

AGOSTO
2025

ESTUDIO ADN EMPRESARIAL: INDUSTRIA DE EVENTOS BARRANQUILLA - ATLÁNTICO



Créditos

Título del documento:

**Estudio ADN Empresarial: Industria de Eventos Barranquilla
- Atlántico**

Director / Editor responsable:

David Montero Jalil

Equipo editorial:

**Juan Manuel Alvarado
María Ruiz - Marema Designs**

Editorial / Entidad editora:

Cámara de Comercio de Barranquilla

Contacto:

dmontero@camarabaq.org.co

Lugar y fecha de publicación:

Barranquilla, Colombia — 2025

Número de edición:

1

8

Turismo de eventos: un motor de transformación para Barranquilla

14

El sector en datos: Barranquilla se proyecta en el mapa de los grandes eventos

24

El ADN de los eventos en Barranquilla

30

Los escenarios para eventos

34

Voces del sector: fortalezas, oportunidades y retos

38

Hoja de ruta estratégica para un destino de eventos competitivo

44

Cómo aprovechar la ola del turismo de eventos: oportunidades para los empresarios locales

48

Barranquilla hacia el liderazgo en turismo de eventos





Barranquilleros y miembros del Clúster de Eventos y Negocios:

Desde la Cámara de Comercio de Barranquilla queremos expresar nuestro firme respaldo a esta importante iniciativa para consolidar el turismo de eventos en Barranquilla y el Atlántico. Como Presidente de la Cámara, me enorgullece ver cómo el trabajo articulado entre empresarios y autoridades ha rendido frutos visibles. Barranquilla pasó de ser prácticamente invisible en el circuito de eventos hace 10 años a convertirse en un destino emergente y galardonado en Sudamérica. Los reconocimientos internacionales –como el tricampeonato en los *World Travel Awards* como “Destino Líder de Festivales y Eventos de Sudamérica” (2022, 2023, 2024)–, así como el avance en el ranking ICCA a nivel latinoamericano, son prueba del talento y la capacidad de nuestra gente.

Esta presente publicación ofrece una mirada integral del sector, con datos y análisis que respaldan nuestra estrategia a futuro. Más allá de las cifras, hay un mensaje fundamental: el turismo de eventos es una apuesta de ciudad, una visión compartida que requiere el compromiso continuo de todos. La Cámara de Comercio renueva su

compromiso como facilitadora y aliada permanente. Continuaremos apoyando la formación de proveedores locales, la promoción internacional de Barranquilla y la creación de espacios de coordinación público-privada para atraer más eventos de alto impacto.

Invito a cada empresario del clúster a apropiarse de esta hoja de ruta. Juntos haremos de Barranquilla la capital de eventos del Gran Caribe, modelo de desarrollo inclusivo y referente de cómo los eventos pueden transformar positivamente una ciudad. Sigamos construyendo, con orgullo y determinación, el futuro próspero que Barranquilla merece.

**Atentamente,
Manuel Fernández
Ariza**

*Presidente Ejecutivo -
Cámara de Comercio
de Barranquilla*



Estimados empresarios del Clúster de Turismo de Eventos y Negocios de Barranquilla

Es un honor dirigirme a ustedes para presentar esta edición especial dedicada al sector de eventos, un ámbito que se ha convertido en pieza clave del desarrollo económico y social de nuestra ciudad. En estos últimos años, Barranquilla ha vivido una transformación sin precedentes gracias al turismo de eventos. Hemos visto cómo congresos, ferias, festivales y encuentros de negocios han dinamizado nuestra economía local y posicionado a Barranquilla en el mapa internacional. Como Gerente del Clúster, he sido testigo de la entrega y pasión con que cada uno de ustedes –empresarios grandes y pequeños, proveedores, organizadores– ha contribuido a este auge.

Este documento recoge la visión estratégica y los logros de nuestro clúster. Aquí encontrarán un diagnóstico de nuestras fortalezas y desafíos, así como la hoja de ruta que hemos trazado junto con ustedes para consolidar a Barranquilla como destino líder de eventos en Latinoamérica. Los invito a leerla detenidamente. En sus páginas celebramos lo alcanzado hasta hoy y delineamos las oportunidades que se abren para todos ustedes. Nuestro

mensaje central es claro: unidos, sector público y privado, podemos convertir los eventos en un motor sostenible de progreso para Barranquilla.

Agradecemos el compromiso de cada miembro del clúster. Sigamos trabajando juntos, con visión de largo plazo e innovación, para que cada congreso captado, cada feria realizada y cada festival exitoso sigan moviendo la ciudad y trayendo beneficios a nuestra gente.

Atentamente,

David Montero Jalil

Gerente del Clúster de Turismo de Eventos y Negocios



TURISMO DE EVENTOS:

**UN MOTOR DE
TRANSFORMACIÓN
PARA BARRANQUILLA**

El turismo de eventos, conocido globalmente como el sector MICE (*Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions*), abarca congresos, convenciones, ferias, festivales, eventos deportivos, culturales y corporativos. Todos comparten una característica: congregan personas con un propósito específico y generan actividad económica en su entorno.

En Barranquilla, esta industria ha emergido como un motor de transformación de la ciudad. Lejos de ser solo entretenimiento, los eventos se han convertido en una estrategia de desarrollo económico y de proyección internacional. Cada congreso o feria atrae visitantes que consumen en hoteles, restaurantes, transporte y comercios locales, inyectando ingresos frescos a la economía. A la vez, posicionan la imagen de Barranquilla ante el mundo, mostrando una ciudad dinámica, innovadora y abierta a los negocios.

Hablar de turismo de eventos es hablar de oportunidades transversales. Un evento exitoso activa una cadena de valor que involucra a grandes recintos y hoteles, pero también a pequeñas y medianas empresas: proveedores de logística, catering, audiovisuales, transporte, decoración, servicios creativos, entre otros. Esto significa empleo para nuestra gente y crecimiento para emprendimientos locales. Además, el efecto de un evento va más allá de sus días de duración: muchos participantes extienden su estadía o regresan luego de conocer la ciudad en un congreso, beneficiando también al turismo vacacional y al comercio en general.

En resumen, el turismo de eventos multiplica impactos positivos: diversifica la economía, eleva el perfil internacional de Barranquilla y fortalece el tejido empresarial local.

En este contexto, la Cámara de Comercio de Barranquilla y aliados estratégicos han declarado al turismo de eventos como **sector prioritario** de la ciudad. La visión es clara: consolidar a Barranquilla como un destino competitivo de eventos en América Latina, capaz de atraer grandes encuentros internacionales al tiempo que integra a su comunidad empresarial en los beneficios.

Para lograrlo, es fundamental entender de dónde venimos, qué hemos logrado y hacia dónde vamos. Estos temas se abordan en las siguientes secciones.

EVOLUCIÓN Y LOGROS RECIENTES DEL SECTOR DE EVENTOS EN BARRANQUILLA

Hace poco más de una década, Barranquilla apenas figuraba en el panorama del turismo de reuniones y eventos. La mayoría de la actividad consistía en actos locales de pequeña escala, con poco impacto más allá de la región.

Sin embargo, en los últimos diez años la ciudad ha experimentado un avance notable. Un hito clave fue la construcción

del Centro de Eventos y Exposiciones del Caribe **Puerta de Oro**, inaugurado en 2016. Este recinto ferial de talla internacional marcó un antes y un después: por primera vez Barranquilla contó con infraestructura adecuada para ferias empresariales, congresos y conciertos de gran formato.





Puerta de Oro, resultado de la articulación público-privada liderada por la Cámara de Comercio junto con la Alcaldía de Barranquilla y la Gobernación del Atlántico, abrió la puerta –literal y figuradamente– a competir por eventos nacionales e internacionales que antes no consideraban a la ciudad. Paralelamente, llegaron nuevos hoteles con centros de convenciones modernos, y se renovaron escenarios deportivos para los Juegos Centroamericanos de 2018, ampliando la oferta de *venues* disponibles. La mejora en infraestructura, acompañada de un trabajo coordinado entre autoridades y sector privado, sentó las bases para el despegue del sector eventos en Barranquilla.

