PROPUESTA DE CONVENIO

SECRETARÍA DE HACIENDA – DESARROLLO ECONÓMICO

CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION & VISITORS BUREAU

Programa Cartagena Global

Plan de Desarrollo Distrital 2024–2027

"Cartagena, Ciudad de Derechos"

Vigencia 2026

María Clara Faciolince

Directora Ejecutiva | Representante Legal

NIT: 806003819-2 | Bocagrande, Cra 1 No. 12-118, Cartagena de Indias

1. INTRODUCCIÓN

El Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau (CICAVB) es una entidad privada sin ánimo de lucro que, desde hace más de 25 años, lidera la promoción y posicionamiento de Cartagena de Indias como destino turístico y de eventos de talla mundial, especialmente en el segmento MICE (Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions). A través de la articulación estratégica entre el sector público, privado, académico y gremial, el CICAVB impulsa acciones orientadas a la captación, promoción y realización de eventos nacionales e internacionales que generan impacto económico, transferencia de conocimiento, fortalecimiento empresarial y visibilidad global para la ciudad.

En desarrollo de su misión institucional, el CICAVB representa y fortalece el ecosistema de la industria de reuniones de Cartagena, integrando hoteles, centros de convenciones, venues, operadores profesionales, organizadores de eventos y proveedores especializados, con el propósito de consolidar un destino competitivo, innovador e internacionalizado.

La industria MICE constituye hoy una herramienta estratégica para el desarrollo económico sostenible y la proyección internacional de los territorios, en tanto facilita la conexión con mercados globales, promueve el intercambio de conocimiento, dinamiza múltiples sectores productivos y fortalece la atracción de inversión y oportunidades de negocio. En el caso de Cartagena, este segmento se ha consolidado como uno de los principales dinamizadores de la economía local, generando encadenamientos productivos, empleo de calidad y posicionamiento internacional para la ciudad y sus apuestas productivas.

En este contexto, y en coherencia con los objetivos del programa Cartagena Global del Plan de Desarrollo Distrital 2024–2027 “Cartagena, Ciudad de Derechos”, el CICAVB identifica una oportunidad estratégica de articulación con la Secretaría de Hacienda Distrital para desarrollar acciones conjuntas orientadas al fortalecimiento de la competitividad internacional del destino, la generación de alianzas estratégicas, la promoción de Cartagena en mercados globales y la conexión de la oferta local con oportunidades de inversión, negocios y cooperación internacional.

La presente propuesta busca, así, consolidar una alianza institucional que contribuya al posicionamiento de Cartagena de Indias como un destino internacional de talla mundial y como una plataforma estratégica para la atracción de inversiones, la realización de eventos de alto impacto y la promoción de apuestas productivas dinamizadoras de la economía local y regional.

2. CONTEXTO: EL SEGMENTO MICE COMO MOTOR DE DESARROLLO ECONÓMICO

A nivel internacional, el turismo se ha consolidado como una de las principales industrias generadoras de divisas, empleo y crecimiento económico. En particular, la industria de reuniones, congresos, incentivos y eventos ha adquirido un papel determinante en la competitividad global de los destinos por su capacidad de atraer visitantes de mayor gasto, reducir estacionalidad, promover transferencia de conocimiento y conectar sectores productivos con mercados internacionales.

Cartagena de Indias se ha consolidado como uno de los destinos turísticos más importantes del Caribe y de Colombia, posicionándose como referente regional en turismo cultural, vacacional y de reuniones. La ciudad cuenta con infraestructura especializada, cadena de valor empresarial consolidada, conectividad aérea nacional e internacional, escenarios históricos y no tradicionales, y una oferta hotelera diversa basada en patrimonio, cultura, Caribe, experiencias y hospitalidad.

Cifras clave del turismo MICE en Cartagena – 2025

INDICADOR	RESULTADO 2025
Eventos y congresos identificados	674 eventos identificados
Eventos activos	235 eventos activos
Candidaturas presentadas	30 candidaturas
Eventos captados	56 eventos
Derrama económica estimada	**USD 71.434.120**
Gasto promedio visitante nacional MICE	USD 280 / día (3-4 días estadía)
Gasto promedio visitante internacional MICE	USD 480 / día (3-4 días estadía)

No obstante, Cartagena enfrenta una competencia creciente frente a destinos de la región que cuentan con mayores niveles de inversión en promoción internacional, incentivos, conectividad, inteligencia comercial y posicionamiento especializado. Por ello, resulta necesario fortalecer una estrategia de destino que permita abrir mercados prioritarios, consolidar relaciones con compradores internacionales, apoyar la conectividad aérea, generar viajes de familiarización, desarrollar ruedas de negocio, participar en ferias especializadas y atraer eventos de alto impacto.

Los mercados priorizados para la vigencia 2026 son: Estados Unidos (reuniones corporativas, incentivos, luxury), América Latina con énfasis en México, Brasil, Argentina y Chile (potencial corporativo, asociativo, incentivos), Europa con énfasis en España, Polonia, Francia, Inglaterra y Holanda (potencial asociativo, académico, incentivos de largo radio), y Turquía (mercados emergentes, turismo de alto valor).

3. ALINEACIÓN ESTRATÉGICA Y CONTRIBUCIÓN A LA POLÍTICA PÚBLICA

3.1 Alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible – Agenda 2030

ODS	Contribución de la propuesta
ODS 8 – Trabajo decente y crecimiento económico	La promoción internacional, captación de eventos, ruedas de negocio y fam trips generan empleo formal y dinamización económica para empresas, operadores, comunidades y emprendimientos locales.
ODS 9 – Industria, innovación e infraestructura	La estrategia impulsa innovación en servicios turísticos y empresariales, fortalece el clúster MICE y mejora la capacidad del destino para competir en mercados internacionales especializados.
ODS 10 – Reducción de las desigualdades	Meetings Comunitario y la rueda de negocios de turismo diverso vinculan actores comunitarios, emprendimientos y proveedores locales a dinámicas de promoción y comercialización.
ODS 11 – Ciudades y comunidades sostenibles	Fortalece la promoción de Cartagena como destino de eventos con identidad cultural, patrimonio vivo, sostenibilidad, experiencias responsables y articulación territorial.
ODS 17 – Alianzas para lograr los objetivos	El convenio constituye una alianza público-privada para posicionar a Cartagena en mercados estratégicos y conectar la oferta local con compradores, asociaciones, organizadores y plataformas comerciales.

3.2 Alineación con el Plan de Desarrollo Nacional y Sectorial

El Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026 “Colombia, Potencia Mundial de la Vida” establece una visión integral para posicionar al país como referente global en la defensa de la vida, la naturaleza y la humanidad, priorizando una transformación del modelo de desarrollo con enfoque territorial, poblacional e inclusivo. Esta apuesta plantea que el crecimiento económico debe estar anclado en el ordenamiento del territorio y la justicia social.

El plan define cinco transformaciones estructurales:

- Ordenamiento del territorio alrededor del agua.
- Seguridad humana y justicia social.
- Derecho humano a la alimentación.
- Transformación productiva, internacionalización y acción climática.
- Convergencia regional.

En este marco, se destaca el impulso al turismo sostenible basado en el conocimiento y la innovación, promoviendo modelos de negocio inclusivos y circulares. Se busca generar

encadenamientos productivos de alto valor agregado que integren sectores como el agropecuario, forestal, pesquero, farmacéutico, textil, turismo de naturaleza y la bioeconomía, con proyección tanto en mercados nacionales como internacionales.

En este contexto, el turismo de eventos y reuniones se consolida como una plataforma estratégica de convergencia multisectorial, capaz de articular todos estos sectores a través de la generación de valor, la transferencia de conocimiento y la dinamización de los encadenamientos productivos. Además de su impacto económico directo, el segmento MICE permite proyectar el talento nacional, promover la innovación territorial y posicionar a Colombia como un nodo relevante en la economía del conocimiento.

Adicionalmente, en coherencia con las líneas estratégicas definidas en el Plan Sectorial de Turismo 2022–2026 “Turismo en Armonía con la Vida”, las acciones del Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau (CICAVB) orientadas a la internacionalización, la captación de eventos y la inclusión del empresariado local contribuyen de manera directa a la diversificación productiva del sector, a la sostenibilidad de los destinos y a la generación de empleo formal y de calidad.

3.3 Alineación con el Plan de Desarrollo Distrital 2024–2027

En el ámbito distrital, la propuesta se articula directamente con la Línea Estratégica: Desarrollo Económico Equitativo del Plan de Desarrollo Distrital 2024–2027 “Cartagena, Ciudad de Derechos”, la cual reconoce la necesidad de promover economías productivas, inclusivas y sostenibles, orientadas a la generación de empleo de calidad, la reducción de brechas socioeconómicas y la diversificación económica. En este marco, la iniciativa contribuye al fortalecimiento del turismo como sector clave, bajo un enfoque de sostenibilidad, organización y alto valor agregado, mitigando externalidades negativas y potenciando su impacto positivo en las comunidades y el tejido empresarial.

De manera específica, la propuesta se alinea con el Componente Impulsor de Avance: Competitividad e Innovación, al promover acciones que fortalecen el clima de negocios, consolidan el clúster de turismo MICE, impulsan la innovación en la oferta de servicios y fomentan la articulación de actores productivos. A través de la captación de eventos, el desarrollo de encuentros estratégicos y la internacionalización de la oferta local, se contribuye a mejorar la competitividad del destino y su posicionamiento en escenarios globales.

Asimismo, la iniciativa responde directamente al Programa: Cartagena Global, cuyo objetivo es posicionar a Cartagena de Indias como un destino internacional de talla mundial, reconocido como plataforma exportadora del país y líder en la atracción de inversiones y apuestas productivas. En este sentido, las acciones contempladas en los programas Embajadores de Cartagena y Meetings Cartagena de Indias constituyen herramientas concretas para expandir la incidencia internacional de la ciudad, fortalecer su oferta de bienes y servicios y atraer inversión extranjera.

Finalmente, el convenio contribuye de manera directa al cumplimiento del indicador de producto: “Alianzas para la promoción de Cartagena como destino internacional en inversiones y apuestas productivas”, aportando al logro de la meta programada para la vigencia 2026 de una (1) alianza, y sumando a la meta del cuatrienio de generar cuatro (4) alianzas estratégicas. De esta manera, la propuesta no solo responde a los lineamientos de política pública, sino que se consolida como un instrumento efectivo para su implementación, generando impactos medibles en competitividad, internacionalización, empleo y desarrollo económico sostenible para la ciudad.

ELEMENTO DEL PLAN DE DESARROLLO	ALINEACIÓN DE LA PROPUESTA CICAVB 2026
Línea estratégica	Desarrollo Económico Equitativo
Componente impulsor de avance	Competitividad e Innovación
Programa	11.1.2 Cartagena Global
Objetivo del programa	Posicionar a Cartagena de Indias D. T. y C. como destino internacional de talla mundial, reconocido como plataforma exportadora del país, líder en inversiones y apuestas productivas dinamizadoras de la economía local y regional.
Indicador de producto	Alianzas para la promoción de Cartagena como destino internacional en inversiones y apuestas productivas generadas.
Meta del cuatrienio	4 alianzas para la promoción de Cartagena como destino internacional en inversiones y apuestas productivas.
Contribución del convenio	Generación de una (1) alianza público-privada especializada para promoción internacional, generación de negocios, posicionamiento de la oferta local, atracción de eventos de alto impacto, apoyo a conectividad aérea y activación de mercados prioritarios.

4. LOCALIZACIÓN Y ÁREA DE INFLUENCIA

4.1. Ubicación geográfica

El proyecto se desarrollará en la ciudad de Cartagena de Indias, capital del departamento de Bolívar, ubicada en la región Caribe colombiana, sobre la costa norte del país, a orillas del mar Caribe.

Cartagena se encuentra aproximadamente en las coordenadas geográficas 10°24′ latitud norte y 75°30′ longitud oeste, lo que le otorga una posición estratégica en el contexto nacional e internacional, facilitando la conectividad marítima, aérea y terrestre con los principales mercados emisores de turismo y comercio.

4.2. Delimitación del área de intervención

El alcance territorial del proyecto comprende el área urbana y turística de Cartagena de Indias, incluyendo, pero no limitado a:

- Centro Histórico (Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO)
- Zona de Bocagrande, Castillogrande y El Laguito
- Zona Norte (La Boquilla, Manzanillo del Mar, Serena del Mar)
- Área insular (Islas del Rosario y Barú)
- Infraestructura portuaria y turística (muelles, marinas, terminal de cruceros)

Adicionalmente, dependiendo del alcance específico del proyecto, podrán incluirse zonas de influencia indirecta que impactan la cadena de valor del turismo y los servicios asociados.

4.3. Características del entorno

Cartagena de Indias presenta condiciones excepcionales para el desarrollo del proyecto, destacándose:

- Conectividad: Cuenta con el Aeropuerto Internacional Rafael Núñez, terminal portuaria de alto tráfico y red vial que la conecta con ciudades como Barranquilla y Santa Marta.
- Vocación turística: Es uno de los principales destinos turísticos de Colombia y América Latina, con una oferta consolidada en turismo cultural, de sol y playa, MICE (reuniones, incentivos, congresos y eventos) y náutico.
- Infraestructura: Amplia capacidad hotelera, centros de convenciones, marinas, puertos y servicios complementarios.

- Patrimonio cultural: Reconocida por su riqueza histórica, arquitectónica y cultural, lo que la posiciona como un destino de alto valor simbólico.
- Dinamismo económico: Importante nodo logístico y comercial del Caribe colombiano.

4.4. Justificación de la localización

La selección de Cartagena de Indias como localización del proyecto responde a criterios estratégicos, tales como:

- Posicionamiento internacional del destino, que facilita la visibilidad e impacto del proyecto.
- Capacidad instalada, que permite la implementación eficiente de las actividades propuestas.
- Demanda turística consolidada y creciente, con oportunidades de diversificación y sofisticación de la oferta.
- Articulación institucional, con presencia de entidades públicas y privadas orientadas a la promoción y desarrollo del turismo.
- Potencial de escalabilidad, dada su conectividad y reconocimiento global.

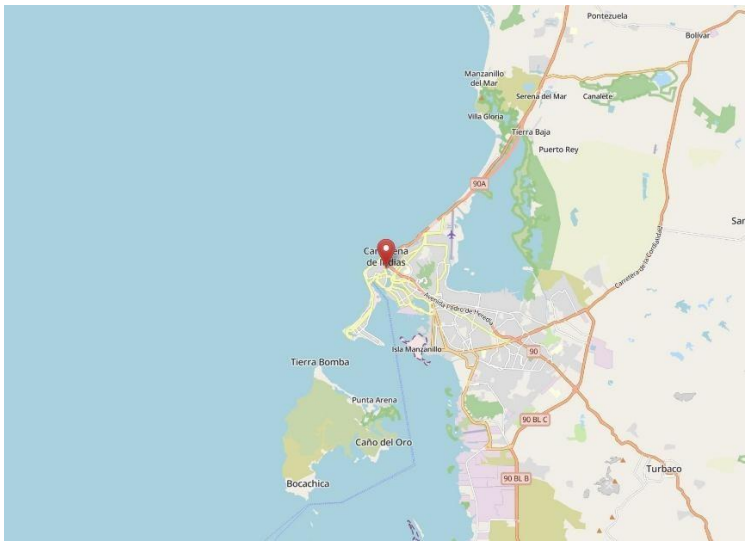
4.5. Área de influencia

El área de influencia del proyecto se clasifica en:

- Área de influencia directa: Corresponde a las zonas específicas dentro de Cartagena donde se ejecutarán las actividades del proyecto y donde se evidenciarán los impactos inmediatos.
- Área de influencia indirecta: Incluye el departamento de Bolívar y la región Caribe, así como mercados nacionales e internacionales que interactúan con el destino.

Ubicación en plano





5. JUSTIFICACIÓN

5.1 Oportunidades

Cartagena cuenta con un ecosistema de reuniones y eventos consolidado que se ha convertido en uno de los principales motores de dinamización económica de la ciudad y en una plataforma estratégica para su posicionamiento internacional. Sin embargo, la competencia regional por eventos, compradores, rutas aéreas, inversión y atención comercial exige una estrategia de promoción especializada, sostenida y técnicamente estructurada.

La ciudad tiene una oportunidad concreta de aprovechar la industria MICE como instrumento de desarrollo económico y de internacionalización de apuestas productivas. Los eventos corporativos, asociativos, de incentivos, de lujo y de alto impacto permiten atraer tomadores de decisión, compradores, asociaciones, operadores internacionales, medios especializados y plataformas comerciales que pueden generar negocios, futuras candidaturas, inversión, conocimiento y relaciones de largo plazo.

5.2 ¿Por qué esta alianza?

El Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau (CICAVB) es una entidad privada, sin ánimo de lucro, creada en 1997 con el objetivo de posicionar a Cartagena como un destino competitivo en el mercado internacional de reuniones, incentivos, congresos y eventos. Con más de 25 años de trayectoria técnica, es reconocido nacional e internacionalmente como el interlocutor legítimo de Cartagena en la industria de reuniones y eventos.

El CICAVB estructura su gobernanza mediante tres órganos: Asamblea General de Asociados, Junta Directiva (14 miembros por categorías sectoriales) y Dirección Ejecutiva. Cuenta con más de 80 miembros del sector turístico, institucional y académico, y representa a Cartagena ante las principales redes internacionales de la industria: ICCA, MPI, PCMA y Destinations International.

