritudes:		Sensorial <input type="checkbox"/> Auditiva <input type="checkbox"/>			
II. CARACTERISTICAS DE LA VIVIENDA DEL BENEFICIARIO					
Departamento de Residencia:			Teléfono:		
Municipio/Distrito de Residencia			Dirección de la Vivienda		
Tenencia de la Vivienda			Numero de personas que conforman el núcleo familiar:		
Arrendada	Propia	Familiar	Subarrendada:		
Tipo de Vivienda			A que Servicios tiene acceso el beneficiario		
Casa	Apartamento	Habitacion			

Primera Reunión De Sensibilización

Superados los procesos de preinscripción y de convocatoria se dio inicio a la etapa de socialización y sensibilización que contó con el acompañamiento de una de las instructoras del Politécnico Latinoamericano. A la llegada de las beneficiarias el salón estaba debidamente aseado y adecuado para el inicio de la sensibilización, se les dio una cordial bienvenida, se prosiguió a dar unas palabras reflexivas por parte de una de las funcionarias de la Fundación Para El Desarrollo Social Integral, luego hizo la intervención la funcionaria quien está a cargo de las capacitaciones a las beneficiarias, tocando los temas a tratar durante el día para el cumplimiento de las metas planteadas en el cronograma de labores, las herramientas a utilizar, especificando que los materiales son suministrados por la fundación y en forma gratuita para las beneficiarias, ante esta información se mostraron complacidas y motivadas para la realización de las actividades programadas.

Durante la intervención de la funcionaria del Instituto Politécnico Latinoamericano las beneficiarias se mostraron participativas, preguntando y dando opiniones a lo largo de la etapa de sensibilización.



Nota: Día de Inducción LUGAR: Escuela Distrital Arte (EDA)

Inicio de labores

Pasadas las etapas previas se le dio comienzo a las labores programadas, se reunió a las beneficiarias en una de las aulas de clase en donde se dieron unas palabras de agradecimiento por su asistencia al curso, recalcando la importancia de la permanencia en el proceso y del programa; estas a lo largo del discurso se mostraron interesadas y entusiasmadas por el inicio de las actividades y aunque la gran mayoría de ellas tienen nociones básicas sobre las temáticas a tatar, expresan que se sienten alegres de poder reforzar sus conocimientos con bases fundamentadas en la enseñanza, ya que les permitirá mejorar los productos y mantener una clientela fiel, al final del discurso se realizó la división de los cursos, cada supervisora llama a lista a las integrantes de cada curso, dividiéndolos en dos, cada quien se dirige a sus aulas con sus supervisora y sus instructoras. La primera clase que se imparte es la de patronaje básico de falda, se les hizo entrega de los materiales que iban a utilizar en el transcurso de la jornada. Las beneficiarias se mostraron atentas a las explicaciones. En la jornada de la tarde se llevó cabo el mismo proceso, aunque se evidencia que hay más afluencia en la jornada de la mañana que en la jornada de la tarde, las beneficiarias que asisten a esta jornada se muestran inconformes con el horario por la intensidad que tiene, debido a que no les permite realizar las labores domésticas, o porque están realizando otros cursos en dicha jornada.



Cronograma Del Curso De Emprendimiento:

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES		
DIA	ACTIVIDAD	MATERIAL REQUERIDO
SEMANA 1		
Miércoles 14 de septiembre	Elaboración del plano para patrón básico de falda recta	1 pliego de papel periódico
Jueves 15 de septiembre	Elaboración del patrón básico de falda recta	1 pliego de cartulina
Viernes 16 de septiembre	Plano de falda estilo A	1 pliego de papel periódico
	Toma de medidas	
	Plano de falda campana	
SEMANA 2		
Lunes 19 de septiembre	Cotilla con eliminación de pinza al costado	2 pliegos de papel periódico
	Cotilla con pretinilla alta	
	Cotilla drapeada	
	Falda de nesgas	1 pliego de papel periódico
Martes 20 de septiembre	Falda con drapeado al costado	2 pliegos de papel periódico
	Falda cascada	2 pliegos de papel periódico

Miércoles 21 de septiembre	Falda tulipán	1 pliego de cartulina
	Introducción al manejo de la máquina plana	
Jueves 22 de septiembre	Falda rotonda y doble rotonda	2 pliegos de papel periódico
	Falda de nesgas con plantilla	1 pliego de papel periódico
	Prácticas en maquina plana	
Viernes 23 de septiembre	Plano de pantalón básico delantero	2 pliegos de papel periódico
	prácticas en maquina plana	
SEMANA 3		
Lunes 26 de septiembre	Plano del patrón básico de pantalón posterior	2 pliegos de cartulina
	Preparación y confección de falda	
Martes 27 de septiembre	patrón básico de pantalón delantero y posterior	1 pliego de papel periódico
	Filete y confección de falda	
Miércoles 28 de septiembre	Diferentes largos y anchos de pantalón	1 pliego de papel periódico
	Confección de la falda	
Jueves 29 de septiembre	Prensas y recogido en pantalón	2 pliegos de papel periódico
	Confección de la falda	
Viernes 30 de	Plano básico de pantalón chicle	1 pliego de papel

septiembre	Confección de la falda	
SEMANA 4		
Lunes 3 de octubre	Plano básico de falda pantalón	1 pliego de papel periódico
	Corte y confección de pantalón dama	
Martes 4 de octubre	Plano básico de corpiño espalda	1 pliego de papel periódico
	Plano básico de corpiño delantero	
	Traslado de pinza corrección de sisa y traslado de hombro	1 Pliego de papel periódico
Miércoles 5 de octubre	filete y confección de pantalón	1 pliego de cartulina
	Patrón básico de corpiño espalda y delantero	
	Confección de pantalón	
Jueves 6 de octubre	Patrón posterior con corte en centro atrás	1 pliego de papel periódico
	Moldes corpiño con traslado de pinza y ampliación de radio	
	Corte y confección de corpiño	
Viernes 7 de octubre	Vestido ajustado con efecto levanta cola	1 pliego de papel periódico
	Confección de corpiño Patrón básico de corte princesa	
SEMANA 5		

Lunes 10 de octubre	Blusa con eliminación de pinza costado y desahogos	1 pliego de papel periódico
	Confección de corpiño	
Martes 11 de octubre	Vestido sin pinza con falda ecualizada	2 pliegos de papel periódico
	Confección de corpiño	
Miércoles 12 de octubre	Plano de corte princesa	1 pliego de papel periódico
	Prácticas en máquina	
Jueves 13 de octubre	Patrón corte princesa	2 pliego cartulina
	Vestido corte princesa con nesgas	2 pliegos de papel periódico
	Preparación y confección de portañuela	
Viernes 14 de octubre	Espalda con recogido y almilla	2 pliegos de papel periódico
	Espalda con fuelle y almilla	2 pliegos de papel periódico
	Confección de portañuela	
SEMANA 6		
Lunes 17 de octubre	Delantero con botonadura en centro frente	1 pliego de papel periódico
	Delantero con falso en centro frente	1 pliego de papel periódico
	Plano básico de manga larga	1 pliego de papel periódico
	Preparación y confección de pechera	

Martes 18 de octubre	Patrón básico de manga larga	1 pliego de cartulina
	Manga bombacha en puño	1 pliego de papel periódico
	Manga campana 3/4	2 pliegos de papel periódico
	Confección de pechera	
Miércoles 19 de octubre	Manga ranglan corta	2 pliego de papel periódico
	Manga casquillo tipo manga corta	1 pliego de papel periódico
	Manga japonesa	
	Confección de pechera	
Jueves 20 de octubre	Manga japonesa con hombro corrido	1 pliego de papel periódico
	Manga casquillo enteriza	1 pliego de papel periódico
	Manga murciélago en forma ovalada	
	Preparación y confección de bolsillo de ribetes	
Viernes 21 de octubre	Cuello con pie de cuello	1 pliego de papel periódico
	Cuello sport cerrado	
	Cuello sport extendido	

	Cuello smoking corto	1 pliego de papel periódico
	Preparación y confección de bolsillo de ribetes	
Lunes 24 de octubre	Escote recto a la altura de caída de hombro	1 pliego de papel periódico
	Escote recto con hombro descubierto	
	preparación y confección de cuello con pie de cuello	
Martes 25 de octubre	Escote en V con drapeado sencillo	2 pliego de papel periódico
	Confección de cuello con pie de cuello	

Proyecto: Ruta De Atención Para La Sustitución De Vehículos De Tracción Animal

Objeto contractual: Aunar esfuerzos para implementar una ruta de atención para la sustitución de vehículos de tracción animal, que tiene por objeto guiar a los participantes a través de la asistencia técnica, en la escogencia de alternativas productivas o fortalecimiento productivo, requeridas para la nueva actividad económica a desarrollar generando con ello una reconversión productiva

Aporte: \$1.500.000.000

Meta: 273 emprendedores asistidos técnicamente y orientados

Duración del Convenio: 8 de julio 2016 – 31 de diciembre 2016

Resultados:

Por directriz de la Alcaldía Distrital de Barranquilla, se realizó una gestión prioritaria con beneficiarios de dos grupos que en proyectos pasados ya habían recibido desembolsos de dinero. Estos participantes se identifican como: *El grupo de los 14*, a los cuales les hace falta la entrega de un millón de pesos, y el *grupo de los 19*, a los cuales les hace falta la entrega de 1,5 millones de pesos. Adicionalmente, se muestra la gestión de contacto y caracterización en la que se ha avanzado con los demás grupos de participantes identificados como: el *grupo de los 50 de Fenalco*, y el *grupo de los 50 con intención*.

Etapas de contacto y visitas a los participantes

La Ruta de atención para la sustitución de vehículos de tracción animal, está compuesta por una Ruta de asistencia técnica que comprende un conjunto de seis (6) asesorías, las cuales son impartidas por un Asesor al que se le asigna un grupo de participantes a los cuales debe atender según los lineamientos estipulados por el coordinador del proyecto. Dichas asesorías, se contemplan asesorías individuales y grupales según sean los temas a tratar.

Previo a implementar la Ruta, como parte del diagnóstico inicial, se realizaron jornadas de caracterización de 86 participantes, que tuvo como objetivo conocer las condiciones iniciales del beneficiario y actualizar los datos básicos de contacto. En el anexo 1 se relacionan 86 fichas de caracterización, producto de este diagnóstico.

Para el presente informe, se priorizó el grupo de los 14 y los 19, a los cuales, como parte del protocolo de Asistencia Técnica, se contactaron telefónicamente por parte del Asesor para agendar la visita y realizarlas efectivamente. Producto de esta instancia se intentó contactar a 27 personas para agendar visitas, de las cuales 21 se pudieron realizar efectivamente. En la siguiente tabla, se relacionan los participantes visitados con el respectivo diagnóstico que cada asesor logró hacer producto de la visita. En el anexo 2, se relacionan 19 Fichas de seguimiento y evaluación de negocios, dado que dos fichas no fueron firmadas y los asesores las están recolectando.

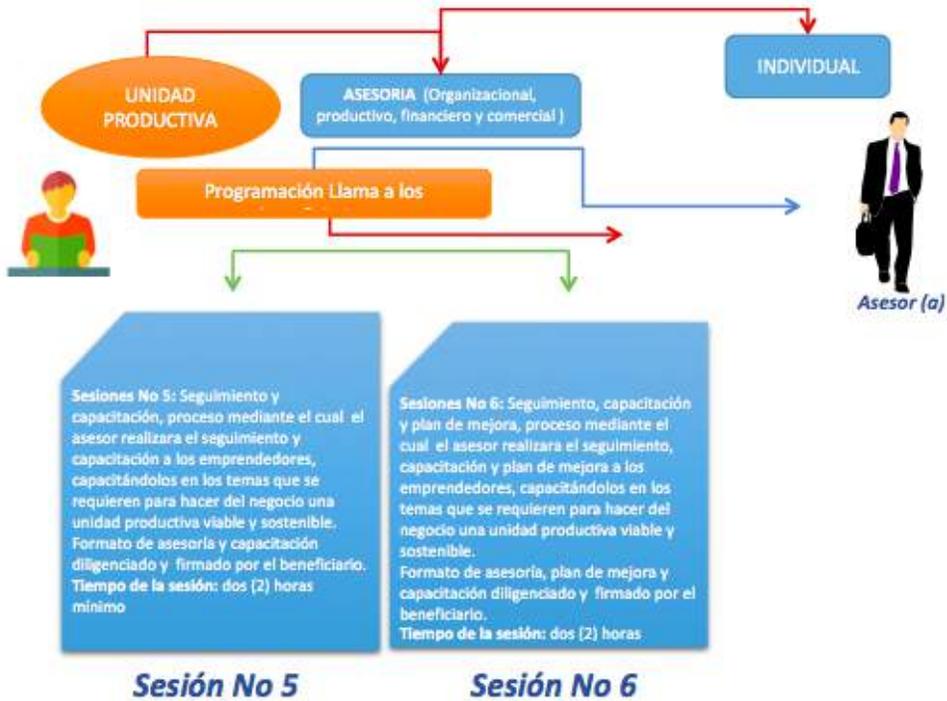
Tabla 1. Resumen de ejecución

Contacto y caracterización	Avance	% Avance	Meta
Grupo de los 14	7	50%	14
Grupo de los 19	14	74%	19
Grupo de los 50 de Fenalco	35	70%	50
Grupo de los 62 con Intención	13	21%	62
Otros	15	12%	128
Sesión 1	Avance	% Avance	Meta
Grupo de los 14	11	79%	14
Grupo de los 19	16	84%	19
Grupo de los 62 de Fenalco			50
Grupo de los 50 con Intención			62
Otros			128

Etapa de asistencia técnica

Con los participantes priorizados del grupo de los 14 y 19, corte del presente informe, se ha avanzado en las sesiones uno (1) y dos (2). A continuación, se presenta con detalle el flujograma de acción del proceso de la Asistencia Técnica:





Los siguientes registros fotográficos nos muestran a dos beneficiarios del proyecto que han logrado sustituir sus vehículos de tracción animal por unidades productivas de negocio.