Los resultados de esta transformación se reflejan en reconocimientos y métricas concretas. Barranquilla irrumpió en el mapa de destinos MICE logrando crecimientos récord en rankings internacionales. Según la *International Congress and Convention Association (ICCA)*, la ciudad duplicó el número de eventos internacionales captados, pasando de 5 en 2023 a 11 en 2024, y escaló al 4^{to} lugar en Colombia (solo por detrás de Bogotá, Medellín y Cartagena).



Ranking ICCA – Ciudades Colombianas



CIUDAD	Puesto en Latinoamérica (ICCA 2024)	Eventos reportados (2024)
 Bogotá	9	43
 Cartagena	16	27
 Medellín	26	16
 Barranquilla	39	11



A nivel latinoamericano, Barranquilla se posicionó en 2024 como la ciudad de crecimiento más acelerado en la industria de reuniones. En el ranking global de ICCA saltó al puesto 219 del mundo, cuando pocos años atrás ni siquiera aparecía listada. Este progreso se ha visto potenciado por eventos insignia que sirvieron de vitrina y demostraron capacidad operativa. Por ejemplo, el Foro Mundial de Desarrollo de la OCDE 2025 reafirmó la confianza en Barranquilla para encuentros de primer nivel.

Asimismo, la ciudad ha sido galar-donada en repetidas ocasiones por la industria turística. En los *World Travel Awards* –considerados los “Óscar” del turismo– Barranquilla obtuvo el premio a **Destino Líder de Festivales y Eventos de Sudamérica** durante tres años seguidos (2022, 2023, 2024), superando a capitales tradicionales. Incluso estuvo nominada en 2024 como **Destino Líder de Reuniones y Conferencias de Sudamérica**, compartiéndolo terna con ciudades como Bogotá, Lima y São Paulo. La sola nominación confirma el prestigio creciente de Barranquilla como sede de congresos y convenciones. En síntesis, en pocos años pasamos de ser un actor desconocido a un protagonista emergente y premiado en la escena regional de eventos.

Este camino de éxito, sin embargo, no está exento de retos para mantener el impulso. Otras señales apuntan a áreas de mejora. Los expertos enfatizan que, para sostener y acelerar el crecimiento, la ciudad deberá fortalecer la promoción

del destino y consolidar la colaboración entre todos los actores involucrados. Los logros hasta hoy son evidentes y motivo de orgullo, pero el verdadero desafío será convertir a Barranquilla de ciudad emergente en destino MICE consolidado y líder en Latinoamérica durante la próxima década.

EL SECTOR EN DATOS

**Barranquilla se
proyecta en el mapa de
los grandes eventos**

Barranquilla, tradicionalmente reconocida por su Carnaval y dinamismo cultural, avanza para consolidarse como un destino destacado en la industria de eventos y reuniones. Esta industria, a nivel global y nacional, ha retomado fuerza tras los años de pandemia, y la capital del Atlántico no se queda atrás en esa tendencia. El sector de eventos se ha convertido en un motor estratégico que no solo atrae visitantes, sino que impulsa la economía local, genera empleo y proyecta a la ciudad en escenarios nacionales e internacionales.



**Empresas con
RNT: 2.088**



**Habitaciones
habilitadas: 15.020**

15

**Registro
Nacional de
Turismo (RNT)
en datos**



**Camas
habilitadas:
27.600**



ALCALDÍA DE BARRANQUILLA

Gobernación del Atlántico

SANCHEZ
24

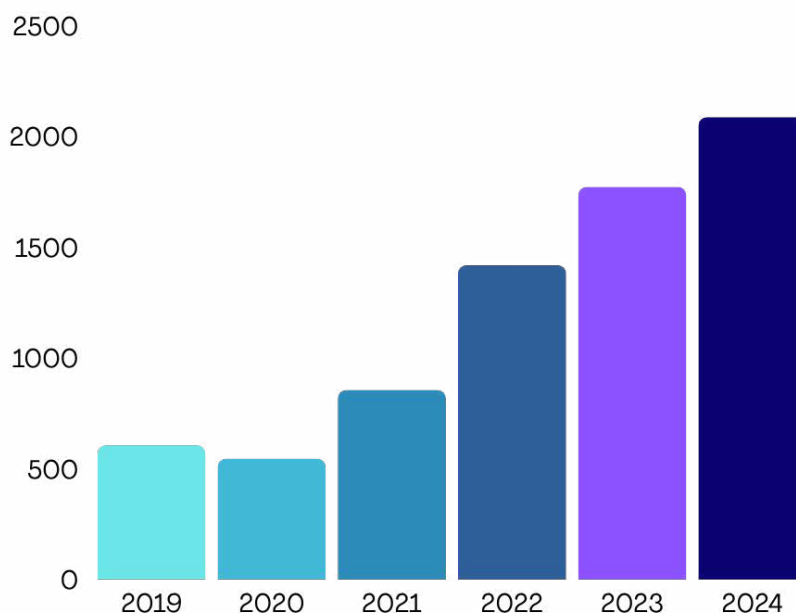
BRAZIL

Boom turístico impulsa la economía local

Un indicador revelador del crecimiento de Barranquilla como destino es el auge de los prestadores de servicios turísticos registrados (RNT) en el departamento del Atlántico. En los últimos cinco años, la cantidad de empresas y establecimientos turísticos se ha más que triplicado, pasando de 607 registros en 2019 a 2.088 en 2024. Incluso tras la contracción causada por la pandemia en 2020 (cuando el número de registros cayó momentáneamente a 547), la recuperación fue rápida y vigorosa: en 2021 se registraron 858 prestadores, y el crecimiento se mantuvo hasta superar los dos mil registros actuales. Esta expansión, superior al 200%, refleja la confianza en el potencial turístico y de eventos de la región.

Una porción significativa de estos prestadores corresponde a empresas de origen local: más del 40% de los registros pertenecen a compañías barranquilleras o atlanticenses. Esto significa que buena parte del crecimiento ha sido impulsado por el emprendimiento local, con nuevos negocios que van desde operadores turísticos hasta organizadores de eventos nacidos en la región. El restante porcentaje lo constituyen empresas con casa matriz en otras ciudades o cadenas nacionales e internacionales que han visto en Barranquilla un mercado en expansión. En conjunto, este boom turístico está dinamizando la economía local mediante la creación de empleos y la contratación de proveedores en múltiples sectores asociados.

Número de empresas con RNT



Fuente: Registro Nacional de Turismo

Atlántico gana atractivo en el panorama nacional

Aunque el Atlántico no figuraba históricamente entre los destinos turísticos tradicionales de Colombia, en años recientes se ha consolidado como un polo atractivo para visitantes. El departamento compete ahora con regiones de alto perfil turístico gracias a la diversificación de su oferta cultural, deportiva y de negocios. La celebración de eventos de gran escala ha sido un factor clave: Barranquilla ha demostrado capacidad logística y organizativa para albergar congresos, ferias, festivales y competencias deportivas, lo que incrementa su visibilidad y prestigio.

En comparación con otras regiones, el Atlántico exhibe un crecimiento notable en sus indicadores turísticos entre 2019 y 2024. Este desempeño sobresaliente ocurre en paralelo a los esfuerzos de promoción del destino y a mejoras en infraestructura urbana. Cada nuevo visitante atraído por eventos –ya sea un asistente a un congreso internacional o un atleta en una competencia deportiva– descubre en Barranquilla una ciudad abierta al mundo. De esta manera, la estrategia de apostar por el turismo de eventos y negocios está elevando el perfil de Barranquilla en el contexto nacional, diversificando la economía más allá de las actividades tradicionales.