Desde 2022 ejerce la gerencia del Clúster de Turismo de Reuniones y Eventos de Cartagena y Bolívar, liderado conjuntamente con la Cámara de Comercio de Cartagena. MEETINGS Cartagena de Indias, marca registrada del CICAVB desde 2012 con 11 ediciones realizadas, se ha consolidado como el evento de mayor reconocimiento nacional en el segmento MICE. En 2026, esta plataforma se ajusta y amplía para responder a los mercados prioritarios y al lenguaje del Plan de Desarrollo Distrital: posicionamiento internacional, inversiones, apuestas productivas, competitividad, innovación, alianzas y desarrollo económico.

6. CONSIDERACIONES

Durante la vigencia 2025, el CICAVB consolidó, en el marco del convenio suscrito con la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico, resultados que evidencian la efectividad del modelo de trabajo desarrollado y que sustentan la continuidad de esta línea estratégica frente a las metas del Plan de Desarrollo Distrital 2024–2027 “Cartagena, Ciudad de Derechos”. A continuación se destacan los principales logros obtenidos:

Posicionamiento internacional y participación en ferias especializadas

Durante 2025, el CICAVB participó en 15 ferias y espacios de promoción internacional de la industria MICE (entre ellos MITM Europe, Fitur, WTM Latin America, IMEX Frankfurt, FIEXPO Latin America, IBTM Americas, ICCA Latin America & the Caribbean Summit, Destination Caribbean & Islands, Global Incentive Summit, WTM London, ICCA 64th Congress, IBTM World y Destination Mexico & Latin America), logrando la generación de 298 leads internacionales que consolidaron un pipeline comercial robusto para el destino.

Eventos de alto impacto captados para la vigencia 2026

Como resultado de la gestión de fidelización y captación adelantada en 2025, se confirmaron para 2026 eventos internacionales de alto impacto con sede en Cartagena, entre ellos el Global MICE Forum Latam 2026 y el Global Incentive Summit, lo que consolida la proyección de la ciudad como actor relevante de la industria global MICE y da continuidad a la estrategia de posicionamiento adelantada con el apoyo del Distrito.

Resultados de la plataforma Meetings Cartagena de Indias

La plataforma Meetings Cartagena de Indias se consolidó en 2025 como el principal instrumento de conexión entre la oferta local y la demanda internacional. Durante la vigencia se realizaron 5 meetings especializados por segmento (Asociativo, Corporate & Incentive Norteamérica, Corporate & Incentive LATAM, Comunitario y Conexiones), que generaron un total de 2.369 citas de negocio, con la participación de 108 empresas locales y nacionales, 495 asistentes totales y presencia de compradores de 11 mercados internacionales de América y Europa.

INDICADOR	RESULTADO 2025
Meetings realizados	5
Citas de negocio concretadas	2.369
Empresas locales y nacionales participantes	108
Mercados internacionales impactados	11 (América y Europa)
Asistentes totales	495
Hosted buyers internacionales	54

Meetings Comunitario y reconocimiento internacional

Como parte de la evolución del modelo MICE hacia un enfoque de responsabilidad social e inclusión productiva, se desarrolló Meetings Comunitario, plataforma que integró a 30 emprendimientos comunitarios, 7 artesanos y 31 operadores nacionales, generando 496 citas de negocio y vinculando a las comunidades a la cadena de valor del turismo de reuniones. La gestión de este componente fue reconocida internacionalmente con el Premio WTM Turismo Responsable, lo cual valida externamente la pertinencia de este enfoque frente a los objetivos de inclusión y desarrollo económico equitativo del Plan de Desarrollo Distrital.

Agendas comerciales y apertura de nuevos mercados: el caso de Polonia

En el marco del desarrollo de agendas comerciales y de apertura de nuevos mercados, se destaca la exploración y captación del mercado polaco, iniciada con la confirmación de la reunión anual de la junta directiva de SOIT (Stowarzyszenie Organizatorów Incentive Travel) en Cartagena, realizada en diciembre de 2025. Esta gestión se ha consolidado con la confirmación de seis eventos procedentes de Polonia, posicionando a este mercado emergente europeo como un destino estratégico de impacto sostenido para la ciudad y validando la efectividad de la metodología de apertura de mercados prioritarios que el presente convenio busca dar continuidad.

En conjunto, estos resultados evidencian un modelo de trabajo probado, con impacto económico medible, proyección internacional creciente y componentes de inclusión social reconocidos externamente, que justifican la continuidad de la alianza entre el Distrito y el CICAVB en la vigencia 2026, en coherencia con las metas del Programa Cartagena Global del Plan de Desarrollo Distrital 2024–2027 “Cartagena, Ciudad de Derechos”.

7. OBJETIVOS

Objetivo General

Contribuir al posicionamiento de Cartagena de Indias D. T. y C. como destino internacional de talla mundial, plataforma exportadora de servicios y líder en inversiones y apuestas productivas dinamizadoras de la economía local y regional, mediante una alianza público-privada especializada para la promoción internacional de la industria de reuniones y eventos, la generación de negocios, la atracción de eventos de alto impacto y la conexión de la oferta local con mercados estratégicos.

Objetivos Específicos

- Desarrollar los programas MEETINGS Cartagena de Indias 2026 (Corporativo, Asociativo, Comunitario, Conexiones y Luxury) como plataformas de promoción internacional, generación de negocios y posicionamiento de la oferta local ante compradores y tomadores de decisión.
- Realizar ruedas de negocio y eventos de alto impacto: Rueda de Negocios de Turismo Diverso, Global MICE Forum (GMF) e International Meetings and Incentive Summit (IMIS), para atraer compradores especializados y generar oportunidades comerciales.
- Participar en ferias y eventos especializados de la industria de reuniones para posicionar a Cartagena en mercados estratégicos, generar leads y fortalecer relaciones comerciales.

- Realizar eventos de promoción en destinos prioritarios (Estados Unidos, América Latina, Europa y Turquía) para posicionar a Cartagena ante compradores, asociaciones, aerolíneas y aliados estratégicos.
- Apoyar la conectividad aérea internacional mediante acciones de promoción, relacionamiento y generación de demanda que fortalezcan el interés de aerolíneas y mercados emisores.
- Desarrollar viajes de familiarización desde destinos prioritarios para que compradores, organizadores, operadores y tomadores de decisión conozcan de primera mano la propuesta de valor de Cartagena.
- Impulsar la inclusión productiva mediante la vinculación de operadores comunitarios, emprendimientos y proveedores locales a las dinámicas de la industria de reuniones y eventos.

8. ALCANCE DE LA PROPUESTA

El presente convenio se enmarca en el Programa 11.1.2 Cartagena Global del Plan de Desarrollo Distrital 2024–2027 y tiene como propósito contribuir al logro del indicador de producto "Alianzas para la promoción de Cartagena como destino internacional en inversiones y apuestas productivas generadas", mediante una alianza público-privada especializada que fortalezca las capacidades de promoción, relacionamiento, internacionalización y generación de negocios del destino.

El alcance contempla la ejecución de una agenda integral de promoción económica internacional de Cartagena en la industria de reuniones y eventos, estructurada en cinco componentes:

Componente I – Programas MEETINGS Cartagena de Indias 2026

PROGRAMA	DESCRIPCIÓN Y MERCADO OBJETIVO
MEETINGS Corporativo y Asociativo Bogotá	Espacio de promoción en el principal mercado corporativo y asociativo. Dirigido a empresas multinacionales, laboratorios farmacéuticos, asociaciones y tomadores de decisión con operación regional desde Colombia.
MEETINGS Corporativo LATAM	Dirigido a compradores corporativos de México, Brasil, Argentina y Chile. Posiciona a Cartagena para reuniones corporativas, incentivos, convenciones y eventos de alto valor en la región.
MEETINGS Asociativo	Segmento de asociaciones médicas, científicas, académicas y gremiales. Identifica leads, estructura candidaturas y conecta organizadores nacionales e internacionales para la captación de congresos.
MEETINGS Comunitario	Fortalece y conecta productos turísticos comunitarios con la industria MICE. Integra experiencias culturales, gastronómicas y territoriales a programas MICE, generando inclusión productiva.
MEETINGS Conexiones	Articulación de la cadena de valor local: DMC, operadores, hoteles, restaurantes, transporte, venues y productores. Eleva la competitividad de la oferta local para mercados internacionales.
MEETINGS Luxury	Dirigido al segmento de incentivos premium, viajes corporativos de alto gasto, boutique buyouts y servicios de alto estándar. Posiciona a Cartagena en mercados como EE.UU., Europa, México y Brasil.

Componente II – Ruedas de Negocio y Eventos de Alto Impacto

- **Rueda de Negocios de Turismo Diverso:** Espacio comercial especializado para promover a Cartagena como destino incluyente y diverso, articulando oferta local, compradores especializados y actores de la cadena de valor MICE.
- **Global MICE Forum (GMF):** Evento de alto impacto para atraer compradores, expertos, medios y tomadores de decisión de la industria de reuniones, fortaleciendo la visibilidad de Cartagena como plataforma de negocios.

- **International Meetings and Incentive Summit (IMIS):** Plataforma para el mercado internacional de reuniones, incentivos y eventos corporativos, con énfasis en compradores de alto valor de Norteamérica y mercados estratégicos.

Componente III – Participación en Ferias y Plataformas Especializadas

Participación del CICAVB en ferias, encuentros y plataformas comerciales de la industria de reuniones y eventos, seleccionados por su capacidad de conectar al destino con compradores, asociaciones, agencias, organizadores, DMC internacionales, operadores, medios especializados, aerolíneas y aliados estratégicos.

Componente IV – Eventos de Promoción en Destinos Prioritarios

Realización de actividades de promoción bajo formatos como presentaciones de destino, misiones comerciales, activaciones comerciales, desayunos o cócteles de relacionamiento, agendas con asociaciones y reuniones con aerolíneas en los siguientes mercados:

- Estados Unidos y Canada: alto potencial en reuniones corporativas, incentivos, luxury y asociaciones.
- América Latina (México, Brasil, Argentina, Chile): afinidad regional, potencial corporativo y asociativo.
- Europa (España, Polonia, Francia, Inglaterra, Holanda): potencial asociativo, académico y de largo radio.
- Turquía: mercados emergentes, turismo de alto valor y potencial de conectividad.

Componente V – Conectividad Aérea y Viajes de Familiarización

Acciones de apoyo a la conectividad aérea internacional mediante generación de demanda, relacionamiento con aerolíneas y articulación con actores institucionales y privados. Asimismo, viajes de familiarización desde destinos prioritarios que incluyen inspecciones de hoteles, centros de convenciones, venues, experiencias culturales, productos comunitarios, gastronomía y capacidades técnicas del destino.

Componente VI – Cartagena Event Legacy Framework: Modelo de Legado e Impacto Medible

En alianza con la Secretaría de Hacienda – Desarrollo Económico, Cartagena implementa un modelo de medición de legado e impacto para la industria de reuniones y eventos: el Cartagena Event Legacy Framework (CELF). Este componente responde a una necesidad estratégica del destino y a una tendencia global: los organizadores de eventos, asociaciones y empresas exigen hoy evidencia

medible del impacto de sus reuniones para sus reportes de sostenibilidad, divulgaciones ESG y rendición de cuentas ante sus stakeholders. Ofrecer esta capacidad convierte a Cartagena en uno de los pocos destinos del Caribe con un argumento de venta diferencial, verificable y alineado con los estándares internacionales más exigentes.

Cada reunión internacional celebrada en Cartagena generará un Legacy Report estandarizado que documenta el impacto económico directo, indirecto e inducido del evento, el legado social en comunidades locales, el impacto cultural, los indicadores de sostenibilidad ambiental y la proyección internacional del destino. Este reporte es entregado al organizador como valor diferencial del destino y utilizado por el Distrito para la rendición de cuentas del convenio y la toma de decisiones de política pública.

DIMENSIÓN DEL LEGADO	CONTENIDO DEL LEGACY REPORT POR EVENTO
Impacto económico	Derrama económica directa, indirecta e inducida. Gasto en alojamiento, gastronomía, transporte, producción y servicios. Ingreso de divisas y número de visitantes.
Legado social	Empleos formales generados, operadores comunitarios vinculados, emprendimientos activados, capacitaciones realizadas y transferencia de conocimiento.
Legado cultural	Experiencias del patrimonio activadas, artistas y creadores locales vinculados, narrativa cultural proyectada internacionalmente.
Sostenibilidad / ESG	Indicadores ambientales del evento, prácticas sostenibles aplicadas, huella de carbono estimada y acciones de compensación. Soporte para reportes ESG del organizador ante sus socios e inversores.
Proyección internacional	Menciones en medios, alcance en redes, leads generados, candidaturas activadas y oportunidades de exportación e inversión derivadas del evento.

El framework incluye cuatro entregables: (1) metodología estandarizada de recolección de datos durante y post-evento, adaptada por tipo de reunión; (2) plantillas de Legacy Report por segmento (corporativo, asociativo, incentivo, boda destino, comunitario); (3) dashboard de visualización del impacto acumulado por vigencia, para uso del CICAVB y la Secretaría de Hacienda; y (4) protocolo de divulgación para medios, plataformas internacionales de la industria MICE y reportes de política pública. Su implementación fortalece la transparencia, orienta la inversión y posiciona a Cartagena como destino de eventos con impacto verificable y reportable.

9. ACTIVIDADES GENERALES DEL CONVENIO Y PRESUPUESTO

A continuación, se detallan las actividades del convenio con sus insumos requeridos y el valor asignado a cada una, distribuidos proporcionalmente sobre el valor total del convenio ($571.428.571,43 M/CTE):

ACTIVIDAD	INSUMOS	VALOR ($)
PROGRAMAS MEETINGS CARTAGENA DE INDIAS 2026 — $ 200.000.000		
Planeación, estructuración y producción de los programas MEETINGS en sus seis líneas: Corporativo y Asociativo Bogotá, Corporativo LATAM, Asociativo, Comunitario, Conexiones y Luxury.	Servicios profesionales de coordinación y producción, diseño de agenda, convocatoria, logística de sedes y materiales de evento.	**$ 60.000.000**
Diseño, convocatoria y ejecución de ruedas de negocio B2B con compradores nacionales e internacionales, en formato presencial y/o híbrido.	Plataforma digital de agendamiento de citas B2B, gestión de hosted buyers, materiales de matchmaking y facilitación comercial.	**$ 75.000.000**
Gestión integral de compradores, conferencistas, asociaciones, organizadores de eventos, agencias, operadores, medios especializados y aliados estratégicos.	Honorarios de gestión comercial, CRM de contactos, comunicaciones, viáticos y representación del destino.	**$ 65.000.000**
RUEDAS DE NEGOCIO Y EVENTOS DE ALTO IMPACTO — $ 80.000.000		
Apoyo y/o realización de eventos de alto impacto: Global MICE Forum (GMF) e International Meetings and Incentive Summit (IMIS).	Producción general, montaje, escenografía, traducción simultánea, hospitalidad, protocolo, registro audiovisual y difusión.	**$ 80.000.000**
PROMOCIÓN EN FERIAS Y MERCADOS INTERNACIONALES — $ 135.000.000		
Participación en ferias y eventos especializados de la industria de reuniones y eventos.	Inscripciones, stand, material promocional, tiquetes aéreos, viáticos y representación del destino.	**$ 90.000.000**
Realización de eventos de promoción del destino en mercados prioritarios (EE.UU., LATAM, Europa, Turquía).	Producción de presentaciones de destino, misiones comerciales, cócteles de relacionamiento, tiquetes y viáticos.	**$ 35.000.000**
Gestión de agendas comerciales y de relacionamiento internacional en los mercados priorizados.	Honorarios de gestión, materiales de prospección, comunicacionesy seguimiento comercial en destino.	**$ 10.000.000**

CONECTIVIDAD AÉREA Y VIAJES DE FAMILIARIZACIÓN — $ 20.000.000		
Acciones de apoyo a la conectividad aérea internacional mediante promoción, relacionamiento y generación de demanda.	Materiales de ruta, presentaciones para aerolíneas, participación en eventos de conectividady relacionamiento institucional.	**$ 10.000.000**
Diseño y realización de viajes de familiarización (fam trips) desde destinos prioritarios.	Tiquetes aéreos, traslados, alojamiento, hospitalidad, itinerarios de inspección, guianza y materiales de bienvenida.	**$ 10.000.000**
MATERIAL PROMOCIONAL, LOGÍSTICA Y COMUNICACIONES — $ 46.428.571		
Producción de material promocional, presentaciones de destino, piezas audiovisuales y herramientas de apoyo a la venta.	Diseño gráfico, video, fotografía, impresión, plataformas digitales y producción decontenidoscomerciales.	**$ 6.428.571**
Activaciones culturales, gastronómicas, comunitarias y experienciales que fortalezcan la narrativa del destino.	Contratación de artistas, cocineros tradicionales, guías comunitarios, logística de experienciasyambientación.	**$ 25.000.000**
Capacitaciones, jornadas de fortalecimiento y espacios de articulación para operadores comunitarios y cadena de valor local.	Facilitadores, materiales pedagógicos, sedes,convocatoria y refrigerios.	**$ 2.500.000**
Servicios logísticos, movilidad, viajes, alojamiento, hospitalidad, montaje, ambientación, producción técnica, fotografía, video y comunicaciones.	Proveedores delogística, transporte, hoteles, catering, equipos técnicos y comunicadores.	**$ 12.500.000**
Seguimiento, sistematización, medición de resultados e informes parciales e informe final de ejecución.	Herramientas de sistematización, elaboración de informes, archivo documental y memoriadelconvenio.	**Incluido en personal de apoyo**
PERSONAL DE APOYO A LA EJECUCIÓN — $ 60.000.000		
Coordinador/a de Proyectos y Eventos: coordinación logística, seguimiento al cronograma, gestión de proveedores, elaboración de informes y archivo del convenio.	Honorarios por prestaciónde servicios profesionales (desde la suscripción del acta de inicio hasta el 31 de diciembre de 2026, fecha de finalización del convenio).	**$ 37.000.000**
Gestor/a Comercial y de Relacionamiento: gestión de base de datos de compradores, prospección B2B, seguimiento post-evento, articulación con actores locales y sistematización de inteligencia de mercado.	Honorarios por prestaciónde servicios profesionales (desde la suscripción del acta de inicio hasta el 31 de diciembre de 2026, fecha de finalización del convenio).	**$ 23.000.000**
CARTAGENA EVENT LEGACY FRAMEWORK (CELF) — $ 30.000.000		

Diseño e implementación del Cartagena Event Legacy Framework (CELF): metodología de medición, plantillas de	Consultoría especializada, diseño de metodología, desarrollo de	**$ 15.000.000**

Legacy Report por segmento, dashboard de impacto acumulado y protocolo de divulgación.	plantillas y configuración de dashboard digital.	
Levantamiento de datos de impacto durante y post-evento para cada reunión internacional realizada en el marco del convenio.	Encuestas, formularios digitales, recolección en campo, procesamiento de datosyvalidación.	**$ 3.000.000**
Elaboración de Legacy Reports individuales por evento, con dimensiones económica, social, cultural, ESG y de proyección internacional.	Redacción técnica, diseño editorial, traducción español/inglésy diagramación de reportes.	**$ 8.000.000**
Entrega de Legacy Reports a los organizadores de eventos como valor diferencial del destino.	Versión digital y/o impresa de reportes, presentación ejecutiva y materiales de entrega al organizador.	**$ 2.000.000**
Presentación del dashboard de impacto acumulado ante la Secretaría de Hacienda para rendición de cuentas del convenio.	Informe consolidado de impacto, presentación ejecutiva, acceso al dashboard y memoria institucional de la vigencia.	**$ 2.000.000**
VALOR TOTAL DEL CONVENIO		**$ 571.428.571,43**

[1] El valor total del convenio incluye descuentos realizados por el Distrito al momento de realizar el desembolso; así como todos los gastos administrativos, financieros y otras retenciones a que haya lugar.