Proyecto: Formalización y Fortalecimiento Empresarial para la competitividad regional en Colombia

Objetivo: En el diagnóstico realizado por la Cámara de Comercio de Barranquilla, se identificaron cuatro tipos de empresas: empresas emergentes, negocios de acumulación media, redes de proveedores independientes y unidades de subsistencia. De estos cuatro, se priorizó la intervención de las empresas emergentes y de los negocios de acumulación media.

Este programa tiene como objetivo llevar a las empresas de los clústeres de muebles, salud y farmacéuticos y agro insumos a un alto grado de formalidad, fortaleciéndolas en distintos aspectos con horas de formación, intervención y consultoría, en temas de costos, mercadeo visual, modelo de negocios, buenas prácticas de administración y TICS.

El programa incluye un subsidio del 100% del costo de la matrícula, como también un subsidio de transporte de \$344.727

La prueba piloto contempla a 30 empresas de los clústeres anteriormente mencionados.

Igualmente, se incluyó el fortalecimiento de empresas de turismo en el área metropolitana, con el apoyo de la Gobernación del Atlántico, con el fin de potenciar este sector económico vinculándose al Registro Único de Turismo. En este sentido, se están desarrollando rutas turísticas para que los empresarios conozcan la oferta turística del departamento.

Aporte: Recursos del Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo

Meta: 130 empresas beneficiadas

Proyecto: Articulación oferta-demanda de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTel)

Objeto contractual: Aunar esfuerzos para implementar una ruta de atención para la sustitución de vehículos de tracción animal, que tiene por objeto guiar a los participantes a través de la asistencia técnica, en la escogencia de alternativas productivas o fortalecimiento productivo, requeridas para la nueva actividad económica a desarrollar generando con ello una reconversión productiva

Resultados:

- a. Misión “Ecosistema Innovación y Emprendimiento” en Medellín (Ruta N y la ANDI)

Se realizó una visita a Ruta N en Medellín, en el marco de la última reunión sostenida de la Mesa de Trabajo de Competitividad del proyecto Ciudad Caribe realizado con la ANDI y las ciudades de Barranquilla, Santa Marta y Cartagena, esta misión tuvo la siguiente agenda:

MARTES 16 DE AGOSTO 2016 -PROYECTO CIUDAD CARIBE, MAGDALENA, BOLIVAR, ATLANTICO	
HORA	ACTIVIDAD
10:00 am - 10:20 am	Saludo Director Ejecutivo Ruta N
10:20 am -10:40 am	Presentación equipos Gobernación Atlántico, ANDI y Ruta N
10:40 am - 12:00 m/d	Presentación Ecosistemas de innovación (Proyectos Especiales)
12:00 m/d -1:30 pm	Almuerzo de trabajo
1:30 pm - 02:00 pm	Visita guiada complejo Ruta N
02:00 pm - 03:00 pm	Presentación Programas Ruta N (Distrito, Gestores de innovación, Pacto, Mi Medellín, Modelo Gestión regalías)
03:00 pm - 04:00 pm	Propuesta de Proyecto (Factores de éxito para detonar un ecosistema de innovación)
MIÉRCOLES 17 DE AGOSTO 2016 -PROYECTO CIUDAD CARIBE, MAGDALENA, BOLIVAR, ATLANTICO	
HORA	ACTIVIDAD
08:00 - 04:00 pm	Mesas de trabajo (Departamentos, ANDI, Ruta N) construcción proyecto

Se asistió a las reuniones con la Gerente de Proyectos Especiales y un equipo de la Gobernación, entre los que se encontraban los Secretarios de TIC, Planeación y el Gobernador.



Mesa de Trabajo de Competitividad del proyecto Ciudad Caribe Participación en la Comisión Regional de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación



Mesa de Trabajo en la ANDI



Exposición de Ruta N



Recorrido guiado por las instalaciones de Ruta N

De esta Misión surgen las siguientes lecciones aprendidas y aspectos a desarrollar:

1. **Institucionalizar la Ctel** mediante la creación de una figura jurídica similar a Ruta N en Medellín, la cual es una Corporación compuesta por los principales actores del Ecosistema de Innovación regional (Universidades, Empresa, Estado).
2. **Unificar las estrategias de Ctel** de las diferentes entidades e instituciones de la Región Atlántica.

Esta Misión fortaleció aún más el conocimiento para seguir desarrollando el Distrito de Innovación, que se describe a continuación:

b. **Distrito de Innovación**

Se han desarrollado diferentes reuniones con la Gobernación (Secretaría de TIC y Planeación) con diferentes actores y asesores de otros países, la idea del Distrito de Innovación está en su concepción, sin embargo debe estar alineada con las estrategias regionales y nacionales, para tal fin se propone lo siguiente:

1. Institucionalizar la CTel mediante la creación de una figura jurídica similar a Ruta N en Medellín, la cual es una Corporación compuesta por los principales actores del Ecosistema de Innovación regional (Universidades, Empresa, Estado).
 2. Firmar un Pacto Simbólico regional entre la Gobernación y la Alcaldía (Acuerdo de voluntades) para crear una estrategia de Barranquilla-Región Atlántico.
 3. Formular el Plan de CTel del Distrito.
 4. Enfocar el Distrito de Innovación al Plan de CTel Regional.
- c. Participación en la Comisión Regional de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación (CRCCTI)

Desde la CRCCTI se realizó el proceso de priorización de Proyectos, para tal fin se subieron a una plataforma (formulario online de Google) en primera instancia los proyectos de la Alcaldía, estos fueron evaluados de acuerdo a unos criterios de priorización, después se realizó una reunión en la Universidad Simón Bolívar para dar a conocer los resultados, a raíz de esta reunión se incorporaron y filtraron más proyectos.

El resultado final del ejercicio de priorización dio como resultado que los siguientes proyectos de la Alcaldía de Barranquilla fueran calificados como críticos y a los cuales se les diligenció el tablero de control de indicadores:

Código28: Formación para el trabajo con pertinencia

Código 30: Programa de intermediación laboral

Código 39: Fomento al emprendimiento



Reuniones de priorización de proyectos



Ejes con los cuales se priorizan los proyectos

- d. Participación en el comité directivo del primer Congreso Internacional de Nuevas Tecnologías de Mar y Río, CINTECMAR 2016

Se participa en el Comité Directivo organizador del 1er. Congreso Internacional de Nuevas Tecnologías de Mar y Río (CINTECMAR 2016).



Reuniones del Comité Directivo de CINTECMAR 2016

Como resultado de estas reuniones, la Alcaldía se comprometió a adquirir un Stand Deep Ocean No. 37 con una inversión de \$14.000.000 y aporte para el evento de Apertura y Clausura con una Muestra del Carnaval y Orquesta Sinfónica Metropolitana de Barranquilla.

e. Asistencia al Encuentro de la Industria privada y del Sector Defensa

Se asiste por invitación de la Gobernación del Atlántico y el MinDefensa al Encuentro de la Industria privada y del Sector Defensa, particularmente a tratar los siguientes temas:

- Programa PES (Plataforma Estratégica de Superficie)



Diseño y Construcción en Colombia, de las Fragatas Misileras, dentro de un proceso de transformación productiva de la nación, y que serán el reemplazo de las tipo "Almirante Padilla"

El objeto de la reunión inicial básicamente fue explicar el programa y el cómo se necesitan proveedores de las materias primas para construir estas fragatas que serían construidas en Cartagena.

En una segunda reunión se invitó a la Cámara de Comercio la cual determinó que es un caso de ampliación de capacidad, se comprometió a reunirse con la Armada para determinar más detalles de la proveeduría para poder llevar la propuesta a los empresarios del sector de interés.



Reunión en la Gobernación con la Cámara de Comercio

- Proyectos de Transferencia Tecnológica (TT)

En el marco del evento también se realizaron dos reuniones referentes a programas de Transferencia Tecnológica realizados por iniciativa del Ministerio de defensa, particularmente en 2 sectores el de Sensores y Electro-ópticos.

Como conclusión de la reunión quedaron en enviar información detallada de mercado potencial para poder realizar las alianzas Universidad-Empresa – Estado y realizar el proceso de Transferencia Tecnológica.



Reunión en Cartagena exponiendo la el programa de Transferencia Tecnológica

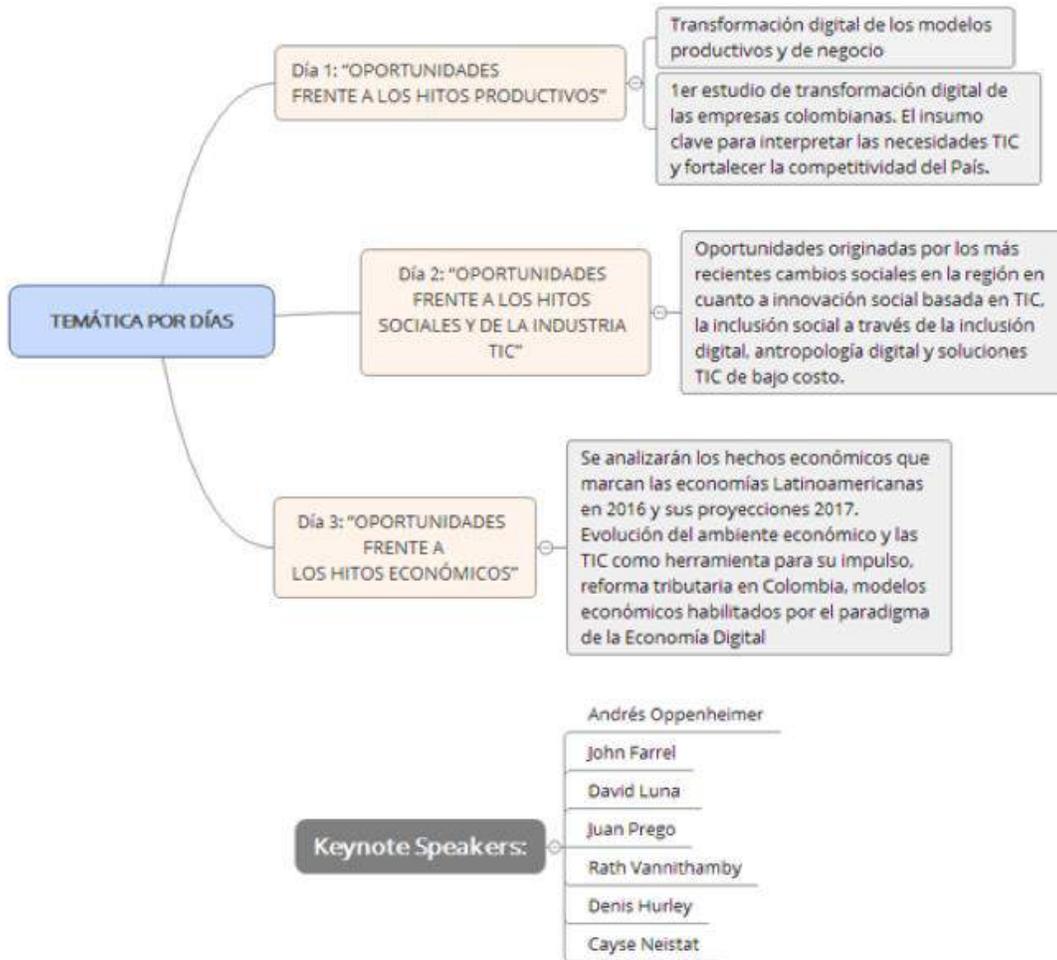
a. Asistencia al Congreso Internacional de TIC ANDICOM 2016

Se asiste al Congreso Internacional de TIC ANDICOM 2016 desde el 31 de agosto al 2 de septiembre, la temática: “Las TIC: Oportunidades frente a la coyuntura”. Se analizaron los hechos económicos, sociales, productivos y de la industria TIC que estarán marcando el 2016 y 2017 y cómo la misma tecnología se convierte en una oportunidad para hacerle frente a los hechos analizados.





A continuación se muestra un resumen de las temáticas vistas en el congreso:



Como resultado de este congreso, se realizaron las siguientes gestiones:

1. Reunión con el Gerente(e) de Innpulsa Mauricio Toro:

Esta reunión se realizó paralela al evento de ANDICOM, aprovechando el evento de Confecámaras, el objetivo era conocer estrategias que se puedan gestionar con Innpulsa desde Mentalidad y Cultura (Mauricio Toro es también Director de Mentalidad y Cultura), para tal fin la conversación se centró en dos temas:

Héroes Fest: La feria más importante de CTel y emprendimiento del país, traerla a Barranquilla sería un excelente motivo para integrar los actores del ecosistema, ya se están programando reuniones con diversos actores para ver si están interesados y construir juntos una estrategia para este gran evento que se centraría inicialmente en dos temáticas: Innovación Social y TIC.