Comparativo Nacional

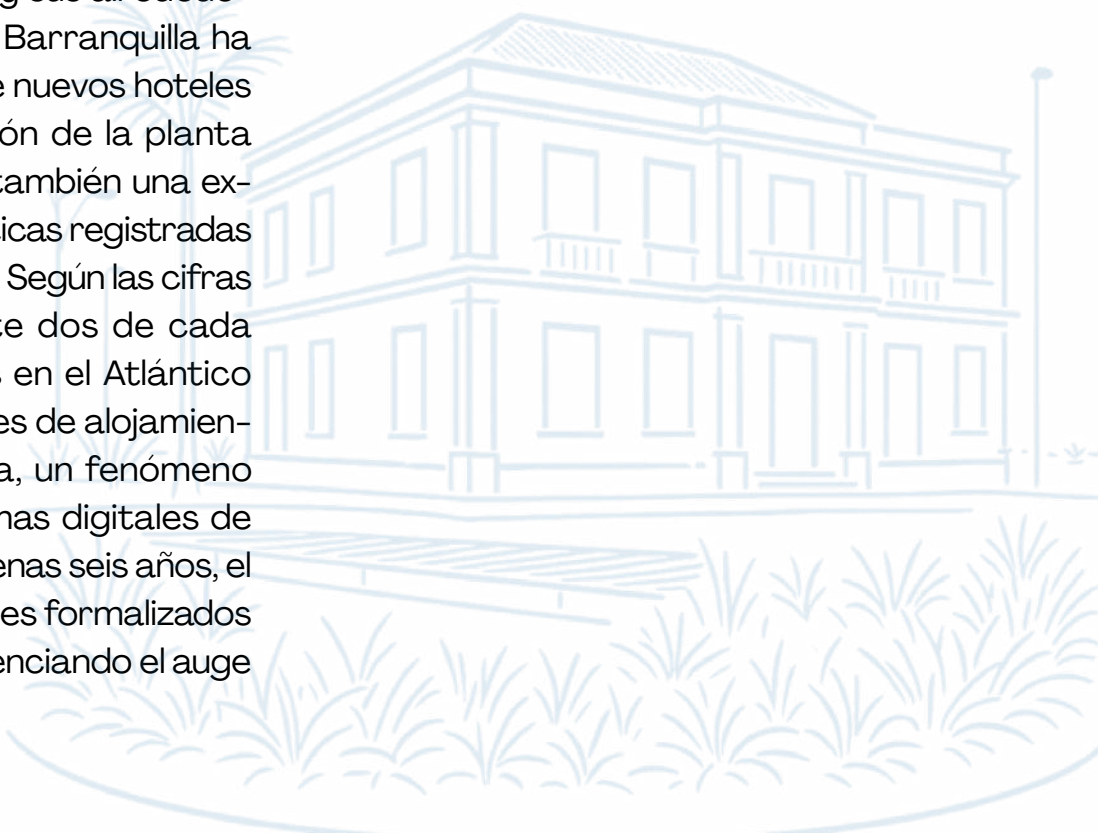
(2019-2024)

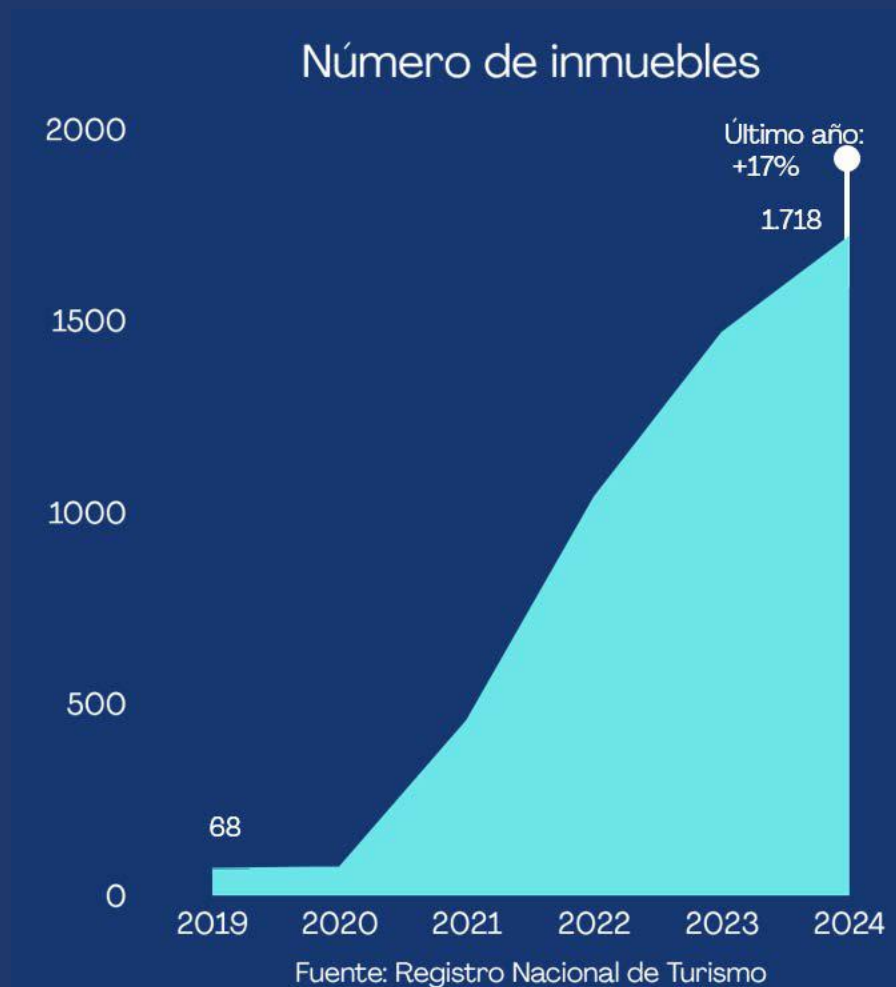
Departamento	RNT's activos 2024	Var % anual (2024 vs 2023)	Var % sexenal (2024 vs 2019)
Valle del Cauca	8 mil	33%	300%
Bolívar	11 mil	22%	120%
Bogotá	14 mil	17%	180%
Atlántico	2,7 mil	17%	248%
Colombia	114 mil	13%	165%
Antioquia	23 mil	10%	283%

De hoteles a viviendas turísticas: auge del alojamiento

El crecimiento turístico viene acompañado de una expansión en la capacidad de alojamiento de la ciudad y sus alrededores. En los últimos años, Barranquilla ha visto no solo la llegada de nuevos hoteles de cadena y la ampliación de la planta hotelera existente, sino también una explosión de viviendas turísticas registradas para arriendo vacacional. Según las cifras disponibles, actualmente dos de cada tres registros turísticos en el Atlántico corresponden a inmuebles de alojamiento tipo vivienda turística, un fenómeno catalizado por plataformas digitales de alquiler vacacional. En apenas seis años, el número de estos inmuebles formalizados se multiplicó por 25, evidenciando el auge

de esta modalidad de alojamiento alternativo. Familias y pequeños inversionistas locales han encontrado en el alquiler turístico una oportunidad de negocio, incrementando la oferta de apartaestudios, casas de playa y apartamentos disponibles para visitantes.