10. OBLIGACIONES

10.1 Obligaciones del CICAVB

1. Aportar experticia en promoción de Cartagena de Indias en el segmento de turismo MICE, como apuesta productiva de destino.
2. Canalizar oportunidades para empresarios locales en eventos internacionales.
3. Facilitar espacios de articulación público-privada.
4. Destinar los recursos aportados por el Distrito, exclusivamente para la ejecución del proyecto objeto del convenio.
5. Contratar los productos que se requieran para cumplir las condiciones pactadas sobre el objeto del presente convenio, según manual de contratación de la entidad.
6. Autorizar el uso de la marca registrada “MEETINGS Cartagena de Indias (MEETINGS CTG) para los eventos en esta materia que desarrolle el destino en la vigencia 2026.
7. Recopilar y suministrar al supervisor del convenio la información referente a la ejecución de los recursos girados por el Distrito y los de contrapartida y disponer de un archivo exclusivo en donde se recopile toda la documentación del proyecto.
8. Entregar informes parciales e informe final, como se describe en el apartado desembolsos.

10.2 Obligaciones de la Secretaría de Hacienda Distrital – Desarrollo Económico

1. Integrar al CICAVB como aliado estratégico del programa Cartagena Global para la promoción de Cartagena como destino internacional en inversiones y apuestas productivas.
2. Aportar los recursos técnicos y/o financieros definidos para la ejecución de las actividades del convenio.
3. Realizar acompañamiento institucional a las actividades desarrolladas en el marco del convenio.
4. Facilitar la articulación con dependencias distritales, entidades aliadas y actores institucionales relevantes.
5. Promover la participación de unidades productivas, empresas, emprendimientos y actores locales en las estrategias de promoción internacional y generación de negocios del CICAVB.
6. Designar la supervisión del convenio y acompañar el seguimiento técnico, administrativo y financiero correspondiente.

11. RESULTADOS ESPERADOS

RESULTADO ESPERADO	DESCRIPCIÓN
Alianza público-privada ejecutada	1 alianza Distrito–CICAVB consolidada en contribución directa a la meta del Programa 11.1.2 Cartagena Global.
Programas MEETINGS ejecutados	6 líneas MEETINGS Cartagena de Indias 2026 implementadas: Corporativo Bogotá, Corporativo LATAM, Asociativo, Comunitario, Conexiones y Luxury.
Ruedas de negocio y eventos de impacto	Agendas B2B generadas, leads cualificados y oportunidades comerciales en Turismo Diverso, GMF e IMIS.
Visibilidad internacional del destino	Mayor posicionamiento de Cartagena en EE.UU., América Latina, Europa y Turquía.
Fam trips ejecutados	Compradores y tomadores de decisión de destinos prioritarios con conocimiento de primera mano de la oferta de Cartagena.
Apoyo a conectividad aérea	Acciones de promoción, relacionamiento y generación de demanda orientadas a fortalecer rutas internacionales.
Inclusión productiva	Operadores comunitarios, emprendimientos y proveedores locales vinculados a dinámicas de comercialización internacional.
Inteligencia de mercado	Base de contactos, leads, aprendizajes y memoria institucional para la internacionalización sostenida del destino.
Cartagena Event Legacy Framework operativo	Metodología, plantillas de Legacy Report, dashboard de impacto y protocolo de divulgación implementados. Legacy Reports entregados a organizadores de eventos internacionales realizados en el marco del convenio.

12. INDICADORES DE SEGUIMIENTO

INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	RESULTADO ESPERADO
Alianza para la promoción de Cartagena como destino internacional generada	N.° de alianzas	1 alianza ejecutada en la vigencia 2026
Programas MEETINGS desarrollados	N.° de programas	6 líneas MEETINGS implementadas
Ruedas de negocio y agendas B2B realizadas	N.° de ruedas	Rueda Turismo Diverso + B2B en GMF e IMIS
Eventos de alto impacto apoyados o realizados	N.° de eventos	Mínimo 3 (Turismo Diverso, GMF, IMIS)
Mercados prioritarios activados	N.° de países	EE.UU., México, Brasil, Argentina, Chile, España, Polonia, Francia, Inglaterra, Holanda y Turquía
Fam trips realizados	N.° de fam trips	Fam trips desde destinos prioritarios
Participaciones en ferias especializadas	N.° de participaciones	Plataformas MICE priorizadas
Actores locales vinculados a actividades del convenio	N.° de actores	Hoteles, venues, DMC, operadores, restaurantes, transporte, comunidadesyproveedores
Cartagena Event Legacy Framework (CELF) implementado	Entregables del framework	Metodología + plantillas + dashboard + protocolode divulgación. Legacy Reports entregados por cada eventointernacional.

13. VALOR Y FORMA DE PAGO*1

A continuación, se presenta el presupuesto oficial del proyecto para la vigencia 2026:

COMPONENTE / ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DEL GASTO	VALOR TOTAL	APORTES DISTRITO	APORTES CICAVB
Programas MEETINGS Cartagena 2026 (6 líneas: Corporativo Bogotá, LATAM, Asociativo, Comunitario, Conexiones	Logística de eventos, venues, producción técnica, B2B, hospitalidad, movilidad, materiales promocionales	$ 200.000.000	$147.000.000	$53.000.000
Ruedas de negocio y eventos de alto impacto (GMF,IMIS)	Diseño, montaje, producción, plataforma B2B, conferencistas, hospitalidad y protocolo	$ 80.000.000	$70.000.000	$ 10.000.000
Participación en ferias y plataformas especializadas de la industria MICE	Inscripciones, stand, material promocional, viajes y representación del destino	$ 135.000.000	$113.000.000	$22.000.000
Conectividad aéreay viajes de familiarización (fam trips desde destinos prioritarios)	Tiquetes, traslados, alojamiento, hospitalidad, recorridos de destino y agenda de compradores	$ 20.000.000	$ 10.000.000	$ 10.000.000
Materialpromocional,comunicaciones y producción audiovisual	Videos, fotos, publicaciones digitales, presentaciones de destino y piezas de campaña	$ 46.428.571	$ 20.000.000	$ 26.428.571
Personal de apoyo a la ejecución	Coordinación logística, seguimiento al cronograma, gestión de proveedores, elaboración de informes y archivo del convenio.	$ 60.000.000	$ 30.000.000	$ 30.000.000
Cartagena Event Legacy Framework (CELAF). Metodologia de medicion de	Diseño de metodología de reporte	$ 30.000.000	$ 10.000.000	$ 20.000.000

Impacto Economico				

	levantamiento de datos por evento, elaboración de Legacy Reports, dashboard digital de impacto acumulado y protocolo de divulgación para medios y política pública			
TOTAL		**$571.428.571,43**	**$400.000.000**	**171.428.571,43**
PARTICIPACIÓN (%)		**100%**	**70%**	**30%**

[1] El valor total del convenio incluye descuentos realizados por el Distrito al momento de realizar el desembolso; así como todos los gastos administrativos, financieros y otras retenciones a que haya lugar.

El valor total del convenio es la suma de QUINIENTOS SETENTA Y UN MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y UN PESOS CON CUARENTA Y TRES CENTAVOS ($571.428.571,43)
M/CTE, de los cuales el DISTRITO aportará en efectivo la suma de CUATROCIENTOS MILLONES DE PESOS ($400.000.000) M/CTE correspondiente al 70%, y el CICAVB aportará la suma de CIENTO SETENTA Y UN MILLONES, CUATROSCIENTOS VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y UN PESOS CON CUARENTA Y TRES CENTAVOS M/CTE ($171.428.571,43), en recursos en efectivo y especie (alojamientos, alimentos y bebidas de asociados del CICAVB), correspondiente al 30%.

El valor total del convenio incluye descuentos realizados por el Distrito al momento de realizar el desembolso; así como todos los gastos administrativos, financieros y demás retenciones a que haya lugar, los cuales se evidenciaran en los informes financieros que se produzcan como parte del ejercicio de seguimiento a la ejecución del convenio.

El CICAVB expresa su disposición para formalizar esta alianza mediante convenio o instrumento jurídico que permita implementar acciones de corto, mediano y largo plazo, orientadas al cumplimiento del Plan de Desarrollo Distrital 2024–2027, el Programa Cartagena Global y la meta de alianzas para la promoción de Cartagena como destino internacional en inversiones y apuestas productivas.

Esta alianza es una oportunidad estratégica para consolidar a Cartagena de Indias como una ciudad competitiva, inclusiva y próspera, fortaleciendo su tejido empresarial y generando desarrollo económico equitativo y sostenible.

MARÍA CLARA FACIOLINCE
Directora Ejecutiva | Representante Legal
Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau – CICAVB

14. ANEXO 1. CÓDIGOS UNSPSC Y FUENTES DE CONSULTA DEL ANÁLISIS DE SECTOR

El presente anexo se incluye como insumo de referencia para la actualización de los documentos "Estudio Previo" y "Análisis de Sector", en atención a las observaciones formuladas por la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico respecto a la clasificación UNSPSC actualmente registrada y a la ausencia de fuentes de consulta del análisis de sector. Esta información deberá incorporarse directamente en dichos documentos una vez sean puestos a disposición del CICAVB.

Códigos UNSPSC propuestos

Se propone reemplazar el código actualmente registrado (80111500 – Desarrollo de Recursos Humanos), que no guarda relación con el objeto del convenio, por los siguientes códigos del Clasificador de Bienes y Servicios de Colombia Compra Eficiente, correspondientes a las actividades efectivamente contempladas:

CÓDIGO UNSPSC	DESCRIPCIÓN	ACTIVIDAD DEL CONVENIO
80141607	Gestión de eventos	Meetings CTG, ruedas de negocio, CELF
80141902	Reuniones y eventos (Exhibiciones y ferias comerciales)	Participación en ferias, GMF, IMIS
90111600	Facilidades para encuentros	Venues, alojamiento fam trips
90121500	Facilitación de viajes	Fam trips, conectividad aérea
82101600	Publicidad difundida	Material promocional, campañas digitales
82121700	Servicios de diseño gráfico e impresión	Piezas de campaña, material impreso

Fuentes de consulta del análisis de sector

Para subsanar la ausencia de fuentes señalada por Hacienda, se recomienda citar en el Análisis de Sector las siguientes referencias:

- Clasificador de Bienes y Servicios – Colombia Compra Eficiente (colombiacompra.gov.co).
- DANE – Cuenta Satélite de Turismo y Encuesta de Gasto en Turismo Interno.
- ProColombia – Reportes de turismo de reuniones (MICE).
- ICCA (International Congress and Convention Association) – Statistics Report y Country & City Rankings.
- Informe "Resumen Meetings CTG 2025", CICAVB (documento interno con cifras de gestión 2025).

CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha expedición: 09/07/2026 - 11:38:57
Recibo No. S012166443, Valor 12100

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN ceSQspzX1B

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://siifront.confecamaras.co/cv/09 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LAS INSCRIPCIONES DEL REGISTRO DE ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO Y DE LA ECONOMIA SOLIDARIA, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón Social : CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU CICAVB
Sigla : CICAVB
Nit : 806003819-2
Domicilio: Cartagena, Bolivar

INSCRIPCIÓN

Inscripción No: S0000676
Fecha de inscripción: 01 de agosto de 1997
Ultimo año renovado: 2026
Fecha de renovación: 06 de abril de 2026
Grupo NIIF : GRUPO II

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : ZONA NORTE HOTEL LAS AMÉRICAS CASA DE PLAYA
Municipio : Cartagena, Bolivar
Correo electrónico : mfacio@cartagenacvb.com
Teléfono comercial 1 : 3207838315
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : ZONA NORTE HOTEL LAS AMÉRICAS CASA DE PLAYA
Municipio : Cartagena, Bolivar
Correo electrónico de notificación : mfacio@cartagenacvb.com

La persona jurídica **SI** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CONSTITUCIÓN

Por Acta del 1 de Agosto de 1997, otorgada en la Asamblea de Asociados en Cartagena y por Documento Privado del 1 de Agosto de 1997, otorgado en Asamblea de Asociados en Cartagena inscritas en esta Camara de Comercio, el 17 de Septiembre de 1997 bajo el No. 793 del libro respectivo, consta la constitucion de la CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU CICAVB.

ENTIDAD QUE EJERCE INSPECCIÓN, VIGILANCIA Y CONTROL.

N/A

TÉRMINO DE DURACIÓN

La persona jurídica no se encuentra disuelta y su duración es hasta el 31 de diciembre de 2100.

OBJETO SOCIAL

El objeto general de la corporación es la promoción, difusión, gestión y canalización de esfuerzos, actividades y tareas con el fin de captar, obtener, realizar y/o generar oportunidades de negocios para Cartagena de Indias en el segmento de reuniones y eventos.Para el cumplimiento de su objeto, el CICAVB podrá celebrar toda clase de actos o contratos que sean necesarios o convenientes, asociarse o fusionarse con entidades u organizaciones afines, públicas o privadas, o bien absorberlas o ser absorbida por ellas, con sujeción a la ley y a los presentes estatutos.

PATRIMONIO

Que el patrimonio de la entidad es: $0,00

REPRESENTACION LEGAL

corporación tendrá un Director Ejecutivo, quien será su representante legal, será designado y removido libremente por la Junta Directiva, por mayoría simple de votos, su nombramiento se hará para períodos indefinidos, todo con sujeción a la normatividad vigente.
El Director Ejecutivo será el gestor y ejecutor de los negocios y de las actividades del CICAVB, ejercerá su representación para asuntos judiciales y extrajudiciales y todos los funcionarios o empleados estarán subordinados a él.
El Director Ejecutivo, tendrá un suplente, cargo que será ostentado por quien haya sido designado como Presidente de la Junta Directiva, quien asumirá las funciones del principal en caso de ausencia temporal accidental o absoluta hasta cuando éste retome sus funciones o sea nombrado un nuevo Director Ejecutivo.
PARÁGRAFO: El Representante Legal Suplente actuará como tal y con las mismas funciones, facultades y calidades del titular del Director Ejecutivo.

FACULTADES Y LIMITACIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL

El Director Ejecutivo tendrá las siguientes funciones:
A. Llevar la representación de la entidad ante todo tipo de personas y organismos.
B. Convocar a la Junta Directiva a reuniones ordinarias y extraordinarias.

C. Celebrar los contratos necesarios para la buena marcha de la corporación, con las limitaciones fijadas en estos estatutos en cuanto a la cuantía o naturaleza de los contratos.
D. Constituir los apoderados judiciales o extrajudiciales, especiales o generales, que estime necesario para la adecuada representación de la corporación.
E. Representar a la corporación con facultades para transigir, desistir, conciliar, delegar y sustituir.
F. Designar el personal de empleados de la corporación que haya autorizado la Junta Directiva.
G. Servir de secretario de las Asambleas y Juntas de la corporación.
H. Presentar los informes que le soliciten las Asambleas, la Junta Directiva y el Presidente de la Junta Directiva.
1. Organizar y dirigir el trabajo de la corporación dentro de los lineamientos trazados por la asamblea de Asociados, la Junta Directiva y el Presidente de la Junta Directiva.
i. Preparar el presupuesto de la corporación, presentarlo a consideración de la Junta Directiva.
K. Las demás que le confieren las leyes y estos estatutos y las que correspondan a la naturaleza de su cargo.