Emprendetón: Tiene como propósito acercar a los empresarios, innovadores y estudiantes hacia una cultura del emprendimiento, la innovación y el desarrollo empresarial, la propuesta es que Barranquilla sea incluida en el próximo Emprendetón en el 2017 (Este año ya se hicieron los que tenían presupuestados)



Reunión con Mauricio Toro de Innpulsa

2. Reunión con Director de Desarrollo Empresarial de Innpulsa:

Esta reunión se centró básicamente en poder implementar la metodología SBDC en el Centro de Oportunidades, a continuación, se explica brevemente:

La metodología usada para el Programa de los Centros de Desarrollo Empresarial de Colombia, hace parte de la adaptación del modelo Small Business Development Center (SBDC), la cual ha sido implementada en Estados Unidos desde hace más de 30 años, en donde actualmente existen cerca de 1.100 Centros.

Los Centros que funcionan bajo la metodología SBDC son la principal fuente de asesoría técnica y administrativa para pequeñas empresas en EE.UU y su misión es promover el crecimiento, la innovación, la productividad y las ganancias del sector Mipyme, a través de mejoras en la administración empresarial. De acuerdo con la Universidad de Texas (2014), los SBDC son: alianzas sostenibles de desarrollo territorial, entre sector privado, gobiernos y academia, con vínculos para facilitar el comercio internacional aprovechando los tratados de libre comercio existentes, los cuales generan impactos económicos medibles.

La adaptación de este modelo para Colombia, hace parte de una iniciativa hemisférica para homologar el apoyo a las Mipymes promovido desde la Cumbre de las Américas del 2012 (Cartagena – Colombia). Esta decisión se formalizó a través de un Memorando de Entendimiento firmado en la ciudad de Cali en octubre del año 2012, en el marco de la reunión Ministerial “Camino para la Prosperidad de las Américas”. Dicho documento fue firmado entre el Gobierno Colombiano representado por la Cancillería y el Gobierno Americano representado por el Departamento de Estado de Estados Unidos.

El modelo de los SBDCs ya ha sido adaptado en otros países latinoamericanos. Para finales del 2014, funcionan bajo esta metodología 118 Centros en México, 10 Centros en El Salvador, 6 Centros en Honduras, 5 Centros en Guatemala y un Centro en Belice, y se espera que esta Red, de la cual actualmente hacen parte cerca de 1.200 Centros, se siga ampliando a otros países de América Latina y el Caribe.

Se envió carta al Viceministro Empresarial del MinCIT Daniel Arango, para que apoye esta iniciativa, de acuerdo a las indicaciones del Director de Desarrollo Empresarial de Innpulsa Denninson Mendoza es

3. Reunión con Gerente de Contenidos Digitales y Apps.co:

Se inició diálogo para poder hacer realizar en el 2017, jornadas de emprendimiento social, en la cual emprendedores digitales resuelven problemáticas sociales por localidades, para tal fin la Gerente manifiesta interés en la ejecución y se inicia articulación con el Gestor Regional de MinTIC.

4. Reunión con PTP para el Desarrollo de Cadenas Productivas en las Industrias 4.0

En el marco de esta reunión cada uno de los actores presentes manifestó los principales retos de la TIC en la región, se plantea la desconexión de muchas instituciones de educación superior con la realidad del mercado TIC, así como también la problemática de las empresas para adoptar nuevas tecnologías.



Reunión con PTP en ANDICOM 2016

3. Programa Integral de Empleo

Este programa busca construir capital humano adecuado con la oferta laboral, a través de la capacitación en competencias, conocimientos, destrezas y actitudes que son requeridas por las empresas de la ciudad.

Centro de Oportunidades

La operación del Centro de Oportunidades se fundamenta principalmente, en la ejecución de actividades relacionadas con la consolidación del Servicio Público de Empleo y la atención de las poblaciones focalizadas como prioritarias por parte de la Alcaldía Distrital.

En el mes de marzo del presente año, el Centro de Oportunidades obtuvo la licencia por parte del Ministerio del Trabajo para operar como el primer centro de empleo metropolitano gracias a

Durante su operación y funcionamiento el Centro de Oportunidades de la Alcaldía Distrital, ha logrado resultados muy significativos, que benefician la población pobre y vulnerable de Barranquilla y su área de influencia, así como en la generación de impacto económico en la ciudad así mismo en las poblaciones focalizadas por la Alcaldía Distrital y referenciadas al Centro de Oportunidades, las cuales han sido atendidas en las rutas de *Empleabilidad, Capacitación y Desarrollo Empresarial*.

El Centro de Oportunidades a través de sus rutas ha logrado la atención de 20.517 personas.

PUNTO DE ATENCIÓN CENTRO DE OPORTUNIDADES

RUTA	META AREA METROPOLITANA ANUAL	META BARRANQUILLA ANUAL	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	ACUMULADO	% DE CUMPLIMIENTO
Empleabilidad	9.115	5.479	420	505	374	730	359	494	825	3.767	7474	136%
Capacitación para la Ruta de Empleo	5.000	3.006	53	120	525	470	398	311	442	2.639	4958	165%
Fortalecimiento Empresarial (Emprendimiento)	N/A	500	37	62	43	46	78	116	131	294	807	161%
Capacitación para la Ruta de Emprendimiento	N/A	300	6	104	187	43	97	167	131	523	1258	419%
Bancoldex						6.020					6020	
TOTAL											20517	

En la sede Juan XXIII mediante convenio con el Sena Industrial se capacitaron 1.929 usuarios en formación complementaria de Herramientas Ofimáticas y básico de confección y elaboración de calzado.

Sede Juan XXIII	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	TOTAL
Formación complementaria	342	534	-	876
Formación Emprendimiento	252	770	31	1.053
TOTAL	594	1.304	31	1.929

Entre el Centro de Oportunidades y en la Nueva Sede Juan XXIII, en el periodo enero - agosto del año 2016, se han atendido un total de 22.446 usuarios, de los cuales 2.311 han sido formados en Emprendimiento y 5.834 en formación para el empleo.

Ruta de Empleabilidad

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

Registro de hoja de vida:

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

- Cédula original

- Hoja de vida con soportes laborales y educativos

Orientación laboral:

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

Resultados de Enero – Agosto:

RUTA	PERSONAS INSCRITAS EN SISE (Enero – Agosto)
Empleabilidad	7.474

Gestión Empresarial:

El área de Gestión empresarial es la que se encarga de realizar las visitas a las empresas instaladas en la ciudad de Barranquilla o próxima a instalarse, de igual forma el gestor brindara toda su experiencia en la mejor forma de realizar la solicitud del personal en nuestra plataforma, previo a esto se tienen en cuenta los siguientes pasos:

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

Resultados del Mes:

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

Durante el periodo enero – agosto se visitaron y/o registraron:

MES	META ANUAL AMB	META ANUAL BARRANQUILLA	META MES BARRANQUILLA	NO. DE EMPRESAS	% CUMPLIMIENTO POR MES
Enero	700	421	35	16	46%
Febrero				7	20%
Marzo				10	29%
Abril				16	46%
Mayo				11	31%
Junio				55	157%
Julio				27	77%
Agosto				33	94%
TOTAL					421

Se generaron 2.985 vacantes

MES	META ANUAL AMB	META ANUAL BARRANQUILLA	META MES BARRANQUILLA	VACANTES REGISTRADAS	% CUMPLIMIENTO POR MES
Enero	2.200	1.322	110	262	238%
Febrero				259	235%
Marzo				396	360%
Abril				545	495%
Mayo				134	122%
Junio				360	327%
Julio				516	469%
Agosto				513	466%
TOTAL					1.322

Enganches Laborales

Los enganches laborales por concepto de alianzas estratégicas, convenios contratistas del Distrito y remisiones hechas desde el Centro de Oportunidades, a la fecha, se han vinculado laboralmente 337 usuarios registrados en el Centro de Oportunidades.

MES	META ANUAL AMB	META ANUAL BARRANQUILLA	META MES BARRANQUILLA	NO. DE VACANTES OCUPADAS	% CUMPLIMIENTO POR MES
Enero	750	451	38	7	18%
Febrero				20	53%
Marzo				54	142%
Abril				66	174%
Mayo				27	71%
Junio				43	113%
Julio				77	203%
Agosto				43	113%
TOTAL					451

Intermediación Laboral:

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

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

MES	META ANUAL AMB	META ANUAL BQUILLA	META MES BQUILLA	VACANTES GESTIONADAS	% CUMPLIMIENTO POR MES	PERSONAS REMITIDAS	% CUMPLIMIENTO POR MES
Enero	2.200	1.322	110	136	124%	126	115%
Febrero				80	73%	86	78%
Marzo				103	94%	77	70%
Abril				253	230%	253	230%
Mayo				386	351%	152	138%
Junio				950	864%	254	231%
Julio				974	885%	503	457%
Agosto				2.224	2022%	604	549%
TOTAL				2.882	218%	1451	110%

Procesos de Inclusión Laboral de Personas con Discapacidad

Para la ruta de orientación, acompañamiento, sistematización y atención a oferentes con discapacidad, se atendieron en el periodo enero - agosto 353 personas,

MES	PERSONAS ATENDIDAS
Enero	60
Febrero	41
Marzo	35
Abril	60
Mayo	11
Junio	33
Julio	53
Agosto	60
TOTAL	353

De estas 353 personas, todas fueron perfiladas por el equipo de orientación laboral, 81 de ellas se beneficiaron de los talleres de orientación ocupacional. En el marco del proceso de dinamizar la inclusión laboral de esta población se visitaron 31 empresas, de las cuales 6 ofertaron vacantes para personas con discapacidad, generándose 45 vacantes a la fecha, des las cuales se logró contratar a 10 personas en 3 empresas de la ciudad.

La empresas que han contratado personas con discapacidad son: Ribera Este, Coinse, Fundación Conciencia Social, y para finales de agosto se realizó proceso de selección con personas sordas para la empresa Tuboplast, y quedaron para firmar contrato en el mes de septiembre 2 personas y quedan pendiente por seleccionar 3 personas más.

Programa para la atención de víctimas del conflicto armado

Esta línea de atención hace parte de la Ruta de Empleabilidad, en ella se brinda atención diferencial a la población víctima del conflicto armado, para atender, acompañar y registrar en el sistema de información lo relacionado a los servicios de gestión y colocación que se brindan en el Centro de Empleo.

RUTA EMPLEABILIDAD	PERSONAS INSCRITAS (Enero-Agosto 2016)
Población víctima del conflicto armado	637

Ruta de Capacitaciones

Organización de la Oferta de Educativa:

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

Con el objetivo de organizar la oferta de formación, se implementaron una serie de cambios en el proceso de inscripción a cursos SENA de manera que se logre focalizar la población de acuerdo a una caracterización y perfilamiento. Uno de estos cambios consistió en agregar como requisito de inscripción que los usuarios estén registrados en la plataforma de Servicio Público de Empleo, de esta manera garantizamos que la formación se dictará a los usuarios según su perfil y cargos de interés.

Por otra parte, haciendo uso de las funcionalidades de la plataforma del Servicio Público de empleo, se crearon Tres (3) direccionamientos para Orientación

Laboral: Entrevistas, Taller FIS y Formación para el empleo con cursos SENA.

Taller de Formación Integral del Ser

Durante el periodo enero - agosto se realizaron talleres FIS, logrando una asistencia de 659 usuarios quienes recibieron formación en competencias del ser y habilidades básicas para adaptación al entorno laboral; así como uso de la plataforma, presentación a entrevistas, entre otros.

Formación Complementaria

En el periodo enero – agosto tuvimos un acumulado de 4.299 usuarios inscritos para cursos complementarios.

Ruta Desarrollo Empresarial

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

Durante el periodo enero - agosto, se han realizado las siguientes actividades en la Ruta Desarrollo Empresarial:

Atención Ruta Desarrollo Empresarial

Se realiza atención en la Ruta Desarrollo Empresarial a cada usuario, quienes ingresan al Centro de Oportunidades. Durante el año en curso, hemos sensibilizado a través de la Ruta Desarrollo Empresarial 807 usuarios.

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

En el periodo enero – agosto del presente año, 266 usuarios iniciaron formación en Cultura Empresarial, bajo el acompañamiento de un instructor del Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, donde se abordaron temáticas relacionadas

con las necesidades detectadas en el diagnóstico aplicado a cada unidad productiva y de las necesidades de capacitación de los usuarios con relación a lo que ocurre al interior de sus Empresas. Adicional a esto, 513 usuarios se capacitaron en educación financiera y 343 en sensibilización a la formación.

Construcción Planes de Negocios

Los usuarios adscritos a la Ruta Desarrollo Empresarial, durante su formación de manera simultánea construyen su Plan de Negocio o Proyecto de Inversión.

Durante el periodo enero – agosto del año en curso a 136 usuarios se les entrego su Plan de Negocio.