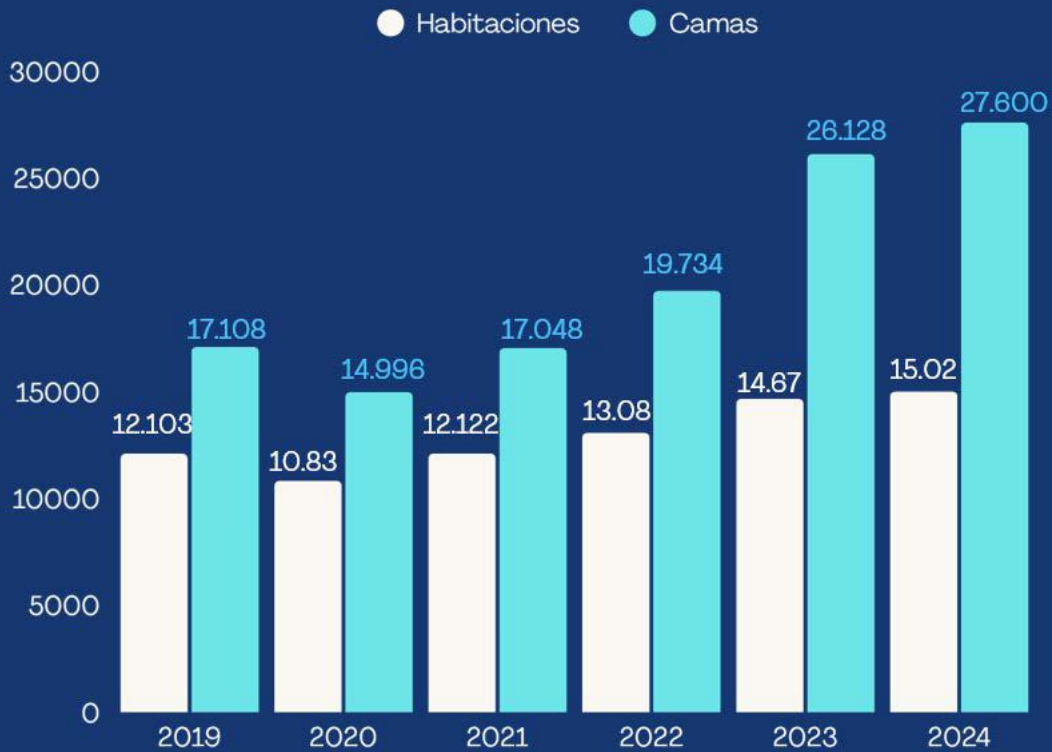




La infraestructura hotelera tradicional también crece: solo en el último año se añadieron alrededor de 350 nuevas camas en hoteles de la ciudad, aumentando la capacidad para hospedar a turistas y participantes de eventos. Este equilibrio entre grandes hoteles, alojamientos *boutique* y viviendas particulares brinda a Barranquilla una oferta variada para todos los perfiles de visitantes. Desde el

ejecutivo que asiste a una conferencia internacional hasta la familia que llega para un festival cultural, hoy existen más opciones de hospedaje que nunca. La combinación de inversiones en nuevos hoteles con la formalización de hospedajes alternativos ha robustecido la cadena de valor turística, preparándola para eventos de mayor envergadura.

Capacidad instalada: Número de camas y habitaciones



Fuente: Registro Nacional de Turismo

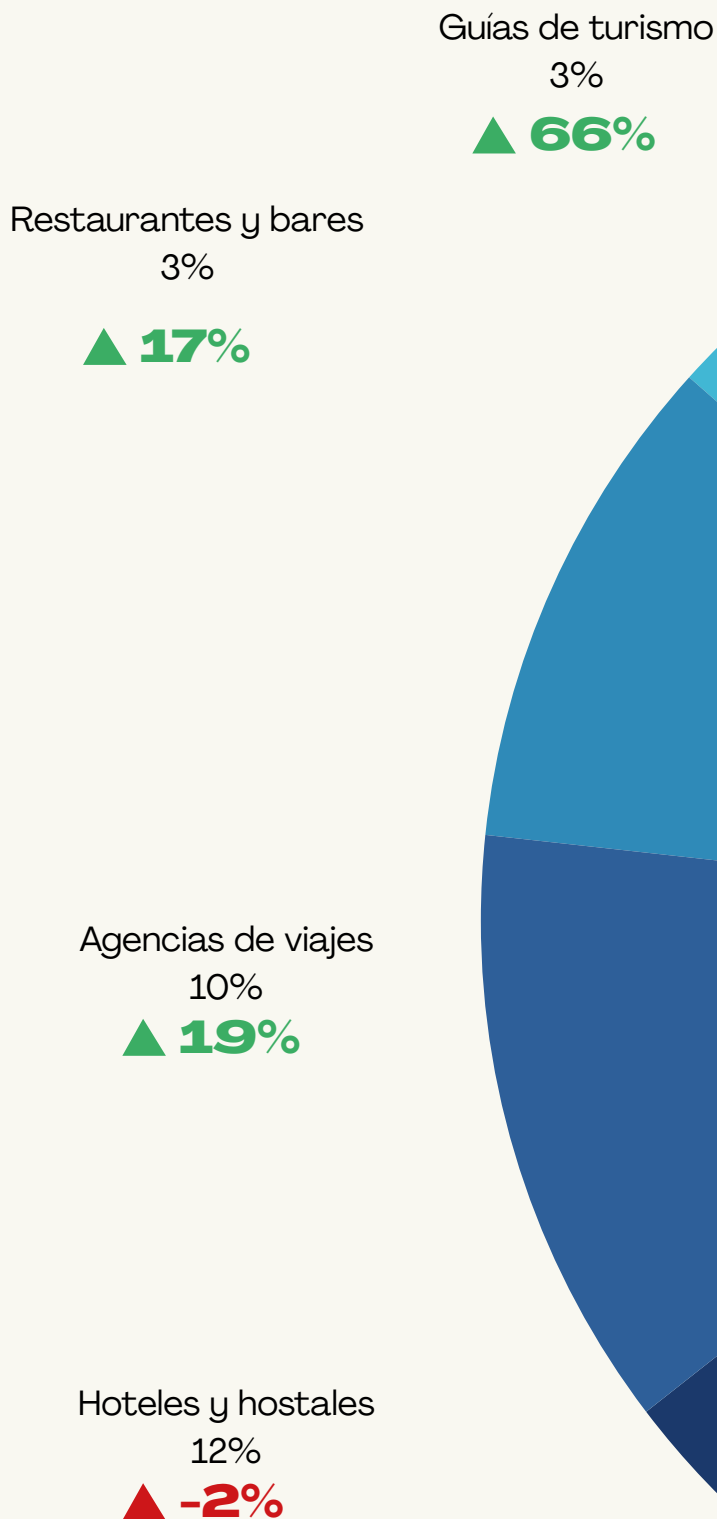
Diversificación de servicios turísticos y de eventos