NOMBRAMIENTOS

REPRESENTANTES LEGALES

Por Acta del 26 de marzo de 2014 de la Junta Directiva, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 03 de junio de 2014 con el No. 23877 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
REPRESENTANTE LEGAL DIRECTORA EJECUTIVA	MARIA CLARA FACIOLINCE PIÑERES	C.C. No. 45.459.797

Por Acta No. 152 del 17 de mayo de 2019 de la Junta Directiva, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 22 de octubre de 2019 con el No. 37509 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
REPRESENTANTE LEGAL SUPLENTE	MARCOS RAUL BUSTAMANTE MILLER	C.C. No. 8.346.142

ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN

Por Acta No. 42 del 27 de marzo de 2025 de la Asamblea De Asociados, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 13 de junio de 2025 con el No. 50465 del libro I del Registro de

Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

PRINCIPALES

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
PRINCIPAL	CESAR AUGUSTO BERNAL VELEZ	C.C. No. 16.779.503
PRINCIPAL	EDILSON POSADA BERMUDEZ	C.C. No. 16.217.845
PRINCIPAL	JUAN CARLOS ARAUJO PERDOMO	C.C. No. 73.115.397
PRINCIPAL	ANDREA CAROLINA GUERRERO LEPESQUEUR	C.C. No. 22.804.793
PRINCIPAL	MORAIMA ROSA FLOREZ CHAMORRO	C.C. No. 45.472.920
PRINCIPAL	SERGIO VELASQUEZ BETANCUR	C.C. No. 71.755.458
PRINCIPAL	RICARDO ANTONIO DIAZ ALFARO	C.C. No. 9.171.737
PRINCIPAL	LUDWIG MARTIN MOOG HERRERA	C.C. No. 73.132.128
PRINCIPAL	GUSTAVO EDUARDO DEVOZ ALFARO	C.C. No. 9.285.716
PRINCIPAL	MARIO RAMOS VELEZ	C.C. No. 9.078.693
PRINCIPAL	LILIANA RODRIGUEZ HURTADO	C.C. No. 45.548.777
PRINCIPAL	ANDREA PIÑA GOMEZ	C.C. No. 45.765.817
PRINCIPAL	TERESA MARGARITA LONDOÑO ZUREK	C.C. No. 1.047.406.610

SUPLENTES

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
SUPLENTE	ANGELICA MARIA DAZA CASTILLA	C.C. No. 22.805.591
SUPLENTE	SERGIO STEVEN FUENTES GARCIA	C.C. No. 80.852.794
SUPLENTE	JUAN FERNANDO GOMEZ CARRASCAL	C.E. No. 446.876
SUPLENTE	CARLOS MAURICIO ALVARO GABRIEL DIAGO HEILBRON	C.C. No. 72.160.802
SUPLENTE	LUIS EDUARDO MAYNE PLATA	C.C. No. 17.078.079
SUPLENTE	JUAN PABLO TORO LINARES	C.C. No. 1.020.746.462
SUPLENTE	DAVID CASTAÑO ARISTIZABAL	C.C. No. 1.037.573.548

SUPLENTE	DIUNYS DIAZ ALTAMAR	C.C. No. 1.143.368.477
SUPLENTE	NICOLAS OSMA CASTAÑEDA	C.C. No. 1.143.395.257
SUPLENTE	BERTA LUCIA ARNEDO REDONDO	C.C. No. 45.765.748
SUPLENTE	GUILLERMO ALEJANDRO MONTOYA CASAS	C.C. No. 79.979.668

REVISORES FISCALES

Por Acta No. 37 del 11 de julio de 2020 de la Asamblea Ordinaria, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 19 de junio de 2025 con el No. 50509 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION	T. PROF
REVISOR FISCAL PERSONA JURIDICA	ANAYA & ANAYA S.A.S.	NIT No. 890.403.639-5	

Por Acta No. 36 del 08 de abril de 2019 de la Asamblea De Asociados, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 22 de octubre de 2019 con el No. 37508 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION	T. PROF
REVISOR FISCAL PRINCIPAL	JAVIER ALFONSO ANAYA LORDUY	C.C. No. 19.240.175	

Por Acta No. 11 del 20 de abril de 2000 de la Asamblea De Asociados En Cartagena, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 29 de junio de 2001 con el No. 4181 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION	T. PROF
REVISOR FISCAL SUPLENTE	JESUS DAVID DE LEON BRAVO	C.C. No. 73.161.379	105532

REFORMAS A LOS ESTATUTOS (TEXTO)

Los estatutos de la entidad han sido reformados así:

DOCUMENTO INSCRIPCION
Acta No. 8 del 06/03/2000 Asamblea 2921 del 12/04/2000 del L. I
Acta No. 7 del 10/12/1999 Asamblea 3203 del 19/07/2000 del L. I
Acta No. 21 del 24/02/2007 Asamblea 12898 del 12/07/2007 del L. I
Acta No. 24 del 28/04/2008 Asamblea 15742 del 16/04/2009 del L. I
Acta No. 42 del 27/03/2025 Asamblea 50464 del 13/06/2025 del L. I
Acta No. 40 del 14/04/2023 Asamblea 50778 del 30/07/2025 del L. I

Acta No.001 del 31/03/2021 Asamblea 50775 del 30/07/2025 del L. I

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los Actos Administrativos de registro quedan en firme, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA, los sábados **NO** son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los Actos Administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: S9499
Actividad secundaria Código CIIU: No reportó
Otras actividades Código CIIU: No reportó

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, AGENCIAS Y SUCURSALES, QUE LA PERSONA JURÍDICA TIENE MATRICULADOS EN OTRAS CÁMARAS DE COMERCIO DEL PAÍS, PODRÁ CONSULTARLA EN WWW.RUES.ORG.CO.

INFORMA - TAMAÑO DE EMPRESA

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es PEQUEÑA EMPRESA.

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria : $2.028.571.000,00
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : S9499.

Este certificado refleja la situación jurídica registral de la entidad, a la fecha y hora de su expedición.

Fecha expedición: 09/07/2026 - 11:38:57
Recibo No. S012166443, Valor 12100

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN ceSQspzX1B

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://siifront.confecamaras.co/cv/09 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC), de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.



CESAR ALONSO ALVARADO BARRETO

***** FINAL DEL CERTIFICADO *****

REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO **45.459.797**

FACIOLINCE PIÑERES

APELLIDOS

MARIA CLARA

NOMBRES

FIRMA





INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO **01-ABR-1965**

CARTAGENA
(BOLIVAR)

LUGAR DE NACIMIENTO

1.62	**A+**	**F**
ESTATURA	G.S. RH	SEXO

25-JUL-1983 CARTAGENA

FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SÁNCHEZ TORRES

A-8836040-00322333-F-0045459797-20110812 **0027**40801A 1 36664128

REGISTRADURIA NACIONAL DEL ESTADO CIVIL

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 141169928160

(415)7707212489984(8020) 000014116992816 0

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
8 0 6 0 0 0 3 8 1 9	2	Impuestos de Cartagena 6	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	
Persona jurídica 1			

Lugar de expedición	28. País	29. Departamento	30. Ciudad/Municipio

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres

35. Razón social
CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU CICAVB

36. Nombre comercial	37. Sigla
	CICAVB

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Bolívar 1 3	Cartagena 0 0 1

41. Dirección principal
AV DANIEL LEMAITRE SEC LA MATUNA ED BANCO DEL ESTADO P. 14 OF 1404

42. Correo electrónico mfacio@cartagenacvb.com

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	6 0 1 6 7 0 0 0 6 0	6 0 1 6 6 8 5 6 4 6

CLASIFICACIÓN

Actividad económica				Ocupación	
Actividad principal		**Actividad secundaria**		**Otras actividades**			
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1	2	51. Código	52. Número establecimientos
9 4 9 9	1 9 9 7 0 9 1 7	8 2 3 0	2 0 1 1 0 2 0 9					

Responsabilidades, Calidades y Atributos

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
53. Código	4	7	1	4	4	2	4	8	5	2	5	5														

04- Impto renta y compl. régimen especial
07- Retención en la fuente a título de rent
14- Informante de exogena
42- Obligado a llevar contabilidad
48 - Impuesto sobre las ventas - IVA
52 - Facturador electrónico
55 - Informante de Beneficiarios Finales

Usuarios aduaneros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
54. Código										
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Exportadores					
55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3
		57. Modo			
		58. CPC			

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0 61. Fecha 2025-03-26 / 03:47:56PM

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.

Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.

Firma autorizada:

984. Nombre FACIOLINCE PIÑERES MARIA CLARA

985. Cargo Representante legal Certificado

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141169928160

(415)7707212489984(8020) **000014116992816 0**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
8 0 6 0 0 3 8 1 9	2	Impuestos de Cartagena 6	

Características y formas de las organizaciones

62. Naturaleza	2	63. Formas asociativas		64. Entidades o institutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados	
65. Fondos		66. Cooperativas		67. Sociedades y organismos extranjeros	
68. Sin personería jurídica		69. Otras organizaciones no clasificadas	8	70. Beneficio	2

Constitución, Registro y Última Reforma

Documento	1. Constitución	2. Reforma
71. Clase	0 1	0 1
72. Número	0 1	2 4
73. Fecha	1 9 9 7 0 8 0 1	2 0 0 8 0 4 2 8
74. Número de notaría		
75. Entidad de registro	0 3	0 3
76. Fecha de registro	1 9 9 7 0 9 1 7	2 0 0 9 0 4 1 6
77. No. Matrícula mercantil	7 9 3	1 5 7 4 2
78. Departamento	1 3	1 3
79. Ciudad/Municipio	0 0 1	9

Vigencia

80. Desde	1 9 9 7 0 8 0 1
81. Hasta	2 1 0 0 1 2 3 1

Composición del Capital

82. Nacional	1 0 0 %
83. Nacional público	0 . 0 %
84. Nacional privado	1 0 0 . 0 %
85. Extranjero	0 %
86. Extranjero público	0 . 0 %
87. Extranjero privado	0 . 0 %

Entidad de vigilancia y control

88. Entidad de vigilancia y control: Contraloría General de la República — 1 3

Estado y Beneficio

Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV
1	8 0	2 0 1 5 0 1 0 1		-
2		Año Mes Día		-
3		Año Mes Día		-
4		Año Mes Día		-
5		Año Mes Día		-

Vinculación económica

93. Vinculación económica	94. Nombre del grupo económico y/o empresarial	95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Matriz o Controlante	96. DV.

97. Nombre o razón social de la matriz o controlante

170. Número de identificación tributaria otorgado en el exterior	171. País	172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con EP	

173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Representación

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141169928160

(415)7707212489984(8020) **000014116992816 0**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
8 0 6 0 0 3 8 1 9	2	Impuestos de Cartagena	6

Representación

1

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación
REPRS LEGAL PRIN 1 8	2 0 1 4 0 3 2 6

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional
Cédula de Ciudadaní 1 3	4 5 4 5 9 7 9 7		

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres
FACIOLINCE	PIÑERES	MARIA	CLARA

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

2

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación
REPRS LEGAL SUPL 1 9	2 0 2 4 0 4 2 7

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional
Cédula de Extranjer 2 2	4 9 8 2 5 5		

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres
MANFREDONIO	CONFALONIERE	ALEJANDRO	ANTONIO

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

3

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

4

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

5

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141169928160

(415)7707212489984(8020) **000014116992816 0**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
8 0 6 0 0 3 8 1 9	2	Impuestos de Cartagena 6	

Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

1

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudada 1 3	5 1 7 7 9 5 7 2		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
OTERO	RECUERO	CARMEN	HORTENCIA

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 2 4 0 4 2 4	

2

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Extranjer 2 2	4 4 6 8 7 6		ESPAÑA 2 4 5

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
GOMEZ	CARRASCAL	JUAN	FERNANDO

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 2 4 0 4 2 4	

3

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Extranjer 2 2	4 9 8 2 5 5		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
MANFREDONIO	CONFALONIERE	ALEJANDRO	ANTONIO

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 1 9 0 4 0 8	

4

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudadan 1 3	1 6 7 7 9 5 0 3		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
BERNAL	VELEZ	CESAR	AUGUSTO

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 2 4 0 4 2 4	

5

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudadan 1 3	1 6 2 1 7 8 4 5		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
POSADA	BERMUDEZ	EDILSON	

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 2 4 0 4 2 4	

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141169928160

(415)7707212489984(8020) **000014116992816 0**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
8 0 6 0 0 3 8 1 9	2	Impuestos de Cartagena	6

Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

1

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudada 1 3	4 5 5 2 6 6 5 2		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
GOMEZ	MORENO	JANICE	PAOLA

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 1 9 0 4 0 8	

2

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudada 1 3	7 3 1 1 5 3 9 7		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
ARAUJO	PERDOMO	JUAN	CARLOS

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 1 7 0 8 1 5	

3

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudada 1 3	3 3 1 5 5 8 7 2		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
GEDEON	JUAN	DIANA	

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 2 4 0 4 2 4	

4

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudadan 1 3	1 0 2 0 7 4 6 4 6 2		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
TORO	LINARES	JUAN	PABLO

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 1 7 0 8 1 5	

5

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudadan 1 3	7 3 0 7 2 7 2 6		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
PORRAS	GUTIERREZ	ANTONIO	RAFAEL

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 2 4 0 4 2 4	

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141169928160

(415)7707212489984(8020) **000014116992816 0**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
8 0 6 0 0 3 8 1 9	2	Impuestos de Cartagena	6

Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

1

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudada 1 3	7 1 7 5 5 4 5 8		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
VELASQUEZ	BETANCUR	SERGIO	

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 1 7 0 8 1 5	

2

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudada 1 3	1 1 4 3 3 6 8 4 7 7		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
DIAZ	ALTAMAR	DIUNYS	

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 2 4 0 4 2 4	

3

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudada 1 3	1 0 1 0 0 9 2 5 1 2		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
TORRES	SIERRA	RAFAEL	DAVID

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 1 8 0 4 1 2	

4

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudadan 1 3	1 1 2 8 0 5 9 3 1 6		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
CALDERON	ARRIETA	YARIMA	MARCELA

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 1 7 0 8 1 5	

5

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudadan 1 3	1 7 0 7 8 0 7 9		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
MAYNE	PLATA	LUIS	EDUARDO

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 1 7 0 8 1 5	

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141169928160

(415)7707212489984(8020) **000014116992816 0**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
8 0 6 0 0 3 8 1 9	2	Impuestos de Cartagena	6

Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

	111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres	119. Razón social	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
1	Cédula de Extranjer 2 2	3 8 5 6 8 9		COLOMBIA 1 6 9	CIMINIERI		GASTON	LEONEL				2 0 1 7 0 8 1 5	
2	Cédula de Extranjer 2 2	4 7 5 4 9 6		CHILE 2 1 1	MATAMALA	POBLETE	VICTOR	EDUARDO				2 0 1 7 0 8 1 5	
3	Cédula de Ciudada 1 3	9 0 7 8 6 9 3		COLOMBIA 1 6 9	RAMOS	VELEZ	MARIO					2 0 1 9 0 4 0 8	
4	Cédula de Ciudadan 1 3	4 5 5 4 8 7 7 7		COLOMBIA 1 6 9	RODRIGUEZ	HURTADO	LILIANA					2 0 2 4 0 4 2 4	
5	Cédula de Ciudadan 1 3	4 5 7 6 5 7 4 8		COLOMBIA 1 6 9	ARNEDO	REDONDO	BERTA	LUCIA				2 0 2 4 0 4 2 4	

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141169928160

(415)7707212489984(8020) **000014116992816 0**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
8 0 6 0 0 3 8 1 9	2	Impuestos de Cartagena	6

Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales

1

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudada 1 3	7 2 1 6 0 8 0 2		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
DIAGO	HEILBRON	CARLOS	MAURICIO ALVARO GABRIEL

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 2 4 0 4 2 4	

2

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudada 1 3	4 5 7 6 5 8 1 7		COLOMBIA 1 6 9

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres
PIÑA	GOMEZ	ANDREA	

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
		2 0 2 4 0 4 2 4	

3

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro

4

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro

5

111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad

115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres

119. Razón social

120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Revisor Fiscal y Contador

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141169928160

(415)7707212489984(8020) **000014116992816 0**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
8 0 6 0 0 3 8 1 9	2	Impuestos de Cartagena	6	

Revisor Fiscal y Contador

Revisor fiscal principal

124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Número de tarjeta profesional
Cédula de Ciudadanía 1 3	1 9 2 4 0 1 7 5		3 0 1 5

128. Primer apellido	129. Segundo apellido	130. Primer nombre	131. Otros nombres
ANAYA	LORDUY	JAVIER	ALFONSO

132. Número de Identificación Tributaria (NIT)	133. DV	134. Sociedad o firma designada
8 9 0 4 0 3 6 3 9	5	ANAYA & ANAYA S.A.S.