RUTA	META ANUAL BQUILLA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	ACUMULADO	% DE CUMPLIMIENTO
EMPRENDIMIENTO	500	37	62	43	46	78	116	131	294	807	161%
FORMACION EN EMPRENDIMIENTO	300	0	20	0	39	38	74	46	49	266	89%
REFERENCIACIÓN Y ACTIVIDADES CON ENTIDADES ALIADAS (Educación Financiera y Bancarización - Cámara de Comercio Sensibilización a la Formación)	N/A	3	0	170	3	54	93	69	464	856	N/A
PLANES DE NEGOCIOS ENTREGADOS	100	3	84	17	1	5	0	16	10	136	136%
TOTAL		43	166	230	89	175	283	262	817	2.065	

Actividades Centro de Oportunidades

Feria Nacional del Empleo

La Feria Nacional de Empleo ‘Con empleo hay paz’ se realizó con el propósito de que los barranquilleros pudieran acceder a todas las oportunidades laborales que se generan en Colombia, poniendo a disposición de toda la comunidad los servicios de gestión y colocación laboral ofrecidos por los prestadores autorizados del Servicio Público de Empleo.

Quienes buscan empleo tuvieron acceso a los servicios de elaboración y registro de hoja de vida, talleres de orientación laboral y preselección a vacantes, servicios gratuitos.

El Centro de Oportunidades atendió a 2.387 personas de las cuales 1.445 se enviaron a las diferentes vacantes ofrecidas por las empresas.



Talentos para el Empleo

Del 19 de Agosto al 1 de septiembre se llevó a cabo el proceso de inscripción del programa de Talentos para el Empleo liderado a nivel Nacional por el Servicio Público de Empleo, estuvieron presentes representantes de CEAS, INCATEC, e INCA quienes realizaron la atención a los usuarios en las instalaciones del Centro de Oportunidades.

Se inscribieron en total 2007 usuarios a los diferentes cursos ofertados.



Fondo Concursable: Implementación del Proyecto Técnico Laboral en corte, confección y patronaje

El Centro de Oportunidades postuló ante el Fondo concursable del Servicio Público de Empleo el proyecto “Formación Técnica Laboral por Competencias en corte, confección y patronaje” dirigida a 40 mujeres víctimas del conflicto armado buscando potenciar las capacidades productivas de la población perteneciente a los asentamientos de Villas de San Pablo, Gardenias y Villas de la Cordialidad y ampliar sus oportunidades en materia de generación de ingresos y empleo, para que puedan ejercer con autonomía sus derechos como ciudadanos, mejorar su calidad de vida y la competitividad de Barranquilla Capital de Vida.

Durante el mes de Agosto se realizó el proceso de selección de beneficiarias, las cuales debían cumplir con los siguientes criterios: hoja de vida cargada al 100% en SISE incluida en base de Víctimas del Conflicto, examen osteomuscular a

cargo de 2 fisioterapeutas de la Secretaría de Salud, Entrevista con Psicóloga del Centro de Oportunidades, mínimo de estudio 9° grado; lo anterior con una orientación específica hacia la prevención de riesgos de salud ocupacional asociados al oficio que desempeñarán.

Se atendió un total de 61 mujeres de las cuales se seleccionaron las 40 beneficiarias, Una vez seleccionada la población beneficiaria se realizó un lanzamiento el día 22 de agosto.



Convenio Organización de Estados Iberoamericanos Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

Se realizó socialización a la Alcaldía Local de Riomar y los municipios de Soledad y Malambo del En el marco del convenio 995 de 2015 entre la Organización de Estados Iberoamericanos, el Ministerio de Agricultura y la Alcaldía Distrital a través del Centro de Oportunidades aúnan esfuerzos para el «Fortalecimiento de las capacidades productivas y de generación de ingresos que permitan incrementar el capital humano y social de los territorios rurales» dirigido a los habitantes de sectores rivereños dedicados a la pesca y su comercialización como lo son los barrios de Siape, San Salvador, La Playa y Las Flores, el 27 de agosto se dio inicio a las clases.



Artículo 37: Política de Atracción de Inversión

Esta política se enfoca a fortalecer a Barranquilla como una ciudad atractiva para los inversionistas, generando condiciones adecuadas que beneficien el desarrollo de nuevos proyectos empresariales y actividades económicas que le brinden a la ciudad un valor competitivo en áreas donde busque posicionarse, trabajando para lograr un gobierno local confiable, desarrollando proyectos estratégicos de importante impacto sobre la ciudad y la región y mejorando la imagen urbana y la calidad de vida de los habitantes. A su vez, teniendo en cuenta las diversas vocaciones turísticas de la ciudad se busca fortalecer y promover al sector turístico mediante la promoción del turismo a nivel local, regional, nacional e internacional posicionando a Barranquilla como importante destino turístico.

Estrategias:

- Generar las condiciones para posicionar a Barranquilla en el escenario regional, nacional e internacional como destino de negocios, atractivo para la inversión.
- Propender por la generación de líneas de trabajo capaces de empoderar a Barranquilla como destino de turismo, negocios, ferias y convenciones.
- La implementación de instrumentos de planificación y gestión del suelo adecuados como las operaciones estratégicas y los planes parciales, para lograr transformación urbana de la ciudad de forma equilibrada en sus cargas urbanísticas y beneficios económicos, integrados a la red vial, de servicios y espacio público existente, revitalizando y valorizando sectores estratégicos de la

ciudad, especialmente los aledaños al Río, para dinamizar los núcleos turísticos, económicos, culturales y ambientales en la ciudad permitiendo a los ciudadanos acercarse y disfrutar el Río.

- Identificar oportunidades y gestionar recursos accediendo a la cooperación internacional y asociación estratégica con organismos que oferten oportunidades para el desarrollo local.
- Constitución de un organismo institucional encargado de la administración y gestión del suelo se convierte en un elemento primordial para impulsar de una manera eficaz y adecuada estos proyectos ambiciosos de ciudad.

Esta política contiene dos programas:

1. Programa Promoción de Ciudad
2. Programa para el Desarrollo y Competitividad Turística de Barranquilla

1. Programa Promoción de Ciudad

Este programa busca promover la ciudad como una ciudad pujante, productiva e interesante para el desarrollo de negocios, posicionando a Barranquilla a nivel nacional e internacional como polo de desarrollo de negocios, de comercio y de turismo, facilitando los trámites para el desarrollo de la inversión y gestionando recursos para generar proyectos atractores de inversión.

Proyecto: Plataforma K

Objeto contractual: “Aunar esfuerzos y recursos para posicionar y fortalecer la rueda de negocios denominada Plataforma K, como fortalecimiento al diseño desde la Mipyme y posicionar a Barranquilla como plaza creativa y estratégica para el desarrollo empresarial y destino de negocios.”

Aporte: \$200.000.000

Duración del Convenio: 16 de marzo 2016 – 15 de agosto 2016

Resultados:

Plataforma K es una apuesta estratégica dedicado al emprendimiento, la creatividad y los negocios promoviendo la sofisticación del diseño y moda, gracias a un entendimiento más profundo de los mercados

Tabla. Porcentajes – Expositores por Ciudad

CIUDAD	No.	Porcentaje
Barranquilla	26	29%
Bogotá	12	13%
Bucaramanga	6	7%
Cali	8	9%
Cartagena	2	2%
Cucuta	8	9%
Ibague	1	1%
Medellín	24	26%
Panamá	1	1%
Popayán	1	1%
Sogamoso	1	1%
Soledad	1	1%
Total general	91	100%

Ventas Efectuadas

Las ventas registradas durante Plataforma K 2015 fueron de USD **\$5.322.649**. (COP \$16.431.016.690).

TRM	3.087
VENTAS NACIONALES	\$ 4.282.245.496
VENTAS PROCOLOMBIA	USD 3.935.462
TOTAL USD	USD 5.322.649
TOTAL COP	\$ 16.431.016.690

Logrando unas ventas estables en comparación al año anterior con un menor número de empresas expositores (límite de espacio) y un menor número de compradores invitados por ProColombia debido a la macro rueda multisectorial realizada en la misma fecha en la ciudad de Bogotá.

Ventas Registradas a Mercado Nacional e Internacional:

VENTAS REGISTRADAS	Mercado Nacional		Mercado Internacional		TOTAL GENERAL		%
	COP	USD	COP	USD	COP	USD	
Ventas diseñadores Barranquilla	\$ 538.246.000	\$ 174.359	\$ 52.253.803	\$ 16.927	\$ 590.499.803	\$ 191.285,97	4%
Ventas diseñadores Nacionales	\$ 3.746.823.496	\$ 1.213.743	\$ 12.096.516.434	\$ 3.918.535	\$ 15.843.339.930	\$ 5.132.277	96%
TOTAL	\$ 4.285.069.496	\$ 1.388.102	\$ 12.148.770.237	\$ 3.935.462	\$ 16.433.839.733	\$ 5.323.563	100%

Ventas Registradas de Participantes de Barranquilla a Mercado Nacional:

VENTAS DISEÑADORES BARRANQUILLA MERCADO NACIONAL		
Ventas	COP	USD
AMARGO	\$ 5.000.000	\$ 1.620
BIZU	\$ 587.000	\$ 190
CLAUDIA CASTRO	\$ 14.615.000	\$ 4.734
DANIELLA BATLLE	\$ 20.500.000	\$ 6.641
GOBERNACION	\$ 1.200.000	\$ 389
GRASS ACCESORIOS	\$ 2.000.000	\$ 648
HMP	\$ 180.900.000	\$ 58.601
JON SONNEN	\$ 59.000.000	\$ 19.112
JUANA	\$ 40.000.000	\$ 12.958
JULIO GONZALEZ	\$ 14.000.000	\$ 4.535
LOLIE	\$ 500.000	\$ 162
MARTHA REY	\$ 3.000.000	\$ 972
MISS G BAGS	\$ 2.810.000	\$ 910
MIX AND MATCH	\$ 26.500.000	\$ 8.584
PAULINA PALIS	\$ 27.824.000	\$ 9.013
SACRO	\$ 36.400.000	\$ 11.791
TAHI SHOES	\$ 29.250.000	\$ 9.475
YULI CABARCAS	\$ 3.000.000	\$ 972
ANCORA	\$ 55.160.000	\$ 17.868
ANTINOO	\$ 16.000.000	\$ 5.183
TOTAL	\$ 538.246.000	\$ 174.359

Ventas Registradas de Participantes de Barranquilla a Mercado Internacional:

VENTAS DISEÑADORES BARRANQUILLA MERCADO INTERNACIONAL		
Ventas	COP	USD
GOBERNACION DEL ATLANTICO	\$ 2.778.300	\$ 900
JUANAS SWIMWEAR	\$ 4.593.456	\$ 1.488
MARTHA REY	\$ 17.503.290	\$ 5.670
MISS G BAGS	\$ 14.150.808	\$ 4.584
YULI CABARCAS	\$ 10.140.949	\$ 3.285
ANCORA	\$ 3.087.000	\$ 1.000
TOTAL	\$ 52.253.803	\$ 16.927,05

La siguiente infografía presenta el impacto social y económico de Plataforma K:



Registro fotográfico de la pasarela, la rueda de negocios y presencia de marca Capital de Vida:





Proyecto: CARIBE BIZ FORUM 2016

Objeto contractual: “Aunar esfuerzos para promover los intereses del distrito mediante el fortalecimiento promoción y posicionamiento geográfico y temático de la política exterior, priorizando la cooperación internacional, el desarrollo de fronteras y el fomento del comercio local”

Aporte: \$400.000.000

Duración del Convenio: 12 de septiembre 2016 – 11 de noviembre 2016

Objetivo General

Ofrecer un escenario de reflexión, de diálogos y de herramientas estratégicas que logren construir colectivamente los insumos necesarios para la adopción de estrategias corporativas de alto impacto para las empresas, permitiendo incrementar la Prosperidad Colectiva en Colombia

Objetivos Específicos

- Reunir a empresarios y dirigentes de primer nivel a quienes se les brindará la oportunidad de escuchar, durante dos (2) días, los planteamientos de los expertos internacionales y panelistas nacionales en temas de interés mundial. De esta manera se pretende generar espacios propicios para la reflexión y la creación de ideas competitivas, las cuales pueden ser adoptadas por nuestros empresarios.
- Desarrollar capacidades para la movilización del capital intelectual local y entrenar a los líderes de los diferentes sectores para impulsar estrategias efectivas de Desarrollo Empresarial y Territorial, propendiendo así por el desarrollo competitivo del tejido empresarial de la ciudad de Barranquilla y el Caribe Colombiano.
- Contribuir al fortalecimiento de competencias de liderazgo y gestión estratégica de los dirigentes empresariales del Departamento del Atlántico y el País, para que logren aumentar la creación de valor de sus empresas, por medio de la obtención de resultados extraordinarios que impacten significativamente la Prosperidad Colectiva y el desarrollo sostenible de Barranquilla y la Región Caribe.

- Alinear a los líderes del sector empresarial, del gobierno local, de las instituciones educativas, de los gremios de la ciudad y de la Sociedad Civil alrededor de las Agendas de Desarrollo local, Departamental y Nacional.
- Reunir a 1500 líderes empresariales, gubernamentales, académicos y a estudiantes del País, el Caribe Colombiano y la ciudad de Barranquilla.