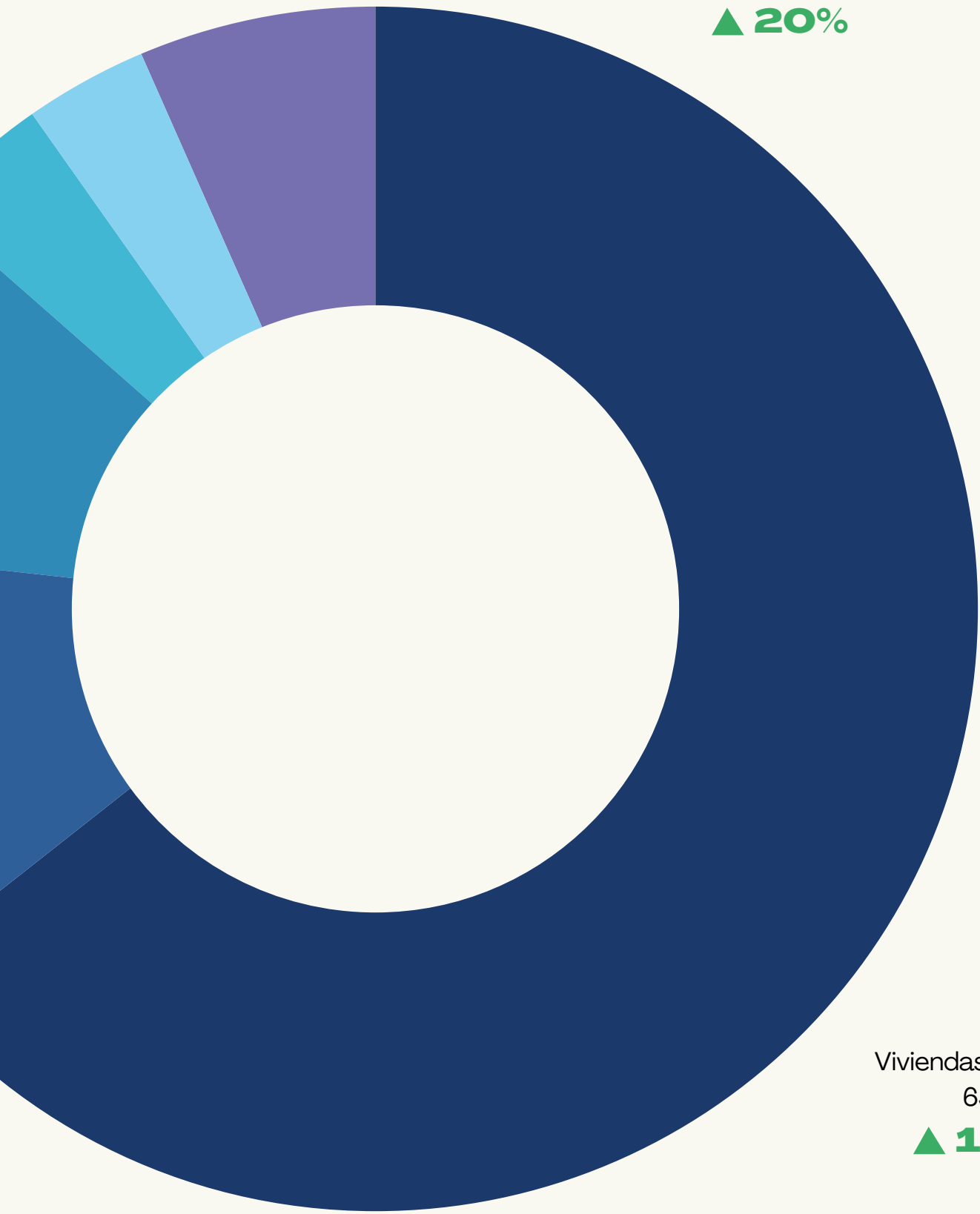
El ecosistema turístico de Barranquilla se caracteriza por una **amplia diversificación de servicios**, que sienta las bases para un clúster de eventos sólido. Los registros RNT del Atlántico se distribuyen en múltiples categorías, reflejando

la variedad de actores involucrados en la atención al visitante y la producción de eventos. Entre los prestadores registrados figuran **agencias de viaje**, que suman decenas en la ciudad; **operadores y mayoristas de turismo**; **guías de turismo** (71 registrados); **plataformas electrónicas** de servicios turísticos (72 registradas); así como **establecimientos de alojamiento** formales, desde grandes

hoteles hasta pequeños hostales (más de 110 en total). También se cuentan empresas de **transporte turístico**, organizadores profesionales de **congresos y ferias**, parques temáticos, centros recreativos y otros subsectores especializados. En total, excluyendo las viviendas turísticas, el Atlántico cuenta con aproximadamente **891 prestadores de servicios turísticos** de diversa índole, todos engranajes fundamentales para que la maquinaria de los eventos funcione a la perfección.

Esta diversidad garantiza que Barranquilla disponga del **talento humano y la oferta de servicios necesarios** para atender eventos complejos. Por ejemplo, una convención internacional en la ciudad puede apoyarse en operadores locales para el montaje logístico, guías bilingües para tours de acompañantes, empresas de transporte para movilizar delegados, y plataformas digitales para gestionar reservas y promoción. La existencia de un amplio abanico de proveedores locales facilita organizar eventos “llave en mano” en el territorio, sin depender excesivamente de apoyos externos. Este es un factor competitivo clave que el Clúster de Eventos busca seguir fortaleciendo mediante capacitaciones, certificaciones de calidad y alianzas entre sus miembros.





EL ADN DE LOS EVENTOS EN BARRANQUILLA

Para esta ocasión, se realizó el primer mapeo de eventos en Barranquilla y el Atlántico, un ejercicio inicial que marca el punto de partida para construir una base de información sólida sobre la actividad del sector. Invitamos a todos los actores de la industria a sumarse y aportar datos que nos permitan tener un panorama cada vez más detallado.

Contar con información precisa sobre lo que ocurre en la ciudad es un reto logístico, pero es clave para que los tomadores de decisiones podamos impulsar el sector con estrategias basadas en datos reales.

Este informe presenta una muestra de los resultados obtenidos y es solo el comienzo: seguiremos cuantificando, actualizando y enriqueciendo este registro para que se convierta en una herramienta de referencia para toda la industria.

Del registro de 265 eventos identificados en 2024-2025 se pueden extraer varias métricas y tendencias que ayudan a entender la dinámica actual:

y la naturaleza del evento. Por ejemplo, un congreso científico con ponentes extranjeros se clasificó como internacional; un congreso gremial con asistentes de todo el país se consideró nacional; y un festival cultural para el público general se categorizó como local. Estos porcentajes evidencian un desafío: si bien la base local es sólida, aún hay margen para que crezca la proporción de eventos con impacto nacional e internacional, uno de los objetivos estratégicos del clúster.

Alcance geográfico de los eventos

El 64% de los eventos tuvo un alcance local (dirigidos principalmente al público de Barranquilla y su área cercana), el 24% alcanzó nivel nacional (atrayendo participantes de varias regiones de Colombia) y apenas un 12% contó con una presencia internacional significativa. Esta clasificación se basó en el origen del público

Tipos de eventos predominantes

Clasificando por naturaleza, encontramos que los tres principales grupos fueron:

Culturales

94

eventos (35%).

Incluyen festivales de arte, literatura, teatro y folclor.



26

Asociativos

62

eventos (23%).

Congresos de asociaciones, convenciones gremiales, simposios académicos.



Entretenimiento
/ocio:

49

eventos (18%).

Ferias abiertas al público, espectáculos musicales, carnavales.



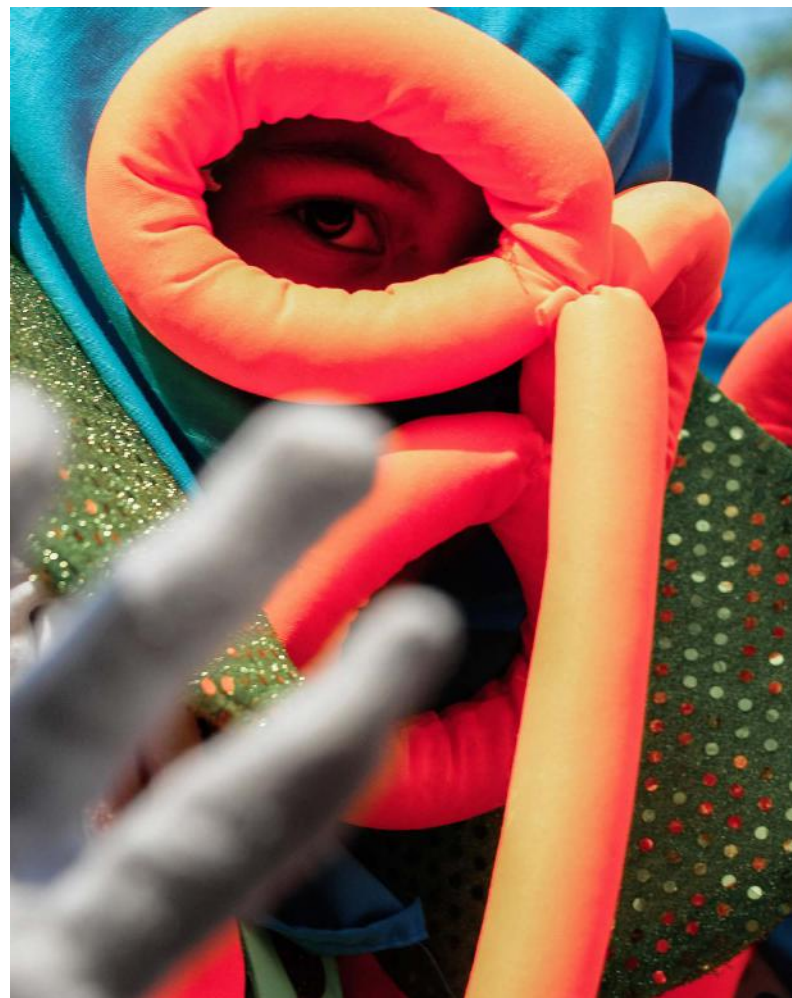
Les siguen los **deportivos** (26) y los **corporativos privados** (18). Esta distribución confirma que Barranquilla cuenta con una agenda diversa donde el dinamismo cultural convive con la actividad gremial y el entretenimiento masivo.