135. Fecha de nombramiento
1 9 9 7 0 8 0 1

Revisor fiscal suplente

136. Tipo de documento	137. Número de identificación	138. DV	139. Número de tarjeta profesional
Cédula de Ciudadanía 1 3	7 3 1 6 1 3 7 9		1 0 5 5 3 2

140. Primer apellido	141. Segundo apellido	142. Primer nombre	143. Otros nombres
DE LEON	BRAVO	JESUS	DAVID

144. Número de Identificación Tributaria (NIT)	145. DV	146. Sociedad o firma designada

147. Fecha de nombramiento
2 0 1 3 0 4 2 9

Contador

148. Tipo de documento	149. Número de identificación	150. DV	151. Número de tarjeta profesional

152. Primer apellido	153. Segundo apellido	154. Primer nombre	155. Otros nombres

156. Número de Identificación Tributaria (NIT)	157. DV	158. Sociedad o firma designada

159. Fecha de nombramiento

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 141156517539

(415)7707212489984(8020) 000014115651753 9

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
4 5 4 5 9 7 9 7	6	Impuestos de Cartagena 6	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	
Persona natural o sucesión ilíquida 2	Cédula de Ciudadanía 1 3	4 5 4 5 9 7 9 7	

Lugar de expedición	28. País	29. Departamento	30. Ciudad/Municipio
COLOMBIA	1 6 9	Bolívar 1 3	Cartagena 0 0 1

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres
FACIOLINCE	PIÑERES	MARIA	CLARA

35. Razón social

36. Nombre comercial	37. Sigla

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Bolívar 1 3	Cartagena 0 0 1

41. Dirección principal: CR 14 5 17 BRR CASTILLOGRANDE

42. Correo electrónico: mfacio@mac.com

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3 2 0 7 8 3 8 3 1 5	3 1 7 4 0 0 8 5 5 6

CLASIFICACIÓN

Actividad económica				Ocupación	
Actividad principal		**Actividad secundaria**		**Otras actividades**			
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1	2	51. Código	52. Número establecimientos
0 0 9 0	2 0 0 5 0 1 0 3	7 0 1 0	2 0 1 3 0 9 2 5		7 2 2 0	8 5 6 0	3 4 1 2	

Responsabilidades, Calidades y Atributos

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
53. Código	5	2	2	4	9																					

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar

22- Obligado a cumplir deberes formales a

49 - No responsable de IVA

Usuarios aduaneros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
54. Código										
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Exportadores					
55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3
		57. Modo			
		58. CPC			

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0 61. Fecha 2025-01-21 / 12:31:56PM

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.

Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.

Firma autorizada:

984. Nombre FACIOLINCE PIÑERES MARIA CLARA

985. Cargo Representante legal Certificado

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

CONTRALORÍA
GENERAL DE LA REPÚBLICA

LA CONTRALORÍA DELEGADA PARA RESPONSABILIDAD FISCAL , INTERVENCIÓN JUDICIAL Y COBRO COACTIVO

CERTIFICA:

Que una vez consultado el Sistema de Información del Boletín de Responsables Fiscales 'SIBOR', hoy viernes 17 de julio de 2026, a las 11:28:10, el número de identificación de la Persona Jurídica, relacionado a continuación, NO SE ENCUENTRA REPORTADO COMO RESPONSABLE FISCAL.

Tipo Documento	Número de identificación tributario
No. Identificación	8060038192
Código de Verificación	8060038192260717112810

Esta Certificación es válida en todo el Territorio Nacional, siempre y cuando el tipo y número consignados en el respectivo documento de identificación, coincidan con los aquí registrados.

De conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la Resolución 220 del 5 de octubre de 2004, la firma mecánica aquí plasmada tiene plena validez para todos los efectos legales.

HERNÁN GUILLERMO JOJOA SANTACRUZ
Contralor Delegado

Generó: WEB

CONTRALORÍA
GENERAL DE LA REPÚBLICA

LA CONTRALORÍA DELEGADA PARA RESPONSABILIDAD FISCAL , INTERVENCIÓN JUDICIAL Y COBRO COACTIVO

CERTIFICA:

Que una vez consultado el Sistema de Información del Boletín de Responsables Fiscales 'SIBOR', hoy viernes 17 de julio de 2026, a las 11:29:24, el número de identificación, relacionado a continuación, NO SE ENCUENTRA REPORTADO COMO RESPONSABLE FISCAL.

Tipo Documento	Cédula de Ciudadanía
No. Identificación	45459797
Código de Verificación	45459797260717112924

Esta Certificación es válida en todo el Territorio Nacional, siempre y cuando el tipo y número consignados en el respectivo documento de identificación, coincidan con los aquí registrados.

De conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la Resolución 220 del 5 de octubre de 2004, la firma mecánica aquí plasmada tiene plena validez para todos los efectos legales.

HERNÁN GUILLERMO JOJOA SANTACRUZ
Contralor Delegado

Generó: WEB

PROCURADURÍA GENERAL DE LA NACIÓN
COLOMBIA

CERTIFICADO DE ANTECEDENTES

CERTIFICADO ORDINARIO
No. 299613979

PIB
11:31:01

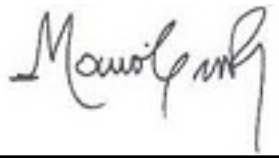
Bogotá DC, 17 de julio del 2026

La PROCURADURIA GENERAL DE LA NACIÓN certifica que una vez consultado el Sistema de Información de Registro de Sanciones e Inhabilidades (SIRI), la persona CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU CICAVB identificado(a) con NIT número 8060038192:

NO REGISTRA SANCIONES NI INHABILIDADES VIGENTES

ADVERTENCIA: La certificación de antecedentes contiene las anotaciones de las sanciones o inhabilidades que se encuentren vigentes. Cuando se trate de nombramiento o posesión en cargos que exijan para su desempeño ausencia de antecedentes, se certificarán todas las anotaciones que figuren en el registro. Anterior, de acuerdo a los incisos 3o. y 4o. del artículo 238 Ley 1952 de 2019.

NOTA: El certificado de antecedentes disciplinarios es un documento que contiene las anotaciones e inhabilidades generadas por sanciones penales, disciplinarias, inhabilidades que se deriven de las relaciones contractuales con el estado, de los fallos con responsabilidad fiscal, de las decisiones de pérdida de investidura y de las condenas proferidas contra servidores, ex servidores públicos y particulares que desempeñen funciones públicas en ejercicio de la acción de repetición o llamamiento en garantía. **Este documento tiene efectos para acceder al sector público, en los términos que establezca la Constitución Politica y la ley particular o demás disposiciones vigentes.** El Sistema SIRI reporta como antecedentes solamente las sanciones con debida ejecutoria recibidas de las autoridades nacionales colombianas. En caso de nombramiento o suscripción de contratos con el Estado, es responsabilidad de la Entidad, validar la información de antecedentes del aspirante en la página web: https://www.procuraduria.gov.co/Pages/certificado-antecedentes.aspx



Mario Enrique Castro González
Jefe División de Relacionamiento Con El Ciudadano (C)

ATENCIÓN :
ESTE CERTIFICADO CONSTA DE 01 HOJA(S), SOLO ES VALIDO EN SU TOTALIDAD. VERIFIQUE QUE EL NUMERO DEL CERTIFICADO SEA EL MISMO EN TODAS LAS HOJAS.

PROCURADURÍA GENERAL DE LA NACIÓN
COLOMBIA

CERTIFICADO DE ANTECEDENTES

CERTIFICADO ORDINARIO
No. 299614066

PIB
11:31:46

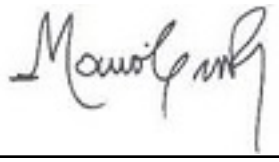
Bogotá DC, 17 de julio del 2026

La PROCURADURIA GENERAL DE LA NACIÓN certifica que una vez consultado el Sistema de Información de Registro de Sanciones e Inhabilidades (SIRI), el(la) señor(a) MARIA CLARA FACIOLINCE PIÑERES identificado(a) con Cédula de ciudadanía número 45459797:

NO REGISTRA SANCIONES NI INHABILIDADES VIGENTES

ADVERTENCIA: La certificación de antecedentes contiene las anotaciones de las sanciones o inhabilidades que se encuentren vigentes. Cuando se trate de nombramiento o posesión en cargos que exijan para su desempeño ausencia de antecedentes, se certificarán todas las anotaciones que figuren en el registro. Anterior, de acuerdo a los incisos 3o. y 4o. del artículo 238 Ley 1952 de 2019.

NOTA: El certificado de antecedentes disciplinarios es un documento que contiene las anotaciones e inhabilidades generadas por sanciones penales, disciplinarias, inhabilidades que se deriven de las relaciones contractuales con el estado, de los fallos con responsabilidad fiscal, de las decisiones de pérdida de investidura y de las condenas proferidas contra servidores, ex servidores públicos y particulares que desempeñen funciones públicas en ejercicio de la acción de repetición o llamamiento en garantía. **Este documento tiene efectos para acceder al sector público, en los términos que establezca la Constitución Politica y la ley particular o demás disposiciones vigentes.** El Sistema SIRI reporta como antecedentes solamente las sanciones con debida ejecutoria recibidas de las autoridades nacionales colombianas. En caso de nombramiento o suscripción de contratos con el Estado, es responsabilidad de la Entidad, validar la información de antecedentes del aspirante en la página web: https://www.procuraduria.gov.co/Pages/certificado-antecedentes.aspx



Mario Enrique Castro González
Jefe División de Relacionamiento Con El Ciudadano (C)

ATENCIÓN :
ESTE CERTIFICADO CONSTA DE 01 HOJA(S), SOLO ES VALIDO EN SU TOTALIDAD. VERIFIQUE QUE EL NUMERO DEL CERTIFICADO SEA EL MISMO EN TODAS LAS HOJAS.

Portal de Servicios al Ciudadano PSC

Sistema Registro Nacional de Medidas Correctivas RNMC

Consulta Ciudadano

La Policía Nacional de Colombia informa:

Que a la fecha, 17/07/2026 11:33:47 a. m. el ciudadano con Cédula de Ciudadanía Nº. **45459797** y Nombre: **MARIA CLARA FACIOLINCE PIÑERES.**

NO TIENE MEDIDAS CORRECTIVAS PENDIENTES POR CUMPLIR.

De conformidad con la Ley 1801 de 2016 "Por la cual se expide el Código Nacional de Seguridad y Convivencia Ciudadana". Registro interno de validación No. **144074882** . La persona interesada podrá verificar la autenticidad del presente documento a través de la página web institucional digitando https://www.policia.gov.co, menú ciudadanos/ consulta medidas correctivas, con el documento de identidad y la fecha de expedición del mismo. Esta consulta es válida siempre y cuando el número de cédula corresponda con el documento de identidad suministrado.

Nueva Busqueda | Imprimir

Consulta en línea de Antecedentes Penales y Requerimientos Judiciales

La Policía Nacional de Colombia informa:
Que siendo las 03:11:17 PM horas del 16/07/2026, el ciudadano identificado con:
Cédula de Ciudadanía Nº **45459797**
Apellidos y Nombres: **FACIOLINCE PIÑERES MARIA CLARA**

NO TIENE ASUNTOS PENDIENTES CON LAS AUTORIDADES JUDICIALES
de conformidad con lo establecido en el artículo 248 de la Constitución Política de Colombia.

En cumplimiento de la Sentencia SU-458 del 21 de junio de 2012, proferida por la Honorable Corte Constitucional, la leyenda “NO TIENE ASUNTOS PENDIENTES CON LAS AUTORIDADES JUDICIALES” aplica para todas aquellas personas que no registran antecedentes y para quienes la autoridad judicial competente haya decretado la extinción de la condena o la prescripción de la pena.

Esta consulta es válida siempre y cuando el número de identificación y nombres, correspondan con el documento de identidad registrado y solo aplica para el territorio colombiano de acuerdo a lo establecido en el ordenamiento constitucional.

Si tiene alguna duda con el resultado, consulte las **preguntas frecuentes** o acérquese a las instalaciones de la **Policía Nacional** más cercanas.

Dirección: Avenida El Dorado # 75 – 25 barrio Modelia, Bogotá D.C.
Atención administrativa: Lunes a Viernes 8:00 am a 12:00 pm y 2:00 pm a 5:00 pm
Línea de atención al ciudadano: 5159700 ext. 30552 (Bogotá)
Resto del país: 018000 910 112
E-mail: dijin.araic-atc@policia.gov.co

Todos los derechos reservados.

El Suscrito Revisor Fiscal de CARTAGENA DE INDIAS CONVENTIONAND VISITORS BUREAU (CICAVB)
NIT 806.003.819-2.

409

Certifica que:

1. Que la Sociedad de CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU (CICAVB) con Nit, 806.003.819-2. ha realizado el pago de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, Parafiscales, ICBF, SENA y Caja de Compensación exigidos por la ley y se encuentra al día y a Paz y Salvo por los aportes en Pensión al 31 de marzo/2026 y Salud al 30 de abril/2026 según Planilla #36938098 pagada el 06 de abril/2026.

2. Lo anterior en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y artículo 23 de la Ley 1150 de 2007.

Se expide el presente certificado en Cartagena de Indias al día 25 días del mes de mayo de 2026.

Firma Electrónica por Javier Anaya Lorduy
E Sign ID 69841C
Fecha 25-05-2026 02:45:18 pm
CICAVB
Colombia

Javier Anaya Lorduy
Revisor Fiscal
T.P.#3015-T
Designado de Anaya & Anaya SAS

LA CORPORACION TURISMO CARTAGENA DE INDIAS

CERTIFICA:

Que conforme a los documentos que reposan en esta entidad, el **CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU- CICAVB,** identificado con NIT Nro. **806003819-2**, prestó sus servicios en la Corporación Turismo Cartagena de Indias, mediante convenio **Nro. CTCI-CD- 054-2023** de prestación de servicios.

Cuyo objeto fue **Convenio de ASOCIACIÓN entre LA CORPORACION TURISMO CARTAGENA DE INDIAS Y CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU para la promoción del turismo MICE de Cartagena de Indias a nivel nacional e internacional.;** durante el periodo comprendido **19/09/2023 hasta el hasta el 31/12/2023**, por valor total de **$ $176.292.980,00**, para esto la Corporación realizó un aporte monetario de **CIENTO VEINTITRÉS MILLONES CUATROCIENTOS CINCO MIL OCHENTA Y SEIS PESOS ($123.405.086,00) M/CTE** y CICAVB realizó un aporte **de CINCUENTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA Y SIETE MIL OCHOCIENTOS NOVENTA Y CUATRO PESOS ($52.887.894,00) M/CTE**; con forma de desembolso por parte de la CORPORACIÓN correspondiente al SETENTA POR CIENTO (70%) del valor total y el CICAVB asumió el TREINTA POR CIENTO (30%) restante de todos los costos.

Alcance del Convenio:
El alcance de este convenio comprendió especialmente la participación de CICAVB en representación de Cartagena de Indias con el objetivo de promover y dar visibilidad al destino para el crecimiento del turismo MICE en la ciudad, asistiendo y desarrollando eventos que cumplieran con las siguientes características:

1. Ferias y Congresos especializados del sector convocados por Pro Colombia y las organizaciones y asociaciones internacionales.
2. Eventos para representar a Cartagena de Indias en las Organizaciones y Asociaciones especializadas del sector.
3. Eventos en la ciudad para presentar y promocionar el destino en miras de su fortalecimiento entre los sectores especializados del sector.

La presente certificación se expide a los veintisiete (27) días del mes junio de 2025.

Cordialmente,

LINA ROJAS TRILLOS
Directora de Promoción y Mercadeo

Proyectó: A. Guevara
Corporación Turismo Cartagena de Indias
CORPOTURISMO

Los suscritos Representante Legal y Revisor Fiscal de Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau “CICAVB” Nit 806.003.819-2.

531

Certifican que:

La entidad Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau “CICAVB”, cuenta con los recursos correspondientes al treinta por ciento (30% $171.428.571) del valor total del convenio ($571.428.571) y que el ofrecimiento económico está libre de destinación, que no está condicionado por proyectos o actividades a terceros diferentes a las partes (Distrito - ESAL), y que el aporte se utilizará para el presupuesto de las actividades del proyecto.

Dado en Cartagena de Indias, a los 16 días del mes de Julio de 2026.

María Clara Faciolince
Representante Legal

Javier Anaya Lorduy
Revisor Fiscal
TP-3015-T
Designado por Anaya & Anaya SAS

www.anaya-anaya.com
E-mail: gerencia@anaya-anaya.com
Calle 33 N° 8 - 20, La Matuna Edif. Caja Agraria, Oficina 407
PBX:(575) 660 0498 FAX: (575) 664 8345 NIT 890.403.639-5
Cartagena - Colombia

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL **JUNTA CENTRAL DE CONTADORES**

Certificado No:

6E2C9CD149E4F6DE

LA REPUBLICA DE COLOMBIA

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL

JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

CERTIFICA A:
QUIEN INTERESE

Que el contador público **JAVIER ALFONSO ANAYA LORDUY** identificado con CÉDULA DE CIUDADANÍA No 19240175 de BOGOTA, D.C. (BOGOTA D.C) Y Tarjeta Profesional No 3015-T SI tiene vigente su inscripción en la Junta Central de Contadores y desde la fecha de Inscripción.

NO REGISTRA ANTECEDENTES DISCIPLINARIOS *******************************
****
****

Dado en BOGOTA a los 21 días del mes de Abril de 2026 con vigencia de (3) Meses, contados a partir de la fecha de su expedición.