JUEVES
15
SEPTIEMBRE

AGENDA

CARIBE BIZ FORUM
2016
OPORTUNIDADES EN ENTORNOS COMPLEJOS

8:00 a.m.	Apertura	
8:10 a.m.	Intervención del Dr. Peter Tibbo, Embajador Británico en Colombia.	
8:20 a.m.	Liam Smyth, Subdirector de la Cámara de Comercio de Aberdeen y Grampian (Escocia) Conferencia: "Desafíos Empresariales de la Industria Petrolera Costa Afuera (ORSKOE) Caso Aberdeen".	A
9:05 a.m.	Firma de Consejo entre Cámaras de Comercio de Barranquilla, Aberdeen y Grampian (Escocia).	
9:15 a.m.	Intervención del Dr. Eduardo Varona de la Rosa, Gobernador del departamento del Atlántico.	
9:30 a.m.	BIZ TALK "Difías de Complejidad Económica", Dr. Luis Fernando Castro Vergara, Presidente de Barcoódx.	C
9:50 a.m.	Panel con la participación de la Dra. María Claudia Lacouture, Ministra de Comercio Industria y Turismo; Dr. Luis Fernando Castro Vergara, Presidente de Barcoódx y Empresarios.	VUCA
10:15 a.m.	Break-Networking Zona Comercial	
10:30 a.m.	Ignacio Sánchez Zúñiga, Director Regional de Educación para IMS Conferencia: "Entender el nuevo Consumer Journey-Los Desafíos de Alcanzar Audiencias Móviles".	A
11:00 a.m.	BIZ TALK Jorge Mario Volasquez, Presidente del grupo Argos.	
11:15 a.m.	Dr. Sebastian Piñero, Expresidente de Chile (2010 - 2014). Conferencia: "Los Desafíos y Oportunidades para Colombia"	C V
12:00 p.m.	Conversatorio: Dr. Sebastian Piñero y Dr. Alejandra Cisar, Alcaldía Distrital de Barranquilla.	C
12:30 p.m.	Ciema	

*Mapa de actividades

Viabilidad | Interconexión | Complejidad | Integridad

Organiza:



DESCARGUE NUESTRA APP





Proyecto: Relaciones públicas del Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla y los Estados Unidos de América a través de la Cámara de Comercio Colombo americana

Objeto contractual: “Aunar esfuerzos para promover los intereses del distrito mediante el fortalecimiento, promoción y posicionamiento geográfico y temático de la política exterior, priorizando la cooperación internacional, el desarrollo de fronteras y el fomento del comercio local. “

Aporte: \$400.000.000

Duración del Convenio: 7 de marzo 2016 – 15 de diciembre 2016

Los siguientes son los resultados:

Internacionalización del Distrito como destino de negocios

1. Relaciones públicas con el gobierno norteamericano

- Visita de Funcionarios de la Embajada de Estados Unidos en Colombia al Carnaval
- Visita de David Ross de la U.S. Trade and Development Agency a Barranquilla



David Ross en La construcción del Nuevo Centro de Exhibición y Exposición de la mano del guía Luis Monroy

- Visita del Embajador de los Estados Unidos a Barranquilla



Visita del Sr. Embajador de Los Estados Unidos en Colombia, Kevin Whitaker.
De izquierda a derecha: Jose Joao Herrera, Álvaro Gonzalez, Embajador Kevin Whitaker, José Manuel Carbonell, Jaime Pumarejo y Victoria Ibáñez.

- Agasajo a la Consejera Comercial de la Embajada de Estados Unidos en Colombia Laura Lochman



De izq. A der. Camilo Reyes, Ramiro Martelo, Alberto Vives, Vicky Ibáñez, María José Vengoechea, Marcela Carvajalino, Laura Lochman, Margarita Zaher, Michael McGee, David Maestre, Madelaine Certain, Paola Lugari, Ricardo Ghisays

- Visita del profesor William Andrews de Stetson University a Barranquilla



PhD William Andrews haciendo Una parada en la Intendencia Fluvial, Barranquitour.

- Visita de Delegados de la Universidad de Carolina del Sur
- Visita de alcaldes de las ciudades de Downey, Glendale, Artesia y los Alamitos del Estado de California.



- Visita de delegación compuesta por el Alcalde Alejandro Char, la Secretaría de Planeación Margarita Zaher, el Gerente de Desarrollo de Ciudad Jaime Pumarejo y la Directora Ejecutiva de AMCHAM Victoria Ibañez.



- Visita del Embajador Kevin Whitaker a Barranquilla

El Embajador de los Estados Unidos en Colombia, Sr. Kevin Whitaker, visitó la ciudad de Barranquilla el día 18 de Agosto del 2016. Se desarrolló una agenda de trabajo, en la cual como primer punto se firmó en la ciudad de Barranquilla el convenio cooperativo entre el Grupo Aeroportuario del Caribe, operador del Aeropuerto Internacional Ernesto Cortissoz y la Agencia de Comercio y Desarrollo de los Estados Unidos (USTDA), para la financiación del proyecto de investigación de energía sostenible. El aporte de US 400 mil dólares, será invertido en la consolidación de un estudio de viabilidad, que permitirá definir la mejor y más eficiente manera de suplir las necesidades de energía del terminal.



2. Diseño de material promocional del Distrito como Destino de Negocios

We encourage
Economic Growth!

**NETWORK
TRADE
&
INVEST**

The Best Way to do Business

BARRANQUILLA CAPITAL DE VIDA

Alejandro Char, Mayor of Barranquilla

Dear International Business Leaders,

As Mayor of the District of Barranquilla, I cordially extend an invitation to come and visit us. Barranquilla is currently the city with the highest economic growth in Colombia, the strategic corner of South America where the Rio Magdalena join the Caribbean Sea, with a strong industrial and commercial vocation, located on the northern coast of Colombia.

I invite you to know the policies we have adopted in the framework of the "Sustainable Cities Program" and the infrastructure works carried out for the development of this Capital of Life, and to see firsthand all the opportunities Barranquilla offers to the business and industrial communities.

Come to Barranquilla to expand your network, to trade and invest. The best way to do business.

Sincerely,

ALEJANDRO CHAR CHALIUB

BARRANQUILLA OPEN TO BUSINESS

Barranquilla is strategically located near to the delta of the Magdalena River, 7.5 km (4.7 mi) from its mouth at the Caribbean Sea, serving as port for trade and maritime transportation with Colombia. It is also the main industrial, shopping, educational and cultural center of the Caribbean Region of Colombia. The city is the core of the Metropolitan Area of Barranquilla, which also includes the municipalities of Tolú, Cúcuta, Mánizales, and Santa Catalina.

The maritime and river ports are engines of the industrial and commercial development of the region. The port of Barranquilla covers two main routes, the Magdalena River connects with the river coast (percentage not covered in the other parts of the Caribbean Coast), and the Caribbean Coast, through which billions of tons are traded with the United States, Europe and Asia.

Barranquilla has an international airport, and it is one of the two airports in the country authorized for international cargo. The new Center of Events and Exhibitions of the Caribbean, aims to become the epicenter of business, trade, investment and visits of the Caribbean. It also has the challenge of establishing a business area of the city, catalyst of the benefits of free trade agreements that Colombia has signed in the early years of the 2010s, especially the Free Trade Agreement between Colombia and the United States, and to articulate with free zones and port corridor within the urban renewal of Barranquilla.

The city's economic activity is dynamic and focuses mainly on industry, commerce, finance, logistics services and trading. Industrial products include: vegetable fats and oils, pharmaceutical products, industrial chemicals, shoes, dairy products, soft drinks, construction materials, furniture, plastics, cement, clothes, and metal mechanical parts, among others. Barranquilla today has leaders considered that they must work towards a new era that will consolidate Barranquilla and its metropolitan area, as the great metropolitan of the Caribbean.

A top priority for the government is to make the public administration entities more efficient in providing economic and social development, by reorganizing the regional supply offers of public services and infrastructure.

In the movement of the District City Hall of Barranquilla and the Atlantic Government Office, that in recent years there has been an increase in the number of national and international companies established in the city or those that have decided to open new branches in Barranquilla.

In light of the advances achieved by local governance in terms of local performance, political stability, investment in infrastructure and priority industries, among others, Fitch Ratings Colombia awarded a grade A rating to Barranquilla. Fitch Ratings named Barranquilla as one of the Cities of the Future in Latin America.

Finally, due to its strategic location and all the factors named above, plus the new dynamic Exhibitions and Expo Center, Barranquilla is determined to become the **new business destination of the Caribbean.**

ECONOMIC INDICATORS

Population:	1.2 million
GDP:	COP\$18.822 million
% National GDP:	4.02
Inflation:	8.35% (Jan 2015 - Jan 2016) *
Total Exports:	USD \$1.683 million (08 Jan - Dic 2015) *
Total Imports:	USD \$1.877 million (01 Jan - Dic 2015) *
F.D.I.:	USD \$388 million (2015) *
Unemployment:	4% (Jan - Dic 2015)

* National Department of Statistics - www.dane.gov.co

1 **Business** - member 2014 2 **Business** - member 2014

REASONS TO LOCATE IN BARRANQUILLA

Barranquilla is an ideal platform for the establishment and growth of companies looking to connect to national and international markets.

- Barranquilla Special Industrial and Port District is the largest metropolitan area in the Caribbean Caribbean Region and the second largest in the Caribbean Basin after Miami, FL, Moreover, the city offers a unique connectivity to national and international markets. Thanks to its sea, river, air, and land connectivity, allowing Barranquilla to serve as a logistic heart in the Caribbean.
- The city is in a privileged position, and at the epicenter of the main ports of Colombia between Santa Marta (at a distance of 88 km) and Cartagena (102 km). Moreover, Barranquilla offers a platform to serve a broader market of 1.5 million consumers in 47 countries in Central America, United States, Canada and the European Union, all of which have signed trade agreements with Colombia.
- Barranquilla has more than 32 institutions for professional, technical and specialized training providing qualified human resources for the sector. Furthermore, we concentrate more than 45 important research centers in different industry fields.
- According to Fitch Ratings, Barranquilla is one of Latin America's Cities of the Future (Fitch, 2015).
- The Atlantic Department has over 1,300 acres for business development. Likewise, it has 9 Free Trade Zones with privileged access to ports and the airport, offering preferential access to all the markets that Colombia has signed free trade agreements, as well as tax exemptions.

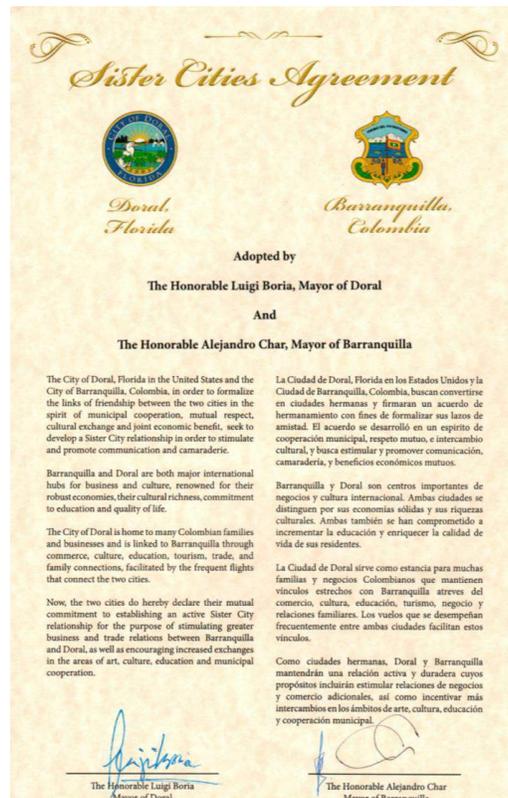
The Best Way to do Business

Ciudades Hermanas

Con el fin de dinamizar las relaciones que tenemos con las ciudades con que existen acuerdos de hermandad, amistad y cooperación, en el marco del Programa de Sister Cities International, se realizaron dos jornadas con los subcomités de trabajo en las diferentes áreas del programa, como son Desarrollo Económico y Comercio, Educación, Salud y Cultura. Se han desarrollado dos subcomités del programa de Ciudades Hermanas los días 4 de marzo y 19 de abril.



Dando continuidad al proceso iniciado durante la administración de la Alcaldesa Elsa Noguera, se firmó acuerdo de Hermandad con la Ciudad de Doral, del estado de Florida. El acuerdo fue firmado por el Alcalde de Barranquilla Alejandro Char y el Alcalde de Doral Luigi Boria en el mes de Junio, enviando copia del acuerdo firmado por correo certificado a la Ciudad de Doral.



Barranquilla Bilingüe 2018

Con motivo de la visita de funcionarias de la Sección de Asuntos Públicos de la Embajada de Estados Unidos, el día miércoles 16 de marzo, se convocó a diferentes entes públicos y privados a conformar el **Comité Técnico de Bilingüismo** compuesto por:

- Alcaldía de Barranquilla
- Cámara de Comercio de Barranquilla
- SENA Atlántico
- Cuerpos de Paz
- Pro Barranquilla
- Sykes
- Sección de Asuntos Públicos Embajada EE.UU.



De izquierda a derecha: María Margarita Acosta, David maestro, Madelaine Certain, Wendy Quesada, Vicky Ibáñez, Jorge Bermudez, Claudia Jimenez, Diana Senior, Luisa Echeverría, Jonathan Drewry, Paula Wickle, Cinthya Kierscht, Gloria Morales

AmCham Barranquilla, en representación de la Alcaldía Distrital de Barranquilla, como uno de los líderes regionales y del impulso del desarrollo social y empresarial de la ciudad, participa, como aliado y actor estratégico, en el proyecto denominado “Plan de Bilingüismo para la ciudad de Barranquilla”, por medio de la ejecución de la Fase 2 del proyecto, iniciado por Cámara de Comercio de Barranquilla.