Duración y modalidad de los eventos

La duración promedio fue de **2,7 días**, lo que significa que la mayoría de los eventos superan la jornada única, prolongando la estadía de asistentes y el gasto en la ciudad. Solo un 6,9% de los eventos fueron gratuitos, reflejando un mercado maduro donde la gran mayoría monetiza mediante boletería o inscripciones.

Estacionalidad: cuándo se mueve más la ciudad

En 2024, los meses con mayor actividad fueron **noviembre** (12 eventos) y **febrero, mayo, agosto y octubre** (10 cada uno). En 2025, **febrero** se posiciona como el mes más activo con **43 eventos**, seguido por **marzo**. El patrón es claro: el año arranca fuerte en el primer trimestre (Carnaval y eventos culturales), se intensifica antes de mitad de año con congresos y ferias, y vuelve a repuntar entre septiembre y noviembre; diciembre y enero siguen siendo los meses más tranquilos.



Principales lugares utilizados

Del total de eventos mapeados, el **Top 5** de *venues* más utilizados fue:



Centro de Eventos Puerta de Oro:

42 eventos

Principal hub para ferias y congresos de gran formato.



Hotel Marriott:

18 eventos

Sede clave para convenciones y reuniones corporativas.



Centro de Convenciones Blue Gardens:

17 eventos

Destacado en congresos de salud y foros académicos.



Hotel El Prado:

15 eventos

Histórico y renovado, activo en eventos sociales y académicos.



Teatro José Consuegra

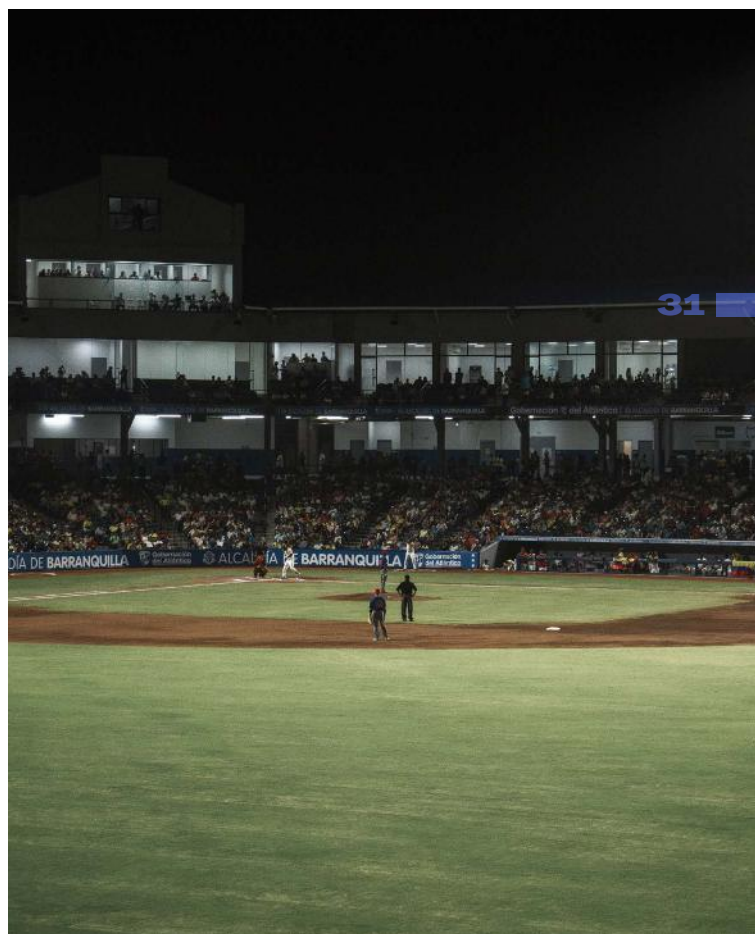
Higgins:

15 eventos

Auditorio universitario clave para cultura y academia.

LOS ESCENARIOS PARA EVENTOS

Según el mapeo más reciente, la ciudad y su área metropolitana cuentan con cerca de **100 venues**/escenarios aptos para eventos de más de 100 personas, sumando unos **276 salones o espacios disponibles**. Esto abarca desde grandes recintos feriales y centros de convenciones hasta salones en hoteles, clubes sociales, auditorios universitarios, teatros, parques y plazas públicas.



Número de venues por tipo

TIPO	NÚMERO
CASA DE EVENTOS	33
HOTEL	30
RECINTO NO TRADICIONAL	9
ESCENARIO DEPORTIVO	8
CAJA DE COMPENSACIÓN	7
CLUB	4
TEATRO	4
CENTRO RECREACIONAL	2
CENTRO DE CONVENCIONES	1
COLISEO	1
RESTAURANTE	1

La oferta es variada: si bien la mayoría de los espacios son de tamaño mediano (el salón típico tiene aforo ~100 personas), también existen escenarios de alta capacidad como el Estadio Metropolitano (43.000 personas) o el Gran Salón de Puerta de Oro (7.000 personas). De hecho, se estima que **la ciudad podría albergar teóricamente a más de 130.000 personas simultáneamente** si todos los *venues* estuvieran operando a su máxima capacidad al mismo tiempo. Este dato refleja el potencial que tenemos para crecer en la cantidad y tamaño de eventos, aunque

en la práctica la actividad se distribuye a lo largo del año y entre diversos espacios.

Principales venues y su capacidad

- Estadio Metropolitano (43.000)
- Estadio de Béisbol Edgar Rentería (12.000)
- Estadio Romelio Martínez (7.100)
- Puerta de Oro (7.000)
- Estadio Eliás Chewing (3000)
- Coliseo Universidad del Norte (2100)
- Salón Jumbo – Country Club (2.200)
- Plaza de la Aduana (2000)
- Hotel Pradomar (1500)
- Concha Acústica Codinec (1200)

En síntesis, la infraestructura y el tejido empresarial existen; el reto es utilizarlos estratégicamente para maximizar tanto el **impacto externo** como la **inclusión de nuestras pymes** en esta próspera cadena de valor.



ADUANA

VOCES DEL SECTOR:

**FORTALEZAS,
OPORTUNIDADES Y
RETOS**

Para comprender a fondo el ADN de la industria de eventos en Barranquilla, entre marzo y abril de 2025 escuchamos a ocho actores clave: productores con trayectoria, organizadores de festivales culturales y deportivos, *wedding planners*, y representantes de instituciones. Su diagnóstico cualitativo nos deja un panorama claro: la ciudad tiene un gran potencial, pero necesita afinar su estrategia.