SANDRA MILENA BARRIOS PULIDO
DIRECTOR GENERAL

ESTE CERTIFICADO DIGITAL TIENE PLENA VALIDEZ DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 2 DE LA LEY 527 DE 1999, DECRETO UNICO REGLAMENTARIO 1074 DE 2015 Y ARTICULO 6 PARAGRAFO 3 DE LA LEY 962 DEL 2005

Para confirmar los datos y veracidad de este certificado, lo puede consultar en la página web www.jcc.gov.co digitando el número del certificado


NO VALIDO PARA TRANSACCION
República de Colombia
Ministerio de Comercio Industria y
JUNTA CENTRAL DE CONTADORES
TARJETA PROFESIONAL
DE CONTADOR PUBLICO
3015-T
JAVIER ALFONSO
ANAYA LORDUY
C.C. 19240175
RESOLUCION INSCRIPCION 255
FECHA 05/05/1978
UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA
DIRECTOR GENERAL
JULIO CESAR ACUÑA GONZALEZ
10279


NO VALIDO PARA TRANSACCION
200370
Esta tarjeta es el unico documento que lo acredita como
CONTADOR PUBLICO de acuerdo con lo establecido en
la ley 43 de 1990.
Agradecemos a quien encuentre esta tarjeta comunicarse
al PBX: 644 44 50 o devolverla a la UAE - Junta Central de
Contadores a la calle 96 No. 9A - 21 Bogota D.C.
www.ideqs.com

CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION & VISITORS BUREAU - "CICAVB"
REUNIÓN ORDINARIA DE JUNTA DIRECTIVA – 28 DE MAYO DE 2026
ACTA NO. 200

En las instalaciones del Hotel Intercontinental, el día 28 de mayo de 2026, a las 8:30 a.m., y con previa citación como lo indican los Estatutos, se reunieron en sesión ordinaria de Junta Directiva del Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau (CICAVB) los siguientes asociados:

Presidida por: Alejandro Manfredonio, presidente de Junta Directiva

Secretaria: María Clara Faciolince, directora ejecutiva del CICAVB

Por parte de la Administración del CICAVB, asistió María Clara Faciolince, directora ejecutiva.

Representantes de Hoteles (3)			
1.Hotel Intercontinental	Alejandro Manfredonio	**Principal**	
Hotel Sonesta	Julian Barboza	Suplente	
2.Hotel Almirante	Edilson Posada	**Principal**	
Hotel Osh	Ana Madrigal	Suplente	
3.Hotel Ermita	Carlos Santos	**Principal**	
Hotel Capilla del Mar	Juan Fernando Gomez	Suplente	
Representante Centros de Convenciones o Recintos Feriales (1)			
4. Las Américas	Juan Carlos Araujo	**Principal**	
Hotel Estelar	Carlos Diago	Suplente	
Representante de las aerolíneas y servicios aeroportuarios (1)			
5. Hotel Hyatt	Andrea Guerrero	**Principal**	
Hotel Hilton	Ricardo Kawa	Suplente	
Representante de las Agencias de Viajes (2)			
6. Aviatur	Moraima Florez	**Principal**	
Travel Solution	Sergio Velazquez	Suplente	
7. One Event	Angelica Rico	**Principal**	
Voga Travel	Edward Varela	Suplente	
Representante de las Empresas con Actividades Relacionadas con el Turismo (2)			
8. Bona Vida Catamaranes	Ludwig Moog	**Principal**	
Casa 1537	Alejandro Ochoa	Suplente	
9. Restaurante Fuerte San Sebastián	Enrique Lopez	**Principal**	
Hotel Ananda	Jhons Vergara	Suplente	
Representante de las empresas especializadas y complementarias (1)			
10. Plataforma	Andrea Rodriguez	**Principal**	
Soluciones Audiovisuales	Jhon Fandiño	Suplente	
Representante Instituciones Educativas (1)			
11. Unicolombo	Mario Ramos	**Principal**	
Universidad de Cartagena	Bertha Arnedo	Suplente	
Representante de los Miembros Permanente de Entidades Institucionales (3)			
12. Cámara de Comercio	Andrea Piña	Principal Permanente	
13. Corpoturismo	Liliana Rodriguez	Principal Permanente	
14. Secretaría de Turismo	Teremar Londoño	Principal Permanente	

Miembros presentes:

1. Alejandro Manfredonio (Hotel Intercontinental)
2. Juan C Araujo, (Hotel Las Americas)
3. Julian Barbosa (Hotel Sonesta)
4. Maria Alejandra (Hotel Estelar)
5. Angelica Rico (One Event)
6. Nadir Hassan (Camara de Comercio)
7. Ana Carolina Madrigal (Hoteles Osh)
8. John Fandiño (Soluciones Audiovisuales)
9. Mauren Mont (Corpoturismo)
10. Jorge Moises (Secretaria de Turismo)
11. Ricardo Kawa (Hotel Hilton)
12. Alejandro Ochoa (Casa 1537)
13. Enrique López (Restaurante Fuerte del Pastelillo)
14. Johns Vergara (Hotel Ananda)
15. Ludwig Moog (Bonavida)
16. Andrea Rodríguez (Plataforma)
17. Diana Infante (Hotel Almirante)
18. Alvaro Morales (Unicolombo)

1. Verificación del Quórum

El presidente de la Junta Directiva, Alejandro Manfredonio, preside la sesión y da la palabra a la directora ejecutiva para iniciar la reunión y la verificación del quórum.

Se constató la asistencia de un número suficiente de asociados, lo que garantizó quórum para deliberar y decidir, conforme a los Estatutos. Asistieron 18 miembros, de los cuales 10 principales, 1 suplente y 7 suplentes del mismo reglón.

2. Lectura y Aprobación del Orden del Día

El orden del día fue presentado y aprobado por unanimidad, en los siguientes términos:

- Verificación del quórum
- Lectura y aprobación del Acta No. 199
- Presentación de Estados Financieros a 30 de abril de 2026
- Elección de Dignatarios: Presidente y Vicepresidente de Junta Directiva
- Informe de Gestión: avances de presupuesto, nuevos asociados, gestión comercial y participación en ferias
- Comité de Conectividad: análisis de conectividad aérea y competitividad del destino
- Autorización de firma del Convenio con la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico

- Proposiciones y varios

3. Lectura y Aprobación del Acta Anterior N.º 199

El Acta No. 199, enviada previamente por correo electrónico, fue presentada y aprobada por unanimidad.

4. Presentación de Estados Financieros con corte a 30 de abril de 2026

La firma de **DSA Outsourcing** presentó los estados financieros del CICAVB con corte al **30 de abril de 2026**, destacando que la variación registrada en el pasivo corriente obedece principalmente al comportamiento de las cuentas por pagar y a las provisiones constituidas, así como a un menor pago de intereses durante el mes de febrero y a la reinversión de excedentes aprobada por la Junta Directiva.

En cuanto al estado de resultados, se informó que los **ingresos operacionales** ascendieron a **COP $304 millones**, lo que representa un **incremento del 37%** frente al mismo corte del año anterior. Así mismo, se reportó una **utilidad antes de impuestos de COP $102 millones**. Se señalaron incrementos en los gastos de personal, honorarios y depreciación, cifras que fueron comparadas con el cierre del mes de abril del año anterior.

La Junta Directiva dio por presentados y conocidos los estados financieros.

5. Elección de Dignatarios

La Junta Directiva procedió a la elección de Presidente y Vicepresidente para el presente período, resultando elegidos, **por unanimidad,** los siguientes:

- Presidente: Alejandro Manfredonio, Gerente del Hotel Intercontinental
- Vicepresidenta: Andrea Pina, Presidente Cámara de Comercio de Cartagena

6. Informe de Gestión

Gestión de Recursos y Convenios para Promoción

La Directora Ejecutiva presentó los avances en la consecución de recursos y convenios confirmados para 2026, los cuales suman aproximadamente **COP $695 millones** en convenios confirmados, distribuidos así: **Corpoturismo: COP $200 millones** (reuniones y eventos, membresías y ferias internacionales); **Secretaría de Hacienda: COP $400 millones** (Meetings, eventos de alto impacto, captación y participación en ferias internacionales); **Cámara de Comercio: COP $45 millones** destinados al Programa Embajadores.

Nuevos Asociados

La Directora Ejecutiva sometió a consideración de la Junta Directiva el ingreso de nuevos asociados, los cuales fueron certificados como postulaciones válidas: **Éteka Hotel Boutique Spa & Slow Beach Lounge, Makani Luxury Wanderlust, Kapulus, Navega Colombia, Casa Lola Deluxe Gallery**, y como nuevo aliado, **Villa Martha Hotel Campestre**. Las postulaciones

corresponden a empresas de los sectores hotelero, náutico y audiovisual, y fueron aprobadas por la Junta Directiva.

Gestión Comercial (Enero – Mayo 2026)

Se presentó el reporte de gestión comercial del periodo enero a mayo de 2026, con un total de **126 eventos activos**, **29 candidaturas**, **10 eventos captados** y una **derrama económica estimada de USD $43.118.410.**

Eventos de Alto Impacto

Se presentó la organización del **Global MICE Forum**, a realizarse en Cartagena del 9 al 11 de agosto de 2026, con un pre-fam trip programado del 7 al 9 de agosto en el Centro Histórico, con traslado posterior al Hotel Hilton. Se estima la participación de 30 asistentes al pre-FAM y aproximadamente 50 planners internacionales. La socialización del evento a los asociados se realizó el 8 de mayo de 2026. Se hizo énfasis en la importancia de ofrecer experiencias premium, seguridad, logística adecuada y coordinación institucional.

Así mismo, se informó sobre la planeación del **International Meetings & Incentive Summit (IMIS)**, a realizarse en Cartagena del 2 al 5 de diciembre de 2026, orientado al mercado norteamericano, el cual realizo una visita de inspección. Se estima la participación de entre 60 planners.

Se informó, además, sobre la **Macrorueda de Turismo de Diversidad**, programada para el 27 y 28 de julio de 2026, en alianza con ProColombia, orientada a los segmentos LGBTI, discapacidad y afroétnico, con actividades de networking dirigidas a tour operadores norteamericanos.

Análisis Competitivo y Narrativa de Destino

Se presentó un análisis competitivo frente a Panamá y Santa Marta, sobre la percepción de Cartagena como destino costoso. Manfredonio abogó por el desarrollo de narrativas de valor que justifiquen tarifas superiores, así como por la formación en service delivery, concluyendo que Cartagena es el único destino de la región que combina un ecosistema MICE consolidado, un Convention Bureau establecido, capacidad real de convocatoria, tarifas sostenibles e identidad cultural y patrimonio histórico reconocido por la UNESCO.

Se planteó la necesidad de evolucionar la narrativa del destino de “Cartagena gusta” hacia “Cartagena genera más valor para el evento”, con énfasis en patrimonio vivo del Caribe, eficiencia, lujo con propósito y legado, de forma que el meeting planner pueda justificar la elección de Cartagena ante su cliente no solo por costo, sino por valor total.

María Clara Faciolince señaló la percepción de Cartagena como destino costoso frente a competidores como Panamá y Santa Marta. Alejandro Manfredonio abogó por el desarrollo de narrativas de valor que justifiquen tarifas superiores, así como por la formación en service delivery.

Web, Cvent y Posicionamiento Internacional

Se presentó el avance de la página web del Bureau, la cual está reorientada de una vitrina turística hacia una herramienta de decisión para el planner, estructurada en tres funciones: inspirar, justificar y convertir. Se incluirá una sección de Cruise Meetings, así como segmentación de capacidades para compradores corporativos y de incentivos, newsletter y llamados a la acción para el envío de RFPs.

Se discutió igualmente la baja visibilidad de Cartagena en la plataforma Cvent y la necesidad de fortalecer la coordinación territorial y la inversión en esta herramienta, con el fin de evitar la pérdida de eventos hacia destinos competidores. Se informó sobre oportunidades de articulación con Brand USA, incluyendo eventos de marca y comerciales en Cartagena previstos para 2027, así como el apoyo comprometido por ProColombia para el fortalecimiento del mercado norteamericano.

Participación en Ferias Internacionales

Se presentó el calendario de participación del CICAVB en ferias internacionales durante 2026, incluyendo, entre otras, FITUR (Madrid), Vitrina Turística ANATO (Bogotá), IMEX Frankfurt, FIEXPO Latin America (San José), IMEX Las Vegas, WTM Londres, ICCA Latin America & Caribbean Summit (Panamá), IBTM World (Barcelona) y el International Meetings & Incentive Summit – IMIS (Cartagena), así como el Global MICE Forum (Cartagena), eventos clave para la generación de leads, agendas comerciales y posicionamiento internacional del destino.

Cartagena Event Legacy Framework (CELF)

La Directora Ejecutiva presentó el **Cartagena Event Legacy Framework (CELF)**, metodología orientada a medir y documentar el impacto real que cada evento genera en la ciudad. Por cada congreso, reunión corporativa o evento de incentivos realizado en Cartagena, el CELF producirá un Legacy Report que el organizador podrá entregar a su cliente como evidencia del valor generado, estructurado en cinco dimensiones: impacto económico, legado social, legado cultural, sostenibilidad/ESG y proyección internacional. Se señaló que esta herramienta busca dotar al meeting planner del argumento que hoy no tiene para justificar ante su cliente por qué eligió Cartagena frente a Panamá o Santa Marta. El CELF estará financiado con COP $40.000.000 con cargo al convenio con la Secretaría de Hacienda, y deberá integrarse a la página web del Bureau. Se identificó como pendiente la definición e integración completa del marco metodológico del CELF.

La Junta Directiva manifestó su reconocimiento a la gestión realizada y a los resultados presentados.

7. Comité de Conectividad

Adriana Corena, Directora Ejecutiva de Cotelco, en su calidad de invitada especial, presentó el informe del Comité de Conectividad, cuyo objetivo es revisar el comportamiento de la conectividad aérea de Cartagena y su impacto en la competitividad del destino como sede de eventos MICE. Se informó que Cartagena registra **3.8 millones de viajeros aéreos** (+3.5%

frente a 2024), **42 frecuencias nacionales semanales**, **19 destinos internacionales** y **8 vuelos estacionarios.**

Se identificaron como principales retos: el costo elevado de los tiquetes aéreos, que impacta directamente el costo total de los eventos; la estacionalidad de los vuelos, con un patrón propio del Caribe que limita la realización de eventos en determinadas épocas; la disminución en la oferta de sillas disponibles, que afecta la competitividad de precios frente a otros destinos; y una brecha entre la demanda real de eventos MICE (RFP) y la oferta de conectividad aérea (airlift), señalando que Estados Unidos lidera la llegada de visitantes y LATAM lidera la demanda MICE corporativa.

8. Autorización de Firma del Convenio con la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico

Se sometió a consideración de la Junta Directiva la autorización para la firma del convenio entre la **Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico del Distrito de Cartagena** y el CICAVB, en el marco del Programa Cartagena Global del Plan de Desarrollo Distrital 2024-2027, con vigencia 2026, por un **valor total de COP $611.429.000** (seiscientos once millones cuatrocientos veintinueve mil pesos), de los cuales el **70% (COP $440.000.000)** corresponde a aporte del Distrito y el **30% (COP $171.429.000)** a aporte del CICAVB.

El objetivo estratégico del convenio es contribuir al posicionamiento de Cartagena de Indias como destino internacional de talla mundial, plataforma exportadora de servicios y líder en inversiones y apuestas productivas, mediante una alianza público-privada especializada para la promoción internacional de la industria de reuniones y eventos, la generación de negocios y la atracción de eventos de alto impacto.

El convenio contempla seis componentes: **Programas Meetings 2026** (COP $220.000.000 – 35,9%), **Ruedas de negocio y eventos de alto impacto** (COP $180.000.000 – 29,4%), **participación en ferias especializadas MICE** (COP $60.000.000), **eventos de promoción en EE.UU., LATAM y Europa** (COP $55.000.000), **conectividad aérea y viajes de familiarización** (COP $40.000.000) y el **Cartagena Event Legacy Framework – CELF** (COP $40.000.000, financiado en su totalidad por el Distrito), además de COP $16.429.000 destinados a material promocional y comunicaciones.

Como resultados esperados se señalaron: la ejecución de la alianza Distrito–CICAVB en el marco de la meta del Programa 11.1.2 Cartagena Global; el desarrollo de seis líneas de Meetings (Corporativo Bogotá, LATAM, Asociativo, Comunitario, Conexiones y Luxury); la realización de al menos tres eventos de alto impacto (Turismo Diverso, Global MICE Forum e IMIS); la activación de once mercados (Estados Unidos, México, Brasil, Argentina, Chile, España, Polonia, Francia, Reino Unido, Holanda y Turquía); la ejecución de fam trips y acciones de apoyo a la conectividad aérea; y la puesta en operación del CELF, con sus respectivos Legacy Reports y un dashboard de impacto ESG para la rendición de cuentas al Distrito.

Tras la presentación, la Junta Directiva **autorizó por unanimidad** la firma del convenio con la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico del Distrito de Cartagena por valor de COP $611.429.000, en los términos presentados.

9. Proposiciones y Varios

Ludwig puso en conocimiento de la Junta la preocupación manifestada por operadores turísticos frente a la ocupación permanente de espacios de atraque en el Muelle de La Bodeguita por parte de algunas embarcaciones, situación que afectaría la operación, los tiempos de espera y la experiencia de los visitantes. Al respecto, la Junta Directiva solicitó a la Directora Ejecutiva adelantar las gestiones correspondientes ante Corpoturismo, con el fin de revisar jurídicamente los contratos, permisos o autorizaciones que sustentan dicha ocupación, y evaluar las medidas pertinentes para garantizar una operación ordenada, segura y equitativa para todos los operadores, solicitando además que el tema sea incluido formalmente en una próxima sesión de Junta Directiva para su análisis integral.

