

2019/2020 | VOL 4 | ATLÁNTICO - BARRANQUILLA

# DESTINO

INVERSIÓN - NEGOCIOS - TURISMO



UN TERRITORIO QUE MIRA  
HACIA EL FUTURO

# OBJETIVO

Promocionar a Barranquilla y el departamento del Atlántico como un territorio con oportunidades para el desarrollo empresarial, la inversión y escenario idóneo para la realización de eventos; destacando su infraestructura, tejido empresarial, oferta cultural, desarrollo económico y urbano.



## OBJETIVOS

### ESPECÍFICOS

- 1** Impulsar la imagen positiva de la ciudad y el departamento en el mercado nacional (Bogotá, Medellín, Cali y Cartagena) y en los países con mercado estratégico.
- 2** Dar visibilidad a las ventajas competitivas de la región para la atracción de posibles leads
- 3** Crear una narrativa de ciudad basada en el proceso de transformación del territorio y la visión a futura del mismo
- 4** Ser plataforma y dar visibilidad a los proyectos, emprendimientos y empresas que se encuentran ubicados en el territorio como parte de la oferta del mismo.



ALCALDÍA DE  
**BARRANQUILLA**



# **BARRANQUILLA Y EL ATLÁNTICO EN EL 2040**

*TODAS LAS CARAS DE UN TERRITORIO  
EN TRANSFORMACIÓN*



## EDITORIAL

Directora ejecutiva de ProBarranquilla

# SUBTEMAS

REVISTA DESTINO 2019/2020  
TEMÁTICAS EN CONSTRUCCIÓN\*

¿CÓMO LE FUE AL  
ATLÁNTICO Y A LA  
PUERTA DE ORO EN EL  
2019 Y QUE SE ESPERA  
PARA EL 2020?

02 ¿CÓMO NOS VENDEMOS  
ANTE EL MUNDO COMO  
DESTINO DE EVENTOS?

COMPROMISO CON EL  
CUMPLIMIENTO DE LOS  
ODS Y RETOS QUE  
AFRONTAR.

04 EL BID TENDRÁ SU SEDE  
EN BARRANQUILLA

BARRANQUILLA  
PENSADA DE CARA AL  
2040

06 ¿POR QUÉ LE  
APOSTAMOS A LA  
INDUSTRIA DE LAS  
REUNIONES.

BARRANQUILLA CIUDAD  
INCLUYENTE.

08 UNIDAD DE SERVICIOS: UN  
SERVICIO ÚNICO EN  
COLOMBIA PARA  
ORGANIZADORES DE  
EVENTOS A NIVEL  
NACIONAL.

Ejemplos casos de éxito.





# TURISMO DE REUNIONES

*"UN DESTINO QUE SE CATAPULTA COMO  
ESCENARIO DE GRANDES EVENTOS EN EL CARIBE*





**VERSIÓN  
2019**

## Características

- 01** 95 páginas
- 02** Tiraje y circulación de 40 mil ejemplares
- 03** Versión en español con traducción en inglés simultánea
- 04** Circula con El Tiempo y El Heraldo
- 05** Ciudades: Barranquilla, Bogotá, Cali, Cartagena y Medellín.
- 06** Entrega en Asamblea de miembros de ProBarranquilla
- 07** Entrega en ExpoProBarranquilla (2.000 asistentes)
- 08** Entrega en rueda de negocios, ProBarranquilla Te Conecta, y rueda de sinergia de turismo de eventos.



# BENEFICIOS DE ESTAR EN LA REVISTA DESTINO



01

## PRESENCIA POR PAUTA DURANTE TODO UN AÑO

por valor de una sólo vez al  
año.

02

## PRESENCIA DE MARCA

en eventos nacionales e  
internacionales donde circule  
la revista.

03

## PRESENCIA DE MARCA

en hoteles donde se distribuya la  
revista

04

## PRESENCIA DE MARCA

en versión digital en la página  
web de ProBarranquilla y difusión  
entre aliados por mailing masivo.

## ALIADOS



ALCALDÍA DE  
BARRANQUILLA



PROCOLOMBIA  
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

## GREMIOS



01

UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA  
 Centro de **SI** Colombia

**UNA UNIVERSIDAD DE CLASE GLOBAL EN BARRANQUILLA**

- Única Universidad en Colombia que tiene en Medellín, España.
- 3 sedes nacionales: Bogotá, Santa Marta, Barranquilla.
- La Universidad que desarrolla el único modelo Colombiano basado al espacio.
- La Universidad más joven de Colombia en recibir la acreditación Institucional de Alta Calidad.
- Según Superior Research Group, La Sergio es una de las 4 universidades más innovadoras y con mayor desarrollo tecnológico de Colombia.