Fortalezas

Barranquilla es hoy un destino emergente para grandes eventos en Colombia. Infraestructura moderna como Puerta de Oro y nuevos hoteles con salones amplios han marcado un antes y un después. La ubicación estratégica y la conectividad con Cartagena y Santa Marta fortalecen la oferta, sumada a escenarios deportivos y culturales de alto nivel. La articulación público-privada y el talento humano local —creativo, organizado y hospitalario— completan un ecosistema competitivo.

Oportunidades

El sector puede crecer explorando nichos como el turismo de eventos deportivos y musicales, equilibrando el calendario durante todo el año e integrando más micro y pequeñas empresas en la cadena de valor. Las experiencias únicas que mezclen folclor, gastronomía e innovación tecnológica pueden dar a la ciudad un sello inconfundible.

Retos

Los entrevistados coinciden en la necesidad urgente de un **Plan Estratégico Dinámico de Turismo de Eventos** con visión a 5 años, mayor visibilidad internacional y más integración de empresas locales en eventos de gran escala. También señalaron la importancia de la formación en bilingüismo, manejo de tecnología, gestión empresarial y estándares de calidad.

Lo que funciona y debemos reforzar

En Barranquilla no todo es diagnóstico y retos: también hay logros concretos que vale la pena mantener y potenciar. Esto es lo que, según los expertos del sector, está funcionando bien:

1

El Equipo de Destino

La coordinación entre sector público y privado ha sido clave para atraer eventos de alto nivel. Esta mesa debe seguir fortaleciéndose, reuniéndose con regularidad e incluyendo a más voces, especialmente de micro y pequeñas empresas.

2**Infraestructura sólida**

Puerta de Oro y otros espacios han sido motores del crecimiento. El reto ahora es mantenerlos, optimizarlos y anticipar nuevas necesidades.

3**Diversidad de eventos**

En pocos años, la ciudad ha albergado ferias, congresos, conciertos, festivales culturales y competencias deportivas. Esta variedad nos da flexibilidad y atrae públicos distintos. La meta es seguir ampliando el portafolio, explorando segmentos nuevos como economía naranja, tecnología o deportes especializados.

4**Inclusión de más empresas locales**

El Clúster TEN, las ruedas de negocio y la capacitación técnica han acercado a los proveedores locales a grandes compradores. La idea es multiplicar estos espacios para que más emprendedores se conecten, se capaciten y participen activamente en la cadena de valor.

“Tenemos la base, ahora hay que intensificar. Más reuniones de coordinación, más inversión estratégica, más tipos de eventos y más empresas sumadas. Ese es el camino para que el turismo de eventos en Barranquilla siga creciendo y generando oportunidades”.

Frases Destacadas de los entrevistados

“Tenemos un diamante en bruto; solo falta pulirlo para que brille en el escenario internacional.”

“La articulación público-privada ha sido vital para el crecimiento de Barranquilla como destino de eventos.”

“La ciudad ofrece escenarios únicos y no tradicionales que debemos seguir aprovechando.”

“Necesitamos un Plan Maestro para la próxima década; el momento de hacerlo es ahora.”

“Cada vez más micro y pequeñas empresas deben ser parte activa de la cadena de valor.”

“La conectividad con Cartagena y Santa Marta nos da una ventaja estratégica que pocos destinos tienen.”

“El talento humano local, creativo y hospitalario, es uno de nuestros mayores activos.”

“La diversidad de eventos recibidos demuestra que Barranquilla es versátil y competitiva.”

HOJA DE RUTA ESTRATÉGICA PARA UN DESTINO DE EVENTOS COMPETITIVO

Reconociendo el panorama anterior, la Cámara de Comercio de Barranquilla y el Clúster de Turismo de Eventos han delineado una hoja de ruta estratégica compartida con el objetivo de consolidar a Barranquilla como destino MICE de referencia en Latinoamérica. Este plan de acción se estructura en cinco ejes estratégicos que abordan tanto las necesidades detectadas localmente como las tendencias globales del sector:



- 1. Calendario inteligente:** Optimizar la programación anual de eventos para equilibrar la oferta a lo largo del año. Se propone mapear las temporadas bajas (por ejemplo, diciembre-enero, que actualmente tienen muy pocos eventos) e impulsar la creación o atracción de nuevos eventos en esas épocas. El objetivo es evitar grandes baches de estacionalidad y lograr que Barranquilla tenga una agenda constante, distribuyendo la actividad entre temporadas y diversificando los tipos de eventos. Un “calendario inteligente” permitirá que la ciudad vibre con eventos todo el año y que la industria tenga un flujo de demanda más estable.



2. **Gobernanza colaborativa:**

Fortalecer la coordinación público-privada en torno al turismo de eventos. Esto implica robustecer el Equipo de Destino o Comité Interinstitucional existente, asegurando reuniones periódicas, inclusión de más actores del sector privado y seguimiento a los compromisos. Una gobernanza colaborativa efectiva garantiza que todos remen en la misma dirección: las autoridades facilitando trámites e inversión, la Cámara articulando esfuerzos y los empresarios aportando iniciativas.

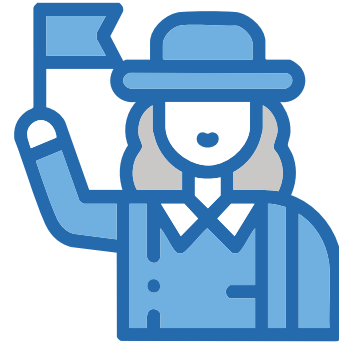


3. **Fortalecimiento de la oferta**

local: Elevar la competitividad de nuestros proveedores y talento humano. Bajo este eje se agrupan iniciativas de capacitación, certificación de calidad y asociatividad. Algunos ejemplos incluyen programas de formación bilingüe para el personal de eventos, talleres en gestión de eventos internacionales y la creación de un sello de calidad para empresas que cumplan estándares. La meta es que más empresas locales alcancen niveles de clase mundial en sus servicios, reduciendo brechas y asegurando que los eventos en Barranquilla se nutran de talento local calificado. Este eje también contempla facilitar la integración de micro y pequeñas empresas a la cadena de valor mediante directorios, ruedas de negocio y mentorías que ayuden a los emprendedores del sector a crecer y participar en eventos de mayor envergadura.



4. Promoción y atracción de eventos: Redoblar los esfuerzos de mercadeo de la ciudad como destino MICE y la captación de eventos. Se trabajará de la mano con ProBarranquilla y ProColombia para intensificar la promoción a nivel nacional e internacional, posicionando a Barranquilla en los circuitos adecuados y postulando su candidatura para más congresos, ferias y encuentros de alto nivel.



5. Articulación comercial y experiencia integral: Asegurar que la experiencia que ofrece Barranquilla a organizadores y asistentes sea integral y de alto nivel, apalancando la colaboración entre actores locales. Esto implica crear paquetes integrados y desarrollar un *marketplace* digital del Clúster donde se conecte directamente la oferta y la demanda. También incluye acciones como ferias locales de servicios MICE, *fam-trips* (viajes de familiarización) invitando a tomadores de decisión a conocer la ciudad, y programas de legado donde cada evento deje beneficios tangibles (transferencia de conocimientos, voluntariados, inversión social) en la comunidad. La articulación comercial busca que todos los actores del Clúster trabajen en sinergia con la Cámara de Comercio como articuladora.

Este Plan Estratégico Dinámico de cinco ejes es nuestra hoja de ruta hacia 2030. Su implementación coordinada, con la Cámara de Comercio actuando como ente articulador, permitirá que en unos años veamos resultados concretos: un calendario nutrido todo el año, más eventos internacionales ganados, proveedores locales certificados y reconocidos, una marca de destino posicionada y un sector unido trabajando como cadena de valor, por mencionar algunos. Cada iniciativa propuesta –desde un sencillo taller de capacitación hasta una macro rueda de negocios– está orientada a ese objetivo mayor: consolidar a Barranquilla como destino líder de eventos, con un modelo inclusivo donde el crecimiento se refleja en oportunidades para nuestra gente.