Para llevar a cabo la Fase 2, esto es el diseño del Plan Estratégico de Bilingüismo para Barranquilla, AMCHAM, en representación de la Alcaldía Distrital de Barranquilla contrata los servicios de CINDE (Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo), quien puso a disposición un equipo consultor, para definir las actividades y estrategias de dicho plan.

Se suscribió contrato de prestación de servicios entre las partes, con el fin de anteriormente descrito. AmCham cancelará a CINDE, por la prestación de sus servicios, unos honorarios por la suma de DOCE MIL QUINIENTOS DÓLARES (US \$12.500) netos.

El Comité Técnico de Bilingüismo se reunió los siguientes días: 6 y 26 de mayo y 7 y 13 de junio.

En el marco del comité, se compartieron los puntos centrales de la estrategia y se propuso proyectarla en grandes bloques correspondientes a: 1) Educación Básica y Media; 2) Educación Para el Trabajo y el Desarrollo Humano; 3) Educación Superior y 4) Mercado Laboral. De esta manera, se establecerán de manera diferencial, estrategias a corto, mediano y largo plazo que aborden las necesidades detectadas para cada grupo.

Por otra parte, se indica por parte de los asistentes el consenso en sobre los principios orientadores de la estrategia: 1) Legitimidad y sostenibilidad: Se proyecta como una apuesta de Ciudad, pensando en impactos de Corto, Mediano y Largo Plazo; 2) Participación y Consenso: Se proyecta como una ruta de acción consensuada, que se articule con el trabajo de todos los actores y 3) Evaluación: La estrategia debe demostrar resultados tangibles. Se debe de contar con un modelo de evaluación que determine su efectividad y/o impacto.

Las siguientes diapositivas condensan el objetivo, las metas, las fases, la

estructura organizacional y los cronogramas de trabajo de la estrategia



Objetivos del Proyecto

1. Desarrollar el diseño de un "Plan Estratégico de Bilingüismo para la ciudad de Barranquilla, que apoye la promoción y posicionamiento de los sectores que se proyectan de mayor dinamismo de crecimiento actual y futuro:

TURISMO DE SALUD

DESTINO DE NEGOCIOS

SERVICIOS LOGÍSTICOS

2. Generar una ruta de trabajo en la que se logren integrar actores estratégicos en un mismo ecosistema, promoviendo la formación y capacitación del talento humano de la ciudad de Barranquilla para ampliar sus oportunidades de desarrollo cultural y empleo de calidad, de manera oportuna y efectiva.



Fases del Proyecto

El proyecto se desarrolla en dos fases:

FASE I

1. Definición conceptual de la población meta.
2. Mapeo institucional - sector educativo.
3. Mapeo de Capacidades institucionales - sector educativo.
4. Mapeo de actores políticos y de gobierno.
5. Mapeo del sector productivo (Turismo Negocios, Turismo Médico y Servicios de Logística).

FASE II

1. Definición de la estrategia: actividades, actores relevantes, fondos, métricas de evaluación y fases de implementación.
2. Presentación de la propuesta - sesiones de validación con los grupos de actores estratégicos.
3. Plan de Trabajo Plan Estratégico de Bilingüismo.

* La siguiente presentación concibe los resultados obtenidos de la primera fase.

Resultados del Maepo y del Sondeo

	ACADEMIA	GREMIO/GOBIERNO	LOGISTICA	TURISMO NEGOCIOS	TURISMO SALUD
PERCEPCIÓN DEL NIVEL DE INGLÉS	MUY BAJO	BAJO	BAJO	BAJO	BAJO
VALORACIÓN DEL INGLÉS	ALTO	MUY ALTO	MUY ALTO	ALTO	ALTO
NECESIDAD DE POLÍTICA PÚBLICA	SI	SI	N/R	N/R	SI
TIPO DE APOYO	ESPACIO FÍSICO; FORMACIÓN DE CALIDAD	DINERO; ALIANZAS PUBLICO PRIVADAS	DINERO; BECAS; ESPACIO FÍSICO; TIEMPO PARA TOMAR CLASES;	ESPACIO FÍSICO; TIEMPO.	DINERO; BECAS; ESPACIO FÍSICO; TIEMPO PARA TOMAR CLASES; ALIANZAS PUBLICO PRIVADAS
TIPO DE INICIATIVAS	NACIONAL	DISTRITAL	DISTRITAL	N/R	DISTRITAL
NECESIDAD DE ESTRATEGIA DE BILINGÜISMO	SI	SI	SI	SI	SI

Impacto en el Sistema Educativo

- **Transformación del sistema educativo de manera integral** – desde la infancia hasta la universitaria
- Requiere del replanteamiento de los contenidos y metodologías de enseñanza, no solo de las materias de idioma
- Arranca con la **reformulación de las carreras de Educación** a nivel universitario.

Impacto Cultural y social

- Adquisición sistemática y generalizada de otro idioma como es un *proceso de adaptación cultural y social*
- El ambiente debe de promover la absorción del idioma, es una *“experiencia integral”*
- **No** debe promover un sentimiento de *“amenaza” cultural*, sino fortalecer las raíces culturales
- **La sociedad debe verse fortalecida y promovida** – internacionalización/globalización.

Macro Meta

- **Constituye el fin último de la Estrategia**
 - Porcentaje de población laboral capacitada y certificada con un nivel mínimo de B2 (2 años)
 - Porcentaje de estudiantes que se gradúan de secundaria (5 años) y universitaria (2 años) con un nivel mínimo de B2
 - Porcentaje de estudiantes de primaria que se gradúan con un nivel mínimo de B1 (5 años)

Plan de trabajo: 1er Trimestre

Actividad	Responsable	Objetivo
Confirmación de las entidades	Coordinadores Alcaldía, CCB y AmCham	Reconfirmar el compromiso de implementar la Estrategia Confirmar la dedicación de los recursos humanos que estarán trabajando directamente en la Estrategia Definir y validar la lista de nombres de las personas que deberían ser consideradas para conformar la Comisión Técnica y las Sub-comisiones
Reuniones de las entidades líderes con los directivos de instituciones como: Gobernación, SENA, Universidad del Atlántico, Universidad del Norte, Cotelco, Centro de Eventos y Exposiciones del Caribe	Coordinadores Alcaldía, CCB y AmCham	Presentar y promover la Estrategia de bilingüismo, confirmar su participación en el Consejo Ejecutivo
Sesión de trabajo del Comité Técnico	Coordinadores Alcaldía, CCB y AmCham, designados para conformar el Comité Técnico	Definir el plan de trabajo y presupuesto de la Estrategia que debe ser presentado al Consejo Ejecutivo para su aprobación y asignación de recursos.
Convocar y confirmar Sub-Comisión de Comunicación	Coordinadores Alcaldía, CCB y AmCham	Convocar a un sesión con las personas que se identifiquen como miembros de la Sub Comisión de Comunicación para invitarlos y confirmar su interés de participar
Coordinar primera sesión de trabajo con la Sub-Comisión de Comunicación	Coordinadores Alcaldía, CCB y AmCham	Estructurar el plan de trabajo de la primera fase del lanzamiento de la Estrategia
Coordinar sesiones de trabajo de la Sub-Comisión de Comunicación con las Sub-comisiones de Academia y Sector Productivo	Coordinadores Alcaldía, CCB y AmCham	Presentar las actividades propuestas por la Sub-Comisión de Comunicación que deberán ser coordinadas con otras Sub-Comisiones.
Sesión de trabajo con personal del Despacho del Alcalde para coordinar la convocatoria y agenda de la primera sesión del Consejo Ejecutivo	Comité Técnico y Sub-Comisión de Comunicación	Elaborar las convocatorias Definir agenda de la sesión
Primera sesión de trabajo del Consejo Ejecutivo	Comité Técnico	Presentación de la Estrategia: planes de trabajo, presupuestos, macro metas y metas para su validación y aprobación.

Plan de trabajo: 1er Semestre

Actividad	Responsable	Objetivo
Perfil del mercado laboral bilingüe: Mapeo de necesidades de personal y perfiles del personal bilingüe requerido por las cadenas de hoteles internacionales, el Centro de Convenciones y las empresas de BPO	Sub – Comisión sector Productivo Sub – Comisión Comunicación	Estimación de la demanda de recurso humano en los siguientes dos años Perfil de puestos bilingües Estimación del diferencial salarial Identificación de los segmentos del mercado laboral meta.
Inventario de modelos de formación y capacitación en inglés: Mapeo los programas y proyectos que se han venido implementando por distintos actores en Barranquilla	Sub – Comisión Académica	Perfil de los programas/proyectos implementados, incluyendo sus resultados a la fecha. Análisis y propuesta para la escalabilidad de estos proyectos
Aliados estratégicos: Mapeo de otros aliados estratégicos de la Estrategia: Cuerpa de Paz, Embajadas, Medios de Comunicación, etc.	Comisión Técnica	Identificar y establecer contacto con aliados estratégicos y potenciales proveedores que complementen las actividades de los planes de trabajo de la Estrategia
Capacitación de inglés en el trabajo: Coordinación para el desarrollo de programas de capacitación de personal en sectores complementarios: Aeropuerto, Taxis, Oficinas de instituciones públicas, etc.	Comité Técnico Sub – Comisión Comunicación	Acuerdo o convenio con las autoridades que confirme la realización de los programas de capacitación a las poblaciones señaladas.
Programa de inglés en el trabajo: Diseño y validación de programas de capacitación para el personal de los dos proyectos anteriores.	Sub – Comisión Académica	Identificar programas diseñados para la población meta. Definir y negociar la contratación de los proveedores de los programas Elaborar los reportes de resultados de los programas implementados (resultados de las pruebas de certificación)
Mapa de pruebas de certificación de competencias en inglés: definir las pruebas que se aplicarán para certificar los niveles de inglés de los programas que se desarrollen.	Sub – Comisión Académica	Lista de pruebas y sus respectivas validaciones. Negociación de los costos de las pruebas.
Mapeo de las necesidades de la población para su formación en inglés: Generar información de los distintos segmentos de la población a la que se estarán dirigiendo los proyectos de capacitación y formación, que permita conocer sus características, necesidades y disposición a ser parte de la Estrategia.	Comisión Técnica y Sub – Comisión Comunicación	Posicionamiento de la Estrategia en la población en general Diseñar programas que se logren alinear a la realidad y necesidades de los distintos segmentos de la población

Estructura organizacional de la Estrategia

Consejo Ejecutivo

- ✓ Órgano rector de la Estrategia de Bilingüismo
- ✓ Precedida por el Alcalde de Barranquilla
- ✓ Instaurada bajo la figura de legalidad y vinculación que corresponde
- ✓ Integrada por el representante de mayor nivel de las entidades designadas.

- Integrada por las siguientes entidades:

- Alcaldía de Barranquilla
- SENA - Barranquilla
- Representación Gremial: Cámara de Comercio de Barranquilla, Cámara Colombo Americana
- Representación del Sector Académico Privado
- Pro-Barranquilla

- Principales funciones:

- Aprobación del Plan de Trabajo y Presupuesto de la Estrategia elaborada por la Comisión Técnica.
- Monitoreo de las Metas de la Estrategia y aprobación de los reportes de avance e impacto.
- Vocería de la Estrategia de Bilingüismo de Barranquilla

Proyecto: Estrategia de posicionamiento y promoción del Distrito de Barranquilla como destino competitivo e integral para la llegada de inversiones, eventos y ferias que potencialicen su dinámica económica y social

Objeto contractual: Aunar esfuerzos para desarrollar e implementar estrategias para posicionar a Barranquilla y su área económica como destino de eventos y negocios; como territorio estratégico para la inversión nacional y extranjera, de origen multisectorial como territorio competitivo para la atracción de conocimiento, todo esto que contribuya a la dinámica del desarrollo económico y social del distrito de Barranquilla

Aporte: \$1.000.000.000

Duración del Convenio: 11 de abril 2016 – 31 de diciembre 2016

Resultados

1. Desarrollo e implementación de la estrategia de posicionamiento y comunicación de ciudad.

En cumplimiento de los objetivos del contrato firmado entre la Alcaldía Distrital de Barranquilla (ALC) y la Fundación ProBarranquilla (PB) con el fin de ejecutar el proyecto denominado “Estrategia de Promoción de Ciudad que Posicione a Barranquilla y su Área Económica como Destino Atractivo, Competitivo e Integral para la Llegada de Inversiones y Turismo de Eventos y Negocios, que Potencialicen su Desarrollo Económico y Social”, a continuación detallamos las actividades realizadas en la implementación del presente proyecto, las cuales son desarrolladas con la asesoría de expertos especializados en el tema de comunicaciones.