No habiendo más asuntos por tratar, la sesión se dio por concluida a las 11:00 a.m.

ALEJANDRO MANFREDONIO
Presidente Junta Directiva

MARÍA CLARA FACIOLINCE
Directora Ejecutiva / Secretaría

CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU

CAPITULO I
LA CORPORACIÓN EN GENERAL

Artículo 1º. Nombre. La persona jurídica que se constituye que se denominará **CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU**, y podrá identificarse con la sigla **CICAVB**.

Artículo 2º. Domicilio. Su domicilio es la ciudad de Cartagena de Indias, Distrito Turístico y Cultural, pero podrá crear seccionales, oficinas o representantes en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la Asamblea de Asociados y con arreglo a la Ley.

Artículo 3°. Objeto. El objeto general de la corporación es la promoción, difusión, gestión y canalización de esfuerzos, actividades y tareas con el fin de captar, obtener, realizar y/o generar oportunidades de negocios para Cartagena de Indias en el segmento de reuniones y eventos.

Para el cumplimiento de su objeto, el CICAVB podrá celebrar toda clase de actos o contratos que sean necesarios o convenientes, asociarse o fusionarse con entidades u organizaciones afines, públicas o privadas, o bien absorberlas o ser absorbida por ellas, con sujeción a la ley y a los presentes estatutos.

Artículo 4º. Duración. La corporación durará hasta el treinta y uno (31) de diciembre del año dos mil cien (2100), sin embargo, podrá disolverse y liquidarse anticipadamente por las causales señaladas en la ley y en estos estatutos.

Artículo 5º. Naturaleza Jurídica. Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau -CICAVB, es una persona Jurídica de derecho privado, sin ánimo de lucro y de la especie corporación.

CAPITULO II
PATRIMONIO

Artículo 6º. Patrimonio. El patrimonio de la corporación está conformado por los aportes que hagan los constituyentes, asociados, afiliados y patrocinadores; las cuotas de sostenimiento que paguen sus miembros; las donaciones, legados, herencias, transferencias o recursos de convenios de cooperación que se reciban de personas naturales o jurídicas, organismos nacionales o extranjeros, sean públicos, privados o mixtos, con o sin ánimo de lucro; los bienes y rentas que reciba a cualquier título de entidades públicas o privadas o de personas naturales, tales como donaciones, transferencias, herencias y legados; la valorización de activos y de cualquier otro ingreso que tenga tal carácter, según los presentes estatutos; los bienes muebles e inmuebles que adquiera a cualquier título; el producto del rendimiento de sus bienes, rentas o servicios. La corporación podrá ser propietaria de cualquier tipo de bienes y hacer con los mismos las inversiones u operaciones que estime convenientes, siempre en orden al logro de los fines que ella se propone.

CAPITULO III
DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Artículo 7º. Órganos de dirección y administración. La dirección y administración de la corporación será ejercida por los siguientes órganos principales:

- Asamblea de Asociados
- Junta Directiva
- Director Ejecutivo

CAPITULO IV
ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS

Artículo 8º. Composición. La Asamblea General de Asociados es la suprema autoridad de la corporación y se constituye por las personas naturales o jurídicas que tengan la calidad de miembros fundadores, ordinarios e institucionales, reunidos con el quórum y en las condiciones indicadas en estos estatutos.

Artículo 9º. Reuniones. Las reuniones ordinarias se efectuarán una vez al año, dentro de los tres (3) primeros meses de cada año, en lugar, fecha y hora señalada en la convocatoria. Esta reunión tiene por objeto examinar la situación de la corporación, designar a los miembros de Junta Directiva, Revisor Fiscal, Administradores y demás empleados de su elección, determinar las directrices económicas de la entidad, considerar las cuentas y Estados Financieros del ejercicio precedente, acordar todo lo necesario para el cumplimiento del objeto de la corporación y en general tratar todos los temas de interés para la marcha de la entidad.

Si no fuere convocada, si hecha la convocatoria la Asamblea no se reuniere o si la convocatoria no se realiza en la forma establecida en los Estatutos entonces se reunirá por derecho propio, el primer día hábil de abril, a las 10:00 de la mañana en las oficinas del domicilio principal donde funciona la administración de la corporación. En todo caso, podrán deliberar y decidir con cualquier numero plural de asociados que concurra.

La Asamblea se reunirá extraordinariamente para estudiar asuntos imprevistos o urgentes específicamente determinados en la convocatoria

La Asamblea de asociados podrá ser convocada a sesiones ordinarias o extraordinarias por la Junta directiva, el director ejecutivo o por solicitud de por lo menos el cincuenta y cinco por ciento (55%) de los asociados. Cuando la Junta Directiva o el Director Ejecutivo desatendieren la solicitud de convocatoria promovida por un número de asociados que representen a lo menos el cincuenta y cinco (55%) del total, la Asamblea de asociados podrá ser convocada por el Revisor Fiscal.

Artículo 10º. Convocatoria. La convocatoria para las reuniones ordinarias de la Asamblea de Asociados se hará con quince (15) días hábiles de anticipación y para las extraordinarias bastará con una anticipación no menor a cinco (5) días comunes.

En ambos casos la citación se efectuará mediante comunicación personal y escrita dirigida a cada uno de los integrantes de la Asamblea, a la dirección reportada al CICAVB o a través de correo electrónico previamente informado, señalando en la misma el orden del día, de manera que cumpla con todos los requisitos establecidos en la legislación comercial.

En las reuniones extraordinarias, la Asamblea no podrá deliberar ni decidir sobre temas ajenos al orden del día incluido en la convocatoria, salvo que se encuentre presente el 100% de los asociados, casos en el cual podrá deliberar y decidir sobre cualquier tema.

Artículo 11º. Quórum. El quórum para las reuniones ordinarias y extraordinarias se conformará con la concurrencia de por lo menos la mitad más uno de sus miembros con voz y voto y las decisiones se adoptarán con los votos de la mayoría de los miembros con voz y voto presentes en la reunión. Sin embargo, las reformas de los estatutos deberán ser aprobadas por una mayoría que represente, cuando menos, el setenta por ciento (70%) del total de los miembros de la corporación con voz y voto.

Artículo 12º. Falta de quórum.-Si llegada la hora para la cual fue convocada la reunión de Asamblea General de Asociados no se logra integrar el quórum deliberatorio necesario para iniciar la misma, se dará espera de una hora, la cual una vez transcurrida, se iniciará la Reunión, la cual podrá deliberar y decidir con cualquier número plural de asociados que represente mínimo el diez por ciento (10%) del total de asociados.

Artículo 13°. Presidencia. Las reuniones de la Asamblea de Asociados serán presididas por el Presidente de la Junta Directiva de la corporación. En su defecto, la Asamblea designará presidente a uno de los asociados presentes.

Artículo 14º. Funciones. Son funciones de la Asamblea de Asociados:

a. Elegir los miembros de la Junta Directiva para periodos de un año.
b. Elegir al Revisor Fiscal y su suplente para periodos de un ano, y fijar su remuneración.
c. Resolver sobre reformas de estos estatutos y entre ellas la disolución anticipada de la corporación o la prórroga del término de existencia de acuerdo con la ley y los estatutos.
d. Fijar políticas generales para las actividades de la corporación.
e. Examinar, aprobar o improbar los Estados Financieros de fin de ejercicio o de períodos intermedios, al igual que los informes de actividades que presente la Junta Directiva y el Director Ejecutivo;
f. Aprobar o improbar los informes y balances que presente el Director Ejecutivo y la Junta Directiva.
g. Las demás funciones que le correspondan como máxima autoridad de la Corporación.

Parágrafo Primero. La Corporación formará dos clases de presupuesto así; el básico y los específicos. El presupuesto básico es el que recoge los ingresos y egresos destinados a atender el funcionamiento de la Corporación y sus proyectos comunes o generales. Este presupuesto será votado por la asamblea de asociados y recogerá los aportes obligados de todos los asociados. Dentro del mismo a título de ejemplo, se incorporarán gastos tales como empleados, arrendamientos, servicios, oficinas y funcionamiento en general; material de promoción y asistencia a las principales ferias turísticas. El presupuesto específico se refiere a los recursos que la Junta Directiva apruebe para las estrategias de promoción y mercadeo que adelante la entidad.

Parágrafo Segundo. Los pagos de los aportes a la entidad se realizarán a más tardar durante los treinta (30) días siguientes a la presentación de la respectiva cuenta de cobro. El asociado que se atrase en el pago de sus aportes al CICAVB por más del periodo estipulado perderá temporalmente sus derechos en la entidad hasta cuando se ponga al día. Si el atraso demora más de noventa (90) días, será excluido, pero sus obligaciones contractuales con la Corporación quedarán vigentes, momento en el cual el Director Ejecutivo procederá a comunicar al asociado o afiliado moroso su exclusión de la entidad y adelantar el cobro jurídico correspondiente.

Artículo 15º. Elección de la Junta Directiva. La elección de la Junta Directiva se hará de acuerdo con la representación de cada categoría de miembros.

Artículo 16º. Actas. Lo ocurrido en las reuniones de la Asamblea General de Asociados se hará constar en el libro de actas. Estas serán firmadas por el Presidente de la asamblea y su Secretario o, en su defecto, por el Revisor Fiscal, y por la comisión designada por la asamblea para aprobarla, cuando fuere el caso.

Las actas se encabezarán con su número y expresarán cuando menos el lugar, fecha y hora de la reunión; la forma y antelación de la convocatoria; la lista de los asistentes con indicación de la calidad en que lo hacen; los asuntos tratados; las decisiones adoptadas y el número de votos emitidos en cada caso a favor, en contra o en blanco; las constancias escritas dejadas por los concurrentes durante la reunión;

las designaciones efectuadas; y la fecha y hora de la clausura. Las actas serán aprobadas por la misma Asamblea o por las personas que ella comisione para tal efecto.

CAPITULO V
JUNTA DIRECTIVA

Artículo 17º. Composición. La Junta Directiva estará conformada por catorce (14) miembros principales con sus respectivos suplentes, elegidos por la Asamblea General de Asociados, de la siguiente manera tres (3) representante de los hoteles, un (1) representante de las aerolíneas y operadores aeroportuarios, dos (2) representante de las agencias de viajes y operadores, un (1) representante de las instituciones académicas y entidades sin ánimo de lucro, un (1) representante de los centros de convenciones, dos (2) representante de las empresas con actividades relacionadas con el turismo y un (1) representante de las empresas especializadas y complementarias; y tres (3) representantes de Institucionales Permanentes, quienes actuarán como principal: Secretaria de Turismo de Cartagena de Indias, Corporación de Turismo Cartagena de Indias y Cámara de Comercio Cartagena de Indias.

Para elegir y ser elegido miembro de la Junta Directiva es necesario tener la representación - mediante un documento que acredite como tal - de un asociado de la corporación que se encuentre a paz y salvo con esta.

Parágrafo primero: A las reuniones de la Junta Directiva se convocará a los miembros principales y suplentes.

Parágrafo segundo: Presidente, Vicepresidente y Secretario. El Presidente y Vicepresidente son escogidos entre los miembros de Junta Directiva en su primera reunión posterior a la Asamblea General de Asociados por el periodo de un año. El secretario de la Junta Directiva es el Director Ejecutivo. El Vicepresidente reemplazará al Presidente en sus faltas temporales o absolutas

Artículo 18º. Forma de elección. Para efectos de la elección de miembros de la Junta Directiva estos se clasifican en ~~siete~~ ocho grupos, a saber: 1. Aerolíneas y operadores aeroportuarios; 2. Hoteles; 3. Agencias de viajes y operadores; 4. Instituciones educativas y entidades sin ánimo de lucro; 5. Centros de convenciones; 6. Empresas con actividades relacionadas con el turismo; 7. Empresas ~~con~~ especializadas y complementarias; y 8. Institucionales Permanentes. Los asociados pertenecientes a cada grupo o sus representantes votarán separadamente para elección de los correspondientes miembros de la Junta Directiva. Cuando haya de elegirse en un mismo grupo a más de una persona se aplicará el sistema de cociente electoral. Este se determinará dividiendo el total de votos válidos por el de personas que hayan de elegirse.

Los miembros de Junta Directiva actuarán en representación de la institución a la cual pertenecen.

Artículo 19º. Reuniones. La Junta Directiva de la corporación se reunirá ordinariamente cada mes en la oportunidad que ella misma establezca y extraordinariamente cuando sea convocada por el Presidente, por el Director Ejecutivo, por iniciativa propia o por solicitud de cinco de sus miembros.

Artículo 20º. Convocatoria. Para las reuniones de la Junta Directiva, tanto ordinarias como extraordinarias la convocatoria deberá ser por escrito, enviada por cualquier medio que pueda probarse a los miembros principales y suplentes, con una antelación no menor a tres (3) días hábiles. En el escrito de convocatoria se indicarán los temas a tratar, la fecha y hora de la reunión, y se informará sobre la asistencia de invitados, si es del caso.

Artículo 21º. Quórum. El quórum para las reuniones ordinarias y extraordinarias de la Junta Directiva ~~s~~ se conformará con la concurrencia de por lo menos la mitad más uno de sus miembros con voz y voto. Las decisiones de la Junta Directiva serán adoptadas con el voto favorable de la mayoría de los miembros con voz y voto presentes en la reunión, salvo lo dispuesto en el parágrafo siguiente.

Parágrafo: Pasados 30 minutos de la hora para la cual se convocó a la reunión, el quorum se activará con el Presidente y mínimo cuatro (4) miembros principales más de la Junta Directiva.

Artículo 22º. Funciones. Son funciones de la Junta Directiva;

a. Aprobar el Plan de Mercadeo y Presupuesto de la corporación.
b. Aprobar los programas de publicidad y promoción de la corporación.
c. Aprobar las políticas de los leads, fam trips, reservas, aceptaciones y cancelación de eventos.
d. Aprobar la creación e integración de comités temporales y permanentes.
e. Aprobar el código de ética de la Corporación.
f. Dictar su propio reglamento.
g. Nombrar y remover al Director Ejecutivo y fijar su salario.
h. Crear los cargos necesarios para la buena marcha de la Corporación y fijarles remuneración.
i. Convocar a la Asamblea General de Asociados a reuniones ordinarias y extraordinarias.
j. Decretar la suspensión o expulsión de los asociados y miembros en caso de grave incumplimiento de sus deberes y por las causales consagrada en el código de ética de la Corporación.
k. Velar por el cumplimiento de los estatutos y decisiones de la Asamblea de Asociados.
l. Autorizar, previamente y por escrito, al Director Ejecutivo la celebración de los contratos cuya cuantía supere la suma equivalente a sesenta (60) salarios mínimos legales mensuales vigentes o los que impliquen gravamen de bienes o enajenación y adquisición de inmuebles.
m. Aprobar la aceptación de donaciones, patrocinios y cesiones de cualquier tipo.
n. Aprobar el ingreso de nuevos asociados, afiliados y patrocinadores.
o. Presentar informe a la Asamblea de Asociados.

Artículo 23º. Actas. Lo ocurrido en las reuniones de la Junta Directiva se hará constar en actas que se ceñirán a lo previo para las actas de la Asamblea de Asociados.

Artículo 24°. Vacantes. Para proveer las vacantes que se presenten en la Junta Directiva, el presidente de la misma deberá convocar a los asociados que se encuentren en la categoría en la cual se presentó la vacante con el fin de que sean ellos quienes escojan al nuevo miembro, siempre y cuando las vacantes no sean más de tres (3), caso en el cual deberá reunirse la Asamblea de asociados en pleno para elección de Junta Directiva.

Artículo 25°. Sanciones. El miembro de Junta Directiva que, fungiendo como principal falte sin justa causa a por lo menos tres reuniones consecutivas, perderá la calidad de tal, y será reemplazado por su respectivo suplente hasta que la asamblea de Asociados designe un nuevo miembro en su lugar. Quien haya sido sancionado en este sentido, no podrá ser nombrado como miembro de junta directiva, dentro del año siguiente a la fecha en que haya hecho efectiva la sanción. Es justa causa la aceptada por la Junta Directiva, después de habérsele presentado por escrito por parte de quien se ausentó.

Artículo 26º. Reuniones no presenciales. La junta Directiva podrá reunirse válidamente cuando por cualquier medio todos los miembros puedan deliberar y decidir por comunicación simultánea o sucesiva. En este caso, la sucesión de comunicaciones deberá ocurrir de manera inmediata de acuerdo con el medio empleado. Deberá quedar prueba de la reunión, por correo electrónico, mensaje de datos, teleconferencia o en cualquier medio idóneo ampliamente aceptado y que permita la reproducción fidedigna del documento original

. **Artículo 27º. Manifestación del voto por escrito.** La Junta Directiva podrá tomar decisiones cuando por escrito, todos los miembros expresen el sentido de su voto. Cuando se exprese el voto en documentos separados, éstos deberán recibirse en un término máximo de un mes, so pena de ineficacia, contado a partir de la primera comunicación recibida. El presidente de la Junta Directiva informará a los miembros de la misma el sentido de la decisión, dentro de los cinco (5) días siguientes a la recepción de los documentos en los que exprese el voto.