CÓMO APROVECHAR LA OLA DEL TURISMO DE EVENTOS:

**OPORTUNIDADES PARA
LOS EMPRESARIOS
LOCALES**

Barranquilla vive un momento único: la industria de reuniones y eventos (MICE) se consolida como un motor de la economía local. Ferias, congresos, convenciones y espectáculos están llenando hoteles, restaurantes y espacios culturales de la ciudad. Pero la pregunta clave es: ¿cómo pueden los empresarios, artesanos y pymes locales subirse a esta ola?

La respuesta es clara:

Hay oportunidades reales, pero hay que prepararse para aprovecharlas.

Un evento internacional demanda mucho más que un escenario y un micrófono: requiere transporte, alimentos, bebidas, decoración, tecnología, recuerdos, experiencias culturales... y ahí está la gran oportunidad. Desde un artesano que diseña portaescarapelas, hasta una empresa que ofrece tours gastronómicos poscongreso o shows folclóricos para cócteles de clausura, el abanico es amplio y creativo.

La idea es pensar creativamente: ¿qué puede ofrecer un evento? Muchos elementos: desde ambientaciones temáticas, *souvenirs* y experiencias para los asistentes, hasta innovaciones tecnológicas para enriquecer visitas en museos. Barranquilla, con su cultura y creatividad,

tiene campo para generar productos MICE únicos.

Un ejemplo que podríamos implementar es un “marketplace” de experiencias locales para los organizadores: paquetes como un show de cumbia durante la cena de clausura, un puesto de *raspao* artesanal en el *venue* o un taller exprés de baile mapalé para asistentes internacionales. Cada uno de esos es una oportunidad de negocio para un actor local. En ferias internacionales se ha visto que estos toques auténticos encantan a los organizadores y asistentes.

¿Qué se necesita para ser parte de un evento?

- **Producto turístico atractivo y definido:** El emprendedor debe “empaquetar” su idea de manera vendible. Es necesario describir claramente qué ofrece, a qué precio y con qué capacidad de atención (¿puede atender a 100 personas?, ¿Tiene experiencia previa?, etc.). La profesionalidad en la presentación es fundamental para generar confianza en los organizadores.
- **Formalización:** Es prácticamente indispensable estar registrado en la Cámara de Comercio y, para ciertos servicios turísticos, contar con el Registro Nacional de Turismo (RNT). Muchos organizadores, especialmente

los internacionales, solo contratan proveedores legales y con RNT por exigencia normativa y seguridad jurídica. Cualquiera que quiera entrar en este circuito debe dar ese paso.

- **Calidad y mejora continua:** Comprometerse con la capacitación constante y, de ser posible, con la certificación en estándares de calidad. Hay que entender las exigencias de los eventos de alto nivel y esforzarse por cumplirlas. Por ejemplo, un artesano que hace portaescarapelas deberá garantizar entregas a tiempo, empaques atractivos y precios competitivos. Un pequeño servicio de *catering* debe aplicar normas sanitarias impecables, porque en eventos se las exigen. En esto, la Cámara de Comercio brindará apoyo con formación y fomentando una cultura de calidad.
- **Visibilidad y networking:** Para lograr ser parte del circuito, es crucial tener presencia donde ocurren las conexiones. Es importante inscribirse en el directorio de proveedores de la Cámara de Comercio de Barranquilla, asistir a las ruedas de negocio del sector, contactar a organizadores ofreciendo el servicio y mantener una actividad constante en redes. El plan del Clúster contempla crear esas vitrinas de conexión (directorios, ruedas de negocio, *marketplace*), pero cada emprendedor debe aprovecharlas activamente.

EL PAPEL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANQUILLA

La Cámara de Comercio de Barranquilla está asumiendo el rol de catalizador para que el talento local se conecte con los grandes eventos. Lo hará mediante programas de formación, ruedas de negocio, apoyo a hacedores culturales para comercializar sus propuestas y acompañamiento en la creación de nuevos productos turísticos. No se trata solo de motivar, sino de guiar todo el ciclo: crear, validar y vender.

“En el turismo de eventos, las puertas están abiertas para ti.”

La industria MICE es una plataforma de crecimiento real para tu negocio. Podrás acceder a más y mejores oportunidades de contratación en eventos de gran escala, capacitarte para fortalecer tu oferta y posicionarte como un proveedor visible en un sector en pleno crecimiento. Además, tendrás acceso directo a quienes toman las decisiones y organizan los eventos, generando contactos valiosos que pueden transformar tu empresa. En resumen: más clientes potenciales, más aprendizaje, más visibilidad y la posibilidad de ser parte activa de un ecosistema dinámico que mueve la economía

local. No se trata solo de participar en un evento, sino de proyectar tu negocio hacia nuevas oportunidades y hacer que Barranquilla brille con tu talento.

- **¡Conéctate con la industria MICE!** Regístrate hoy en el directorio de proveedores de la Cámara de Comercio de Barranquilla y haz que tu producto o servicio sea visible para organizadores de eventos nacionales e internacionales.
- **Diseña tu propuesta para eventos.** Piensa en tu producto desde la mirada de un organizador: ¿es llamativo? ¿es funcional? ¿está listo para atender a grupos numerosos? Preséntalo en la próxima rueda de negocios MICE y empieza a generar contactos.
- **Capacítate y sube de nivel.** Participa en los programas de formación de la Cámara de Comercio de Barranquilla para pymes del sector de eventos. Aprende sobre calidad, logística, formalización y tendencias de la industria.
- **Sé parte de la experiencia.** Integra tu talento o producto a un evento: shows culturales, gastronomía, artesanías, tecnología... ¡la creatividad es el límite! Consulta cómo vincularse al marketplace de experiencias locales del clúster.



BARRANQUILLA HACIA EL LIDERAZGO EN TURISMO DE EVENTOS

Barranquilla se encuentra en un punto de inflexión histórico. Hemos dejado de ser “la gran ausente” en el mapa MICE para convertirnos en un jugador emergente con reconocimientos y casos de éxito.

No obstante, alcanzar la meta de ser un destino líder consolidado requerirá perseverancia y trabajo estratégico conjunto. La ruta está trazada: contamos con un diagnóstico claro y un plan de acción concreto. Ahora, el éxito dependerá del compromiso de todos los actores locales. Es imprescindible que los empresarios –grandes y pequeños– del Clúster se apropien de esta estrategia.


La invitación final es a sumarse y prepararse para esta oportunidad única. Cada hotel que modernice sus salones, cada centro de eventos que innove en sus servicios, cada productora local que certifique a su personal y cada pyme que se formalice para participar en la cadena de valor está poniendo un ladrillo en la construcción de Barranquilla como capital de eventos. Los beneficios de lograrlo son tangibles: más oportunidades de negocio para todos, mejora de capacidades locales, mayor visibilidad internacional y conexiones globales.

La Cámara de Comercio de Barranquilla, a través del Clúster, renueva su compromiso de trabajar de la mano con ustedes –empresarios y autoridades– para hacer realidad esta visión. Cada congreso captado, cada feria internacional que realicemos, cada festival exitoso en nuestros escenarios será un paso más hacia la meta compartida de posicionar

a Barranquilla como la ciudad de eventos del Gran Caribe. En ese camino, lo más importante es que generaremos un círculo virtuoso de desarrollo inclusivo: los eventos no solo traen visitantes, traen progreso que se queda en casa.

Sigamos adelante con determinación. Los logros recientes nos demuestran que sí es posible alcanzar grandes cosas. Con unidad, planificación y pasión, haremos de Barranquilla un referente continental en turismo de eventos, para orgullo de todos los que formamos parte de este gran Clúster.





**¡El motor que
transforma a
Barranquilla ya
está en marcha;
mantengámoslo
acelerando
hacia el éxito!**