1.1 Estrategia de acompañamiento en comunicaciones

Dentro de las actividades realizadas durante la implementación de esta estrategia de comunicaciones, se encuentran:

Estrategia de comunicaciones

- Revisión estrategia Doing Business
- Recomendación Revista Equity
- Participación Foro: Barranquilla está de moda

Participación en Medios

- Respuestas día de la madre - +Negocios
- Respuesta El Espectador
- Participación cumpleaños Barranquilla - ADN
- Participación El Heraldo – sectores potenciales
 - Respuesta revista Gestión y Desarrollo
 - Respuesta revista Oxford Business Group
 - Respuesta revista Dinero
 - Apoyo en participación especial Costa Caribe – El Tiempo
 - Asistencia en participación revista TIME
 - Seguimiento y apoyo en especial CEEC Puerta de Oro
 - Apoyo en participación revista PYME
 - Apoyo en participación especial economía El Heraldo

1.2 Promover al departamento del Atlántico ante los Embajadores y/o Agregados Comerciales y/o Cámaras Binacionales y/o interlocutores de países objetivo para propiciar oportunidades de inversión.

En el marco de ExpoProBarranquilla 2016 “Barranquilla y el Atlántico no se detienen” y que contó con la presencia de reconocidos expertos nacionales e internacionales; se invitaron a la ciudad para hacer parte de este debate a empresarios, líderes del gobierno nacional, líderes de opinión y académicos como:

. Juan Pablo Neira, Creador de Expomarketing y fundador de las publicaciones Marketing News y CEO Colombia.

- . Rudolf Hommes, Consultor, conferencista y Columnista del Tiempo
- . Leoncio Orellana, Arquitecto chileno-francés
- . Gustavo Duncan, Profesor Universidad EAFIT
- . Ricardo Ávila, Director Diario Portafolio
- . Pedro Medellín,
- . Julio Dávila, Director de la Unidad de Planeación del Desarrollo de la UCL.
- . Vladdo, Caricaturista, periodista y dibujante crítico colombiano

2. Desarrollo e implementación de la estrategia de construcción de data y narrativa

En el ejercicio de este componente, se ha puesto en funcionamiento el Sistema de Información a Inversionistas, a través del convenio con Fundesarrollo. Los elementos básicos del sistema de información al inversionista son: costos laborales, costos inmobiliarios, costos de servicios públicos, ambiente de negocios, disponibilidad y calidad del recurso humano, madurez de la industria, comercio exterior, infraestructura y conectividad, y costo y calidad de vida. En el término del presente informe, se han surtido 176 solicitudes de información para inversionistas en 2016.

3. Desarrollo e implementación de la estrategia de conversación con el ecosistema.

Oportunidades de inversión

Los siguientes son los resultados del componente de oportunidades de inversión a corte de agosto 2016:

Las áreas funcionales de las oportunidades apoyadas en lo que va corrido de 2016 son: Manufacturas (31%), Construcción (28%), Logística, Distribución y Transporte (7%), Servicios Empresariales (6%), Centros de Servicios

Compartidos (5%), Centros de Servicio al Cliente (5%), Diseño, Desarrollo y Testeo (5%), y, Otros (13%).

Los países de los cuales provienen estas empresas con oportunidades de inversión apoyadas en lo que va corrido de 2016 son: Colombia (35%), Estados Unidos (19%), India (5%), Venezuela (4%), España (4%), Francia (4%), Chile (3%), Guatemala (3%), y Otros (25%). En la categoría de otros encontramos: Malasia, Panamá, China, Reino Unido, Trinidad y Tobago, México, Ecuador, Argentina, Alemania, Corea del Sur, Canadá, Israel, Puerto Rico, Curazao, Italia, Portugal, Perú, Japón y Turquía.

El origen de estas empresas que visitaron BAQ/ATL en lo que va corrido 2016 es: Estados Unidos (24%), Venezuela (14%), Colombia (14%), Chile (8%) y Ecuador, Italia, Canadá, Francia, Portugal, Perú, Turquía y Alemania cada uno con un 5%.

- 116 oportunidades de gestión se han apoyado.
- 21 empresas nuevas han visitado en BAQ/ATL con interés de invertir.
- 30 empresas se instalaron/ampliaron/fusión/adquisición en BAQ/ATL.
- 18 empresas con decisión de instalación/ampliación en el BAQ/ATL.
- 698 empleos directos generados en BAQ/ATL entre enero y agosto de 2016.

A continuación se presentan las empresas que se instalaron/ampliaron en BAQ/ATL entre enero y agosto de 2016:

- **Centro Empresarial BC:** Firma de arquitectura que llevó a cabo el desarrollo de centro empresarial de tipo A+ en el norte de la ciudad. PB los apoyó con el acercamiento ante la Secretaría de Movilidad para el trámite de permiso de cargue y descargue de materiales y residuos de construcción.
- **C&W Networks:** Compañía propietaria de fibra óptica y cables submarinos en Colombia quienes establecieron su sede principal y centro de operaciones en BAQ. PB los apoyó con el envío de información referente a recurso humano disponible, niveles salariales, indicadores económicos e información del sector turismo y costos de operación.
- **Optima Ballistic Glass:** Empresa de nacionalidad panameña dedicada a

- la elaboración de vidrios de seguridad y blindaje automotriz. PB les apoyó con envío de información relacionada con rutas terrestres y aéreas entre BAQ con algunas ciudades de Venezuela.
- **Bavaria:** Compañía líder de bebidas en el país perteneciente a SABMiller, segunda compañía cervecera líder del mundo. PB les ofreció apoyo estableciendo un acercamiento entre la compañía y algunos prestadores de servicios públicos.
 - **Clínica La Merced:** Institución prestadora de servicio de salud privada que ofrece a la población de la Costa Atlántica servicios de urgencias, consulta externa, hospitalización, cirugía y cuidados intensivos. PB los apoyó con acercamiento a la Secretaría de Planeación y con el envío de perfiles para la contratación del nuevo personal.
 - **Centro Empresarial Oikos Malambo:** Parque industrial de 58.000m² ubicado en el municipio de Malambo. Abrieron operaciones en ATL con el desarrollo de una primera etapa de 11.000m² de área vendible. PB los apoyó con el envío de información sobre el Departamento, dinámica económica y crecimiento.
 - **Centro Empresarial Buenavista:** Complejo empresarial que reúne oficinas, locales comerciales, centro de convenciones y hotel, ubicado en una de las zonas de mayor proyección comercial y empresarial de BAQ.
 - **Colchones Relax:** Empresa Barranquillera dedicada a la manufactura de muebles, colchones y colchonetas para su distribución nacional. PB sostuvo acercamiento para conocer sus operaciones durante el cual se conoció también su proceso de ampliación para el primer semestre del año.
 - **Holiday Inn:** Desarrollo hotelero de 154 habitaciones con inicio de operaciones durante primer semestre del año en BAQ. Fueron apoyados por PB con información sobre el sector y centros empresariales. Además, serán apoyados con la coordinación de rueda de prensa y convocatoria de medios para la inauguración oficial del hotel.
 - **Indupark:** Desarrollo de parque industrial de 74.000m² ubicado en el municipio de Galapa cuya área productiva es de 56.500m² divididos en 30 lotes para bodegas y 18 lotes para locales comerciales. Abrieron operaciones en el municipio de Galapa con el fin de brindarle servicios a las empresas industriales del sector privado.
 - **Laboratorios Pineda:** Laboratorio cosmético Brasileiro, que en alianza con socios locales desarrollaron un laboratorio para la fabricación de

productos cosméticos para el mercado nacional y de exportación. PB apoyó la entrada en operación de esta empresa principalmente con la reglamentación nacional para la distribución de éstos productos.

- **Parque Logístico California (Etapa I):** Parque logístico ubicado en el municipio de Galapa y con área total aproximada de 122.822,52 m² en toda su extensión, compuesta por una superficie aproximada de 77.146,79 m² en área de bodegas y 45.675,73 m² distribuidos en los muelles para descargue de cada bodega, vías y urbanismo. Fueron apoyados por PB con información general sobre el Departamento, indicadores económicos, crecimiento del área metropolitana y proyecciones del departamento del ATL.
- **Parque industrial Internacional del Caribe:** Desarrollo de parque industrial ubicado en la intersección de la cordialidad con circunvalar. El parque cuenta servicios para cargue, descargue, área de maniobras, vías internas, oficinas y demás servicios para garantizarle a las empresas soluciones logísticas que les permitan maximizar su productividad.
- **Grupo Soil:** Laboratorio especializado que presta servicios de análisis físico - químico de muestras industriales para múltiples sectores. Están interesados en hacer alianzas con un socio local y desarrollar un centro de análisis que atienda principalmente los sectores de alimentos y petroquímico.
- **Almaplas:** Empresa local que hace parte del grupo de empresas familiar Grupo "La Junior". Iniciaron este año la fabricación de tapas y envases plásticos para proveer a las demás empresas del mismo grupo de alimentos y productos para el aseo; entre otros. PB los ha contactado con potenciales aliados internacionales interesados en entrar al mercado nacional.
- **GD Outsourcing:** Compañía dedicada a la prestación de servicios tercerizados para el sector financiero de cobranzas y recuperación de cartera. Realizaron ampliación en su centro de operación en BAQ. Fueron apoyados con el envío de información referente al sector de BPO en BAQ, listado de empresas dedicadas a la cobranza con operación en la ciudad.
- **Reilco:** Compañía dedicada a la prestación de servicios de levantamiento de información cartográfica a través del uso de drones y plataformas de software, quienes establecieron oficina en BAQ. Fueron apoyados con el envío de información referente a constitución de sociedad, información de

- registro mercantil referente a las industrias más grandes del ATL.
- **Centro de Eventos y Convenciones Puerta de Oro (CEEC):** Moderno complejo destinado a la realización de eventos y convenciones. El proyecto incluye un área total de 75.500 m² abarcando un recinto ferial con capacidad para 16.000 personas, centro de convenciones para 4.000 personas, malecón turístico de 580 metros de longitud y un área comercial. Su primera etapa que incluye el recinto ferial más grande de la región Caribe fue inaugurada con el evento Sabor BAQ.
 - **SOMEX:** Empresa antioqueña que produce y comercializa premezclas y suplementos minerales para el consumo animal (Bovinos, Equinos, Bufalinos, Ovinos y Caprinos). PB conoció las instalaciones de la nueva planta y apoyará este nuevo proyecto con acercamiento ante la alcaldía del municipio.
 - **Postobón:** Empresa colombiana dedicada a la producción y distribución de bebidas. Cuentan con planta de producción en el municipio de Malambo, donde desarrollaron recientemente proyecto de ampliación.
 - **Tecniamsa:** Empresa miembro del Grupo Sala dedicada a la gestión de residuos peligrosos y especiales con Parque Ambiental ubicado en ATL. PB les brindó apoyo en su proceso de ampliación mediante el envío de opciones inmobiliarias y de perfiles para vacantes de varios tipos.

Estrategia de Comunicaciones Doing Business

En conjunto con la Gerencia de Proyectos Especiales y la Cámara de Comercio de Barranquilla se ejecutó la estrategia de comunicaciones para la socialización de las mejoras implementadas en los indicadores correspondientes a la medición de Doing Business. Esta estrategia contempló:

1. *Diseño y entrega de material publicitario*

MEJORAS IMPLEMENTADAS

MÁS FÁCIL LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN

- Consente Curatela - CCB en sus construcciones desde un clic en el aplicativo de licencia en línea en el sitio de trámite.
- Consente VUE al momento de solicitar el Certificado de Licitud y Bando.
- El Estado ofrece al área de construcción el servicio de Planos Virtuales.

MÁS FÁCIL APERTURA DE EMPRESA

- No es necesario abrir un negocio, basta con ir al Registrador de la C.A. con la C.C.A.
- IC Sistema de transacción Validez y Control para realizar el trámite en línea.
- Procesamiento de copias electrónicas y entrega de documentos a través de internet.
- Trámites de licencias y registros en el Registro Mercantil.
- Atención con copias de compensación para mejorar el servicio a través de internet.

MÁS FÁCIL PAGO DE IMPUESTOS

- Consulta y pago en línea de impuestos locales en internet.
- Los usuarios pueden pagar los impuestos locales y nacionales.

MÁS FÁCIL REGISTRO DE PROPIEDADES

- Los usuarios pueden consultar los datos de los inmuebles en línea.
- Pago en línea de derechos de registro de propiedad y pago de impuesto de Predial de la Gobernación.
- Consulta de actas y notificaciones en línea de la oficina de notaría.