Conoce nuestro nuevo campus en Barranquilla  
 Km. 4 Vía Puerto Colombia

02



**PREGRADOS**

- Derecho**
- Comunicación Social y Periodismo**
- Marketing y Negocios Internacionales**
- Administración de Empresas**
- Filosofía y Humanidades**

**POSTGRADOS**

- MAESTRÍAS**
- Maestría en Administración de Negocios - MBA
- Maestría en Dirección y Gestión Tributaria
- Maestría en Educación
- ESPECIALIZACIONES**
- Especialización en Dirección y Gestión de Proyectos
- Especialización en Derecho Constitucional
- Especialización en Derechos Humanos y DH
- Especialización en Derecho Penal
- Especialización en Gerencia Logística

**INSCRIPCIONES ABIERTAS**

www.usergioarboleda.edu.co



**01 DOBLE PÁGINA DE APERTURA (INCLUYE TAPA 2)**

Valor unitario + IVA  
 \$12.800.000

**02 TAPA 2**

Valor unitario + IVA  
 \$10.700.000



03

**03 CONTENIDO MARKETING**

Valor unitario + IVA  
 \$8.800.000

**En 2018 el Puerto de Barranquilla movió más de 5,2 millones de toneladas, cifra récord en la historia de la compañía. Detrás está la confirmación de un modelo que le cambió la cara al Caribe colombiano.**

**El presidente de la Sociedad Portuaria de Barranquilla es la cabeza responsable de una organización que sabe escuchar la experiencia, el conocimiento del mercado, la tecnología y el momento favorable que vive el departamento y la ciudad para hacer del Puerto un competidor exitoso en el sector y priorizar su negocio en el acompañamiento de los clientes. Hoy son un estandarte de Barranquilla y un modelo de gestión que genera y promueve una economía comercial robusta y con gran proyección.**

**¿Cómo ha sido el proceso de crecimiento y desarrollo del Puerto de Barranquilla en los últimos años?**

«Cuando en 2013 el Gobierno Nacional permitió los puertos, se presentó un reto importante en esta operación. Tan solo Barranquilla tiene 23 concesiones otorgadas, 9 operativas y 14 en sus públicas. Cuando llegué me vino alivio, encontré una empresa que había podido hacer frente a la competencia. Hoy el Puerto de Barranquilla es el más grande en la región, maneja más de 40% del mercado y sus concesiones principalmente en cinco tipos de carga: contenedores, granel, general, aceite (carbón, molibdeno) y volantes y congelados.

**¿Cómo se llega a este porcentaje?**

«Lo primero fue escuchar a los clientes y recibir sus comentarios. Luego me concentré en estabilizar la empresa y mejorar nuestra prestación de servicios, es decir, que los clientes fueran atendidos de forma correcta, rápida y eficiente. Una vez lo logramos, entendimos que debíamos buscar un diferenciador.

**En 2018, el Puerto de Barranquilla movió más de 5,2 millones de toneladas, a record high en la compañía's history. Behind this data, it is clear that there is a business model that changed the face of the Colombian Caribbean region.**

**Beto Pachó, CEO of the Sociedad Portuaria de Barranquilla, is the primary responsibility of a company that was able to leverage its experience, market knowledge, technology and the right timing of the department and the city to make of their Port a successful competitor and prioritize its business, focusing on value-adding customers. Today, the Port is a milestone in Barranquilla and has a management model that generates and fosters a robust trade economy with great projection.**

**As a freight port, we are part of the transformation that the department and the city have undergone...**

«The first operation is to understand that we seek the support of the different entities and the private sector. My desire is that Barranquilla feel that the Port belongs to them. Agencies such as ProBarranquilla are vital, they act as a combination agency, promote the arrival of businesses and new investment capital, and then, we join forces and seek and generate opportunities so that businesses thrive. I would go so far as saying that the Port of Barranquilla is the only port in the country that will never disappear, mainly because, in numbers, it has many companies whose main activity is exporting products.

**Tell us about the growth process and development of Puerto de Barranquilla in recent years?**

«When, in 2013, the National Government permitted all ports, there was a significant lesson in this field. Barranquilla alone was granted 23 concessions, 9 in operation and 14

**legamos viene de la zona cargo y descarga. El 85% restante lo obtenemos por el servicio de almacenamiento, traslado de contenedores, llenado y distribución, entre otros.**

**¿Este tipo de servicios ya los ofrecían otros puertos de carga?**

«Algunos lo hacen, pero ninguno mejor que nosotros. Nuestra ventaja comercial es el conocimiento del negocio del cliente. Muchas otras ven los contenedores, a nosotros nos interesa saber qué hay dentro de ellos. Así, entendimos el tipo de servicio que pedían. Si hay ofertas, no preocupo por conseguir que nos a hacer con ellas, si las necesitan todas de una vez o si mejor las guardamos y las sacamos poco a poco. Tan solo en los últimos tres años hemos movido \$1.800 millones en tecnología. Hemos hecho alianzas con agencias de carga y con la aduana, entre otros. Hoy tenemos un especial de ofrecer un paquete completo y así podemos llevar la carga hasta la puerta del cliente o cualquier lugar del país.

**Como puerto de carga, ustedes hacen parte de la transformación que ha vivido el departamento y la ciudad...**

«Para nuestra operación es fundamental que nos apoyen tanto las diferentes entidades y la empresa privada. Mi deseo es que el barranquillero sienta el puerto como propio. Instituciones como ProBarranquilla son vitales, pues ellas como organismo articulador, promueven la llegada de empresas y capitales, luego entre todos buscamos y generamos las oportunidades para que se hagan los negocios. Me atrevo a decir que el Puerto de Barranquilla es el único del país que nunca va a desaparecer, por la sencilla razón de que cuenta con una

**and we focus mainly on this type of freight: containers, bulk, general, take and refrigerated and frozen products.**

**How do you achieve this percentage?**

«First and foremost, we listen to our customers and receive their comments. Then, I focused on stabilizing the company and improving services rendered. Meaning, that much needed to be serviced appropriately, timely and efficiently. Once that was achieved, we understood that we needed to find a differentiator, so we decided that in addition, we would render complementary services. Today, only 15% of our income comes from loading and unloading freight. The remaining 85% we obtain from storage, emptying containers, filling and distribution, among others.

**It is important for the Port that we leverage on the location of Barranquilla, the type of companies that have selected this destination as well, the first trade sector and human talent in the region are key to ensure our growth. Were these services offered by other freight ports?**

«Some do, but no one does it better than us. Our commercial focus is the knowledge we have of our customers' business. While others see containers, we want to know what is behind them. That's how we focus the services we render. If there are offers, I am concerned about knowing what they are going to do with them, if they need them all at once or if we store them, and they take them out one by one. In the past three years alone, we have invested COP\$11 billion in technology. We have entered into alliances with freight and customs agents, among others. Today we have

**"Somos la única bodega certificada en el país para exportación de aguacates limos y estamos llevando naranjas a Estados Unidos, algo difícil de imaginar años atrás."**



04

**04 TAPA 3**

Valor unitario + IVA  
 \$9.300.000



05

**05 TAPA 4 (CIERRE DE REVISTA)**

Valor unitario + IVA  
 \$9.300.000

**06 PÁGINA COMPLETA**

Valor unitario + IVA  
\$6.700.000

**07 MEDIA PÁGINA**

Valor unitario + IVA  
\$4.100.000

▶ **AGÉNDARTE**

**06**

**BIC**

**BARRANQUILLA  
INVESTMENT  
CONFERENCE**

**2019**

**DICIEMBRE 5-6**

**BARRANQUILLA - COLOMBIA**

**HERRAMIENTAS  
PRÁCTICAS PARA  
POTENCIALIZAR LA  
ESTRATEGIA DE  
PROMOCIÓN DE  
INVERSIONES**

**PRO**  
**BARRANQUILLA**  
[www.probarranquilla.org](http://www.probarranquilla.org)



**ATLÁNTICO  
LÍDER**

**ALCALDÍA DE  
BARRANQUILLA**

**BARRANQUILLA  
CAPITAL  
DE VIDA**

# Más información

**DIRECTORA DE  
COMUNICACIONES Y  
ASUNTOS PÚBLICOS**

María Margarita Acosta

PBX: +57 (5) 3561435 - 3685577 EXT. 26

[maria.acosta@probarranquilla.org](mailto:maria.acosta@probarranquilla.org)

**ASISTENTE DE  
COMUNICACIONES**

Laura Farelo

PBX: +57 (5) 3561435 - 3685577 EXT. 26

[comunicaciones1@probarranquilla.org](mailto:comunicaciones1@probarranquilla.org)

**EJECUTIVA  
COMERCIAL**

Maria José Olivera

PBX: +57 (5) 3561435 - 3685577 EXT. 26

[maria.olivera@probarranquilla.org](mailto:maria.olivera@probarranquilla.org)