¿Sabías qué ahora puedes diligenciar el RUT en la Cámara de Comercio?

www.comercio.org.co

MEDICIÓN Doing BUSINESS 2016

EN BARRANQUILLA
MÁS FÁCIL
REALIZAR TUS TRÁMITES
EN MENOS TIEMPO

Línea de atención al cliente: 320 37 28
www.comercio.org.co

EN BARRANQUILLA ES MÁS FÁCIL REALIZAR TUS TRÁMITES EN MENOS TIEMPO

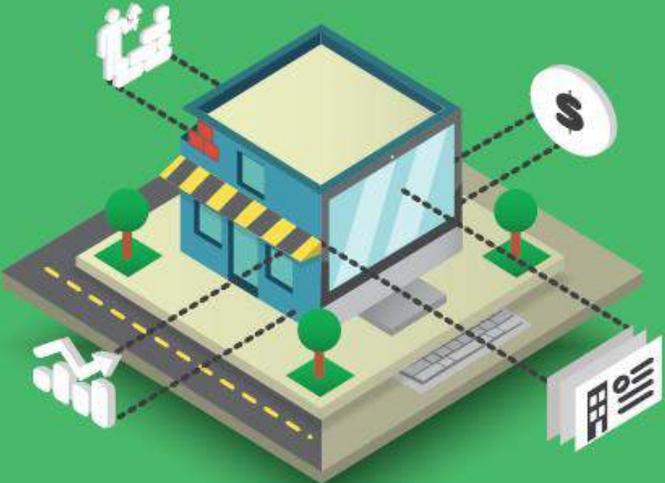
- LICENCIAS DE CONSTRUCCIÓN
- PAGO DE IMPUESTOS
- REGISTRO DE PROPIEDADES
- APERTURA DE EMPRESAS

www.comercio.org.co

— EN —
BARRANQUILLA
— ES —

MÁS FÁCIL

— REALIZAR —
TUS TRÁMITES
EN MENOS TIEMPO



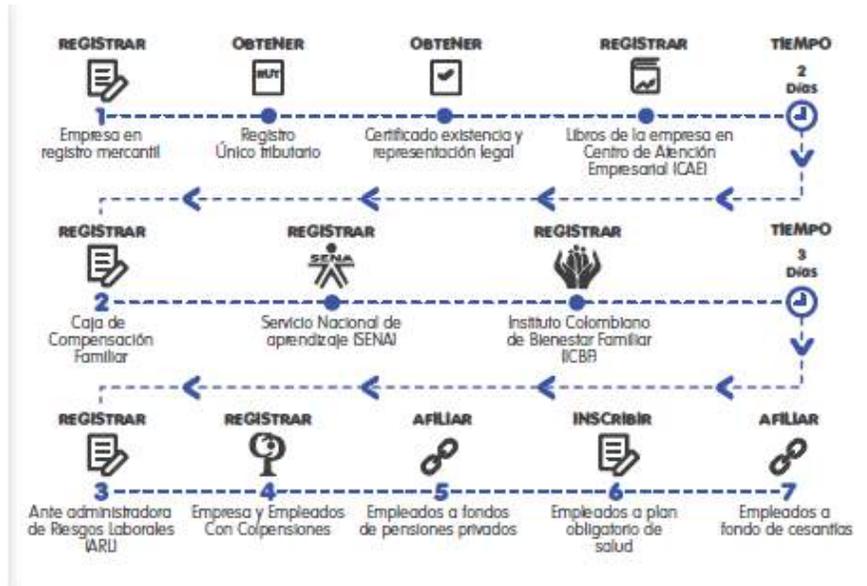
   

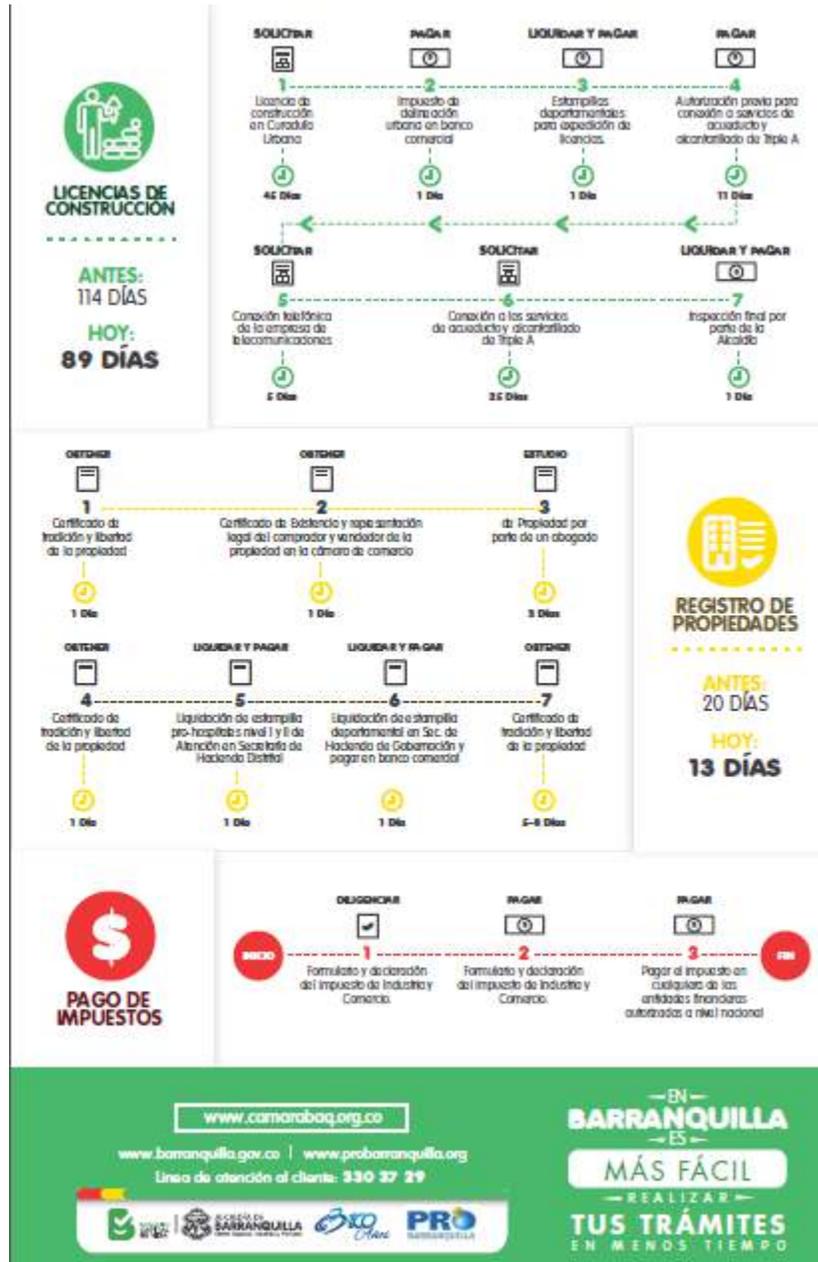
APERTURA DE EMPRESAS

.....

**ANTES:
20 DÍAS**

**HOY:
10 DÍAS**





2. Pauta en Medios



Plan de Medios - Doing Business		
Medio	Tipo	Fecha
Atlantico en Noticias	Radio	Todo Agosto
Caracol Radio	Radio	Todo Septiembre
RCN Radio	Radio	Todo Septiembre
CV Noticias	T.V.	Septiembre
Gente Norte	Prensa	2 de Septiembre
Consultorio Juridico	T.V.	Todo Septiembre
Noticiero Televista	T.V.	Ultima semana de Ago. Todo mes Sept.
La Libertad	Prensa	31 de Agosto
Trading	Pantallas (Tienda)	Ultima semana de Ago. Todo mes Sept.
Gente Caribe - Heraldo	Prensa	3 de Septiembre
Revista Area Caribe	Revista	Cierra 23 de Sept. Circula 1 de Oct.
Al Dia	Prensa	1 de Septiembre
ADN	Prensa	2 de Septiembre
Avianca	Revista	Cierra 10 de Sept. Circula 1 de Oct.
Q'Hubo	Prensa	31 de Ago
Mas Negocios	Revista	Cierre 20 Sept. Circula 29 de Sept.
Yipies	Revista	Todo Agosto y Septiembre
Zonacero	Digital	Todo Septiembre patrocinio sección videos
Las Noticias Telecaribe	TV	Todo Septiembre
Feliz Día	TV	Programar visita mediados de Septiembre
Blu Radio	Radio	Todo Septiembre
Transmetro	Exteriores	Joe Arroyo, Joaquín Barrios Polo, Catedral y Parque Cultural

3. Lanzamiento Campaña “Ahora en Barranquilla es más fácil realizar tus trámites en menos tiempo”

Con el fin de contribuir al posicionamiento de Barranquilla como un destino atractivo para hacer negocios, diferentes actores de ciudad como la Alcaldía distrital de Barranquilla, Cámara de Comercio de Barranquilla, Camacol, Lonja, Curadurías, y Notarias; con el apoyo y articulación de ProBarranquilla, desarrollan planes de trabajo para mejorar los trámites, eliminar barreras y así mejorar la competitividad y el clima de inversiones en la ciudad.

Las mejoras realizadas en Barranquilla en materia de simplificación de trámites están relacionadas con la optimización de diligencias para la apertura de empresas, obtención de licencias para construcción, pago de impuestos y registro de propiedades entre otros.

La Cámara de Comercio de Barranquilla, como entidad responsable de los procesos de inscripción, renovación y formalización de grandes, pequeñas y medianas empresas, desarrolla e implementa planes y proyectos encaminados a la simplificación de trámites administrativos con el fin de facilitar y promover los procesos de creación empresarial que a ella compete, de esta manera apoya de una forma tangible a los emprendedores.

“Son muchas las iniciativas que se adelantan desde la Cámara de Comercio, enfocadas únicamente a facilitarle al empresario, emprendedor o inversionista, la legalización de su operación en este territorio. Con mejoras en plataformas digitales que apuntan a disminuir la tramitología de nuestro principal cliente, desde el ente cameral potencializamos las redes estratégicas de negocios para activar el flujo de capital en el marco de un desarrollo sostenible” Afirma María José Vengoechea, presidenta de la CCB.

Ana María Badel, directora ejecutiva de ProBarranquilla, resalta el trabajo en conjunto de los dirigentes, líderes, gremios y entidades que velan por potencializar el clima para hacer negocios en el departamento. “Desde ProBarranquilla, actuamos como articuladores del sector público y privado en la creación de un comité con entidades líderes que trabajan para que la ciudad, año tras año, logre los niveles de clima de inversión que manejan grandes ciudades de América.”

La directora de ProBarranquilla agrega que “Debemos aprovechar los cambios positivos que vive la ciudad y generar un valor agregado al empresariado en cuanto a tramitologías, eso nos vuelve competitivos y por ende se genera desarrollo y crecimiento económico”.

Por su parte, la Alcaldía de Barranquilla, como principal gestor de la iniciativa, confía en que las mejoras implementadas generen una relación más eficiente y cercana entre las nuevas empresas, la administración pública y las entidades privadas que entren a formar parte del proceso de creación de empresas. “Gracias a los resultados obtenidos, el empresario reduce al máximo sus contactos con diferentes instancias, lo que genera ventajas por reducción de tiempos y costos; es por ello que hoy, luego de implementar las mejoras con nuestros aliados podemos afirmar que en Barranquilla es más fácil crear empresas, y de esta manera respaldamos la generación de empleos, mejoramos

la economía y potencializamos nuestro clima de inversión” afirma Madelaine Certain, Gerente de Proyectos Especiales de la Alcaldía de Barranquilla.



4. Redes Sociales

Desde las redes sociales de la Alcaldía de Barranquilla, ProBarranquilla y Cámara de Comercio de Barranquilla se difundió el material publicitario durante el mes de Agosto y Septiembre.

Programa de Cooperación Internacional del Distrito de Barranquilla

Se busca centralizar la gestión de cooperación internacional en la Gerencia de Proyectos Especiales para:

- Gestionar recursos internacionales (técnicos y económicos) que apalanquen programas del Plan de Desarrollo Distrital 2016-2019.
- Articular acciones entre organismos internacionales, dependencias distritales y otros actores de la ciudad.
- Ser apoyo en relacionamiento internacional a todas las dependencias de la Alcaldía.
- Mostrar a otros gobiernos y entidades internacionales experiencias exitosas e innovadoras de Barranquilla.

En marzo se estableció contacto con la Agencia Presidencial de Cooperación Internacional (APC) con el fin de:

- Asesorar en la organización del programa de cooperación distrital.
- Apoyo para gestión de proyectos, agendas internacionales y búsqueda de aliados.
- Establecer a la Gerencia de Proyectos Especiales como enlace para la difusión de convocatorias.
- Capacitación en cooperación internacional a través del BID

Entre marzo y junio hemos realizado las siguientes actividades relacionadas con cooperación internacional:

1. Firma de memorando de entendimiento y elaboración de un plan de trabajo a tres (3) años con CUSO International para la implementación del proyecto SCOPE, un modelo innovador para la inclusión socioeconómica de personas en situación de vulnerabilidad, que busca que 4.000 hombres y mujeres se inscriban en programas de formación laboral y que 3.000 hombres y mujeres obtengan un puesto de trabajo en el sector privado.

2. Intercambio de experiencias con la Alcaldía de Cartagena con el fin de conocer el exitoso modelo de cooperación internacional de la Alcaldía de Cartagena.



Difusión de cursos para funcionarios públicos:

- Trabajo articulado con la Gerencia de Gestión Humana
- Informar sobre los cursos que ofrece APC Colombia.
- Asesorar a los funcionarios en sus postulaciones. Acompañar los procesos de capacitación y recolectar evidencias.
- De 16 convocatorias difundidas, se han postulado 28 funcionarios públicos y 9 han sido escogidos y han participado de dichos cursos en distintos países.
- Las siguientes fotos muestran a funcionarios públicos en sus respectivas delegaciones en China y Corea del Sur:



Reactivación Mesa de Cooperación Internacional del Atlántico

- Mapeo de la cooperación en el Distrito (fundaciones, ONGs, etc.).
- Participación en convocatorias mixtas, priorizando los ejes del Plan de Desarrollo 2016 – 2019.
- Relacionamiento con cooperantes.
- Evaluación de proyectos y avales

Visita Isla Grenada: Representantes del gobierno de Granada, Cancillería y APC Colombia conociendo proyectos de superación de la pobreza en Barranquilla.