Artículo 28º. Actas. Deberán elaborarse y asentarse en el libro respectivo dentro de los treinta (30) días siguientes a aquel en que concluyó el acuerdo y se sujetarán a lo dispuesto en las normas vigentes en cuanto a su forma y contenido. Las actas deberán ser firmadas por el Presidente y el Secretario de la respectiva reunión.

CAPITULO VI
DEL DIRECTOR EJECUTIVO

Artículo 29°. Representación y Funciones. La corporación tendrá un Director Ejecutivo, quien será su representante legal, será designado y removido libremente por la Junta Directiva, por mayoría simple de votos, su nombramiento se hará para períodos indefinidos, todo con sujeción a la normatividad vigente.

El Director Ejecutivo será el gestor y ejecutor de los negocios y de las actividades del CICAVB, ejercerá su representación para asuntos judiciales y extrajudiciales y todos los funcionarios o empleados estarán subordinados a él.

El Director Ejecutivo, tendrá un suplente, cargo que será ostentado por quien haya sido designado como Presidente de la Junta Directiva, quien asumirá las funciones del principal en caso de ausencia temporal accidental o absoluta hasta cuando éste retome sus funciones o sea nombrado un nuevo Director Ejecutivo.

PARAGRAFO: El Representante Legal Suplente actuará como tal y con las mismas funciones, facultades y calidades del titular del Director Ejecutivo.

Además de las que le asigne la Junta Directiva, el Director Ejecutivo tendrá las siguientes funciones:

a. Llevar la representación de la entidad ante todo tipo de personas y organismos.
b. Convocar a la junta Directiva a reuniones ordinarias y extraordinarias.
c. Celebrar los contratos necesarios para la buena marcha de la corporación, con las limitaciones fijadas en estos estatutos en cuanto a la cuantía o naturaleza de los contratos.
d. Constituir los apoderados judiciales o extrajudiciales, especiales o generales, que estime necesario para la adecuada representación de la corporación.
e. Representar a la corporación con facultades para transigir, desistir, conciliar, delegar y sustituir.
f. Designar el personal de empleados de la corporación que haya autorizado la Junta Directiva.
g. Servir de secretario de las Asambleas y Juntas de la corporación.
h. Presentar los informes que le soliciten las Asambleas, la Junta Directiva y el Presidente de la Junta Directiva.
i. Organizar y dirigir el trabajo de la corporación dentro de los lineamientos trazados por la asamblea de Asociados, la Junta Directiva y el Presidente de la Junta Directiva.
j. Preparar el presupuesto de la corporación, presentarlo a consideración de la Junta Directiva.
k. Las demás que le confieren las leyes y estos estatutos y las que correspondan a la naturaleza de su cargo.

CAPITULO VII
MIEMBROS FUNDADORES, ORDINARIOS E INSTITUCIONALES

Artículo 30º. Miembros Fundadores. Son miembros fundadores de la Corporación, aquellas personas naturales o jurídicas que hayan concurrido a su constitución en el carácter de tales, quienes realizan los aportes económicos establecidos por la junta.

Artículo 31º. Miembros Ordinarios. Son miembros ordinarios aquellas personas naturales o jurídicas que presenten su solicitud de admisión, sean aprobados como tales por la Junta Directiva de la Corporación, y se comprometan a pagar los aportes económicos que establezca la junta.

Artículo 32º. Miembros Institucionales Permanentes. Tienen calidad de institucionales las siguientes entidades: Secretaria de Turismo Cartagena de Indias y La Corporación Turismo Cartagena de Indias, La Cámara de Comercio de Cartagena de Indias.

- A voluntad de la Junta Directiva, podrán ser asociados INSTITUCIONALES TEMPORALES del orden local las personas jurídicas que en virtud de la constitución política, la ley o de sus estatutos, desempeñan una o varias labores o funciones determinadas de índole cultural, científica, académica, de desarrollo económico, empresarial o social, o que propendan por la competitividad de la ciudad, la región o del país, bien sea que vengan haciendo parte del CICAVB, así como adicionalmente aquellas que tramiten y obtengan dicha condición de "asociado" conforme a lo dispuesto en los presentes estatutos y los reglamentos que se dicten.

- Podrán tener la calidad de miembros INSTITUCIONALES TEMPORALES del orden nacional las siguientes entidades: El Ministerio de Comercio, Industria, y Turismo, el Viceministerio de Turismo, PROCOLOMBIA, El Fondo Nacional de Promoción Turística - FONTUR y las demás entidades a quienes la Junta Directiva de la Corporación, en el futuro, acuerde otorgarle tal rango. Como miembros Institucionales de la Corporación, las entidades admitidas como tal, realizarán aportes iniciales y periódicos al CICAVB.

- La asistencia de esas instituciones se entiende que será ejercida por el presidente ejecutivo de tales entidades. Las entidades que hacen parte de los asociados institucionales de esta Corporación ostentarán dicha calidad hasta que ellas mismas lo decidan, por lo cual queda claramente establecido que su retiro del CICAVB no está sujeto a la voluntad de la Asamblea General de Miembros ni de la Junta Directiva de la Corporación, caso en el cual solo será necesaria una comunicación en tal sentido dirigida por el representante legal de cada institución al Director Ejecutivo del CICAVB.

Artículo 33º. Admisión de nuevos miembros. Para adquirir calidad de nuevos miembros se requiere:

a. Encontrarse legal y formalmente constituidos
b. Tener plena capacidad jurídica
c. Presentar petición por escrito dirigida a la Junta Directiva firmada por el aspirante y debidamente respaldada por dos (2) de sus miembros Las peticiones de las personas jurídicas para la admisión de sus designados se harán a través de su representante legal.
d. Ser aceptados por la Junta Directiva, con el voto favorable de la mitad más uno de los miembros presentes en la reunión, siempre que haya quórum deliberatorio.

Presentar los respectivos certificados de registro en caso de que por encontrarse en un sector sujeto a reglamentación especial así lo requieran.

Artículo 34º. Pérdida de la calidad de miembros. La calidad de miembros de la Corporación se pierde por:

a) liquidación de la persona jurídica
b) Renuncia expresa de la calidad de miembro manifestada por escrito ante la Corporación
c) Por incumplimiento reiterado por más de seis (6) meses en el pago de los aportes.
d) Por contravención a los estatutos y reglamentos de la entidad, conforme a la decisión que en tal sentido adopte la junta directiva.

Parágrafo. En el evento en que un miembro sea excluido de la corporación por cualquier causa o renuncie a su calidad de asociado, si decide vincularse nuevamente, sólo podrá hacer parte de la Junta Directiva después de pasados cinco meses de la nueva afiliación, y si antes de su retiro era miembro fundador, no lo será más, ostentará en adelante la calidad de miembro ordinario.

CAPITULO VIII
CUOTAS Y APORTES

Artículo 35º. Aportes. Los aportes de los asociados serán fijados por la Junta Directiva, anualmente, de acuerdo al presupuesto aprobado para cada año. Para estos efectos, los asociados se agrupan en las siguientes categorías: 1. Aerolíneas y operadores aeroportuarios; 2. Hoteles; 3. Agencias de viajes y operadores; 4. Instituciones educativas y entidades sin ánimo de lucro; 5. Centros de convenciones; 6. Empresas con actividades relacionadas con el turismo; 7. Empresas especializadas y complementarias; y 8. Institucionales Permanentes. Los aportes podrán ser pagados en dinero o en especie de acuerdo a lo acordado con los miembros de la junta.

Artículo 36º. Presupuesto de Promoción y Mercadeo. La Junta Directiva aprobará cada año el presupuesto para Promoción y Mercadeo de acuerdo a la propuesta que para ese efecto le presente la Dirección Ejecutiva. Estos recursos podrán provenir de asociados, afiliados, patrocinadores, observadores o de entidades nacionales e internacionales

CAPITULO IX
REVISOR FISCAL

Artículo 37º. Elección. La corporación tendrá un Revisor Fiscal principal y un suplente elegido por la Asamblea General de Asociados, quien le fijará la remuneración correspondiente. El periodo del Revisor Fiscal será de un año y podrá ser reelegido indefinidamente. Las ausencias temporales o absolutas del Revisor Fiscal principal serán llenadas por el suplente. El Revisor Fiscal cumplirá las tareas y tendrá las responsabilidades, inhabilidades e incompatibilidades previstas en la ley para los revisores fiscales.

CAPITULO X
DISOLUCION Y LIQUIDACION

Artículo 38º. Disolución. La corporación se disolverá por las siguientes causas: por la expiración del término pactado para su duración, por la imposibilidad de cumplir su objeto, por la extinción total de sus bienes, por decisión de la Asamblea General de Asociados adoptada con el voto favorable de por lo menos el setenta por ciento (70%) de los miembros y por las demás previstas en las leyes.

Artículo 39º. Liquidación. Disuelta la corporación, se procederá por la Asamblea General de Asociados a nombrar uno o varios liquidadores. En caso de no llegarse a un acuerdo en el nombre del liquidador, ejercerá como tal el Director Ejecutivo de la corporación. El liquidador del CICAVB tendrá las mismas atribuciones y obligaciones que el Código de Comercio prevé para el liquidador de las sociedades. Durante el período de liquidación y hasta la extinción definitiva de la Corporación, la Junta Directiva continuará ejerciendo sus funciones.

Artículo 40º. Aprobación de la liquidación y Destino del remanente. La liquidación se ajustará al procedimiento previsto en las leyes para las sociedades mercantiles. Corresponde a la Asamblea General de asociados aprobar la cuenta final de liquidación y una vez pagado el pasivo externo, observando las normas sobre prelación de créditos, si quedare un remanente, entregarlo a la entidad sin ánimo de lucro que se proponga los mismos o similares fines en la ciudad de Cartagena de Indias, que decida la Asamblea General de Miembros.

CAPITULO XI
DISPOSICIONES FINALES

Artículo 41º. Prohibición. El CICAVB no podrá garantizar con su propio patrimonio obligaciones de terceras personas.

Artículo 42º. Remisión. En lo no previsto por estos estatutos se aplicarán las normas contenidas en el Código Civil para entidades sin ánimo de lucro, y en lo compatible con la naturaleza de la Corporación, las normas previstas por el Código de Comercio para las sociedades en general y las sociedades anónimas en particular.

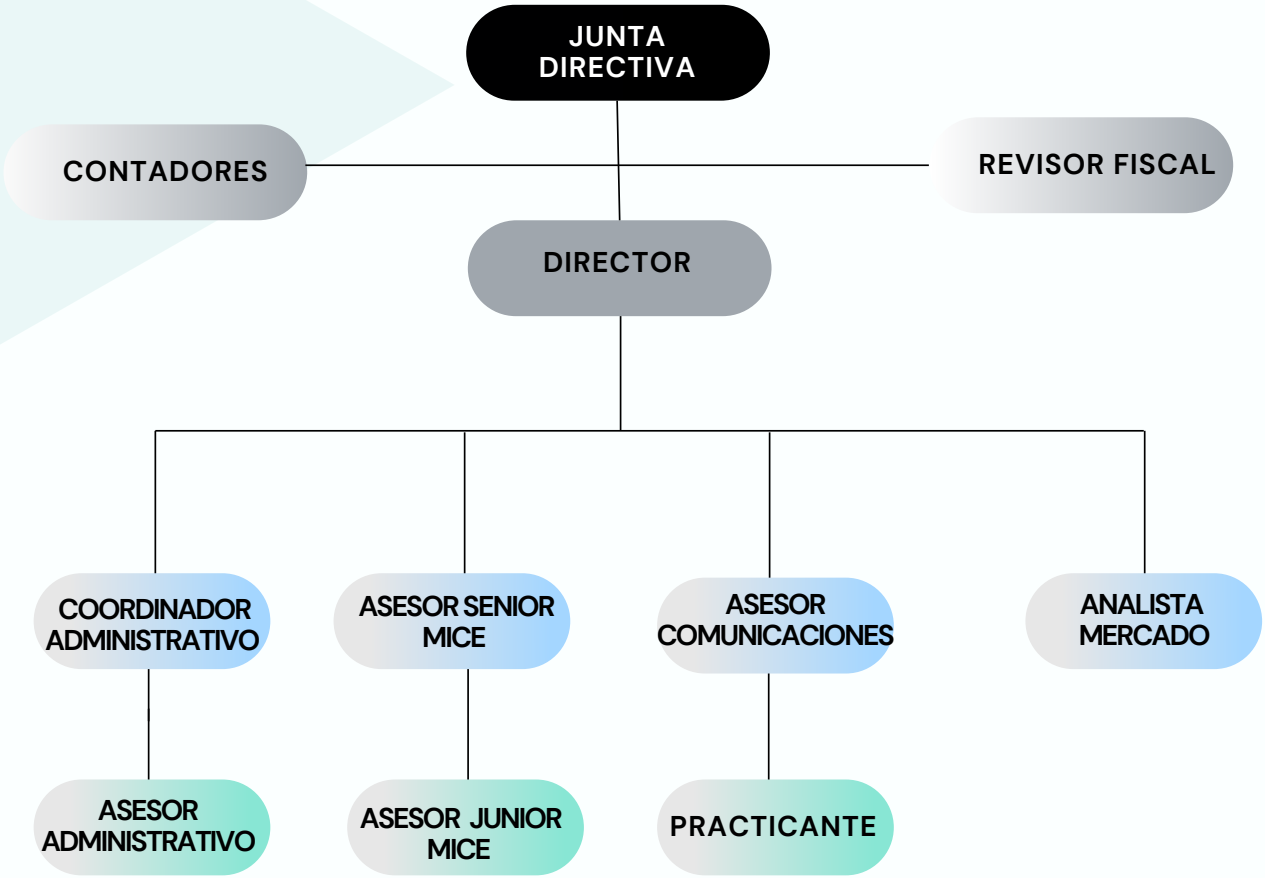
Artículo 43°. Cláusula Compromisoria. Las diferencias que se generaren entre los asociados y la corporación o entre aquellos por razón de su relación dentro del CICAVB, durante el término de su duración o en el período de la liquidación serán sometidas a la decisión de tres (3) árbitros designados por la Cámara de Comercio de Cartagena, a solicitud de cualquiera de las partes. Las decisiones del Tribunal serán en derecho y éste funcionará en el Distrito de Cartagena.

Los presentes estatutos fueron aprobados en reunión de Asamblea General de Asociados de fecha del 27 de marzo de 2025.

GOBERNANZA

ESTRUCTURA CORPORATIVA

MAPA DE LA ORGANIZACION



CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION & VISITORS BUREAU - "CICAVB"
REUNIÓN ORDINARIA DE JUNTA DIRECTIVA – 28 DE MAYO DE 2026
ACTA NO. 200

En las instalaciones del Hotel Intercontinental, el día 28 de mayo de 2026, a las 8:30 a.m., y con previa citación como lo indican los Estatutos, se reunieron en sesión ordinaria de Junta Directiva del Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau (CICAVB) los siguientes asociados:

Presidida por: Alejandro Manfredonio, presidente de Junta Directiva

Secretaria: María Clara Faciolince, directora ejecutiva del CICAVB

Por parte de la Administración del CICAVB, asistió María Clara Faciolince, directora ejecutiva.

Representantes de Hoteles (3)			
1.Hotel Intercontinental	Alejandro Manfredonio	**Principal**	
Hotel Sonesta	Julian Barboza	Suplente	
2.Hotel Almirante	Edilson Posada	**Principal**	
Hotel Osh	Ana Madrigal	Suplente	
3.Hotel Ermita	Carlos Santos	**Principal**	
Hotel Capilla del Mar	Juan Fernando Gomez	Suplente	
Representante Centros de Convenciones o Recintos Feriales (1)			
4. Las Américas	Juan Carlos Araujo	**Principal**	
Hotel Estelar	Carlos Diago	Suplente	
Representante de las aerolíneas y servicios aeroportuarios (1)			
5. Hotel Hyatt	Andrea Guerrero	**Principal**	
Hotel Hilton	Ricardo Kawa	Suplente	
Representante de las Agencias de Viajes (2)			
6. Aviatur	Moraima Florez	**Principal**	
Travel Solution	Sergio Velazquez	Suplente	
7. One Event	Angelica Rico	**Principal**	
Voga Travel	Edward Varela	Suplente	
Representante de las Empresas con Actividades Relacionadas con el Turismo (2)			
8. Bona Vida Catamaranes	Ludwig Moog	**Principal**	
Casa 1537	Alejandro Ochoa	Suplente	
9. Restaurante Fuerte San Sebastián	Enrique Lopez	**Principal**	
Hotel Ananda	Jhons Vergara	Suplente	
Representante de las empresas especializadas y complementarias (1)			
10. Plataforma	Andrea Rodriguez	**Principal**	
Soluciones Audiovisuales	Jhon Fandiño	Suplente	
Representante Instituciones Educativas (1)			
11. Unicolombo	Mario Ramos	**Principal**	
Universidad de Cartagena	Bertha Arnedo	Suplente	
Representante de los Miembros Permanente de Entidades Institucionales (3)			
12. Cámara de Comercio	Andrea Piña	Principal Permanente	
13. Corpoturismo	Liliana Rodriguez	Principal Permanente	
14. Secretaría de Turismo	Teremar Londoño	Principal Permanente	

Miembros presentes:

1. Alejandro Manfredonio (Hotel Intercontinental)
2. Juan C Araujo, (Hotel Las Americas)
3. Julian Barbosa (Hotel Sonesta)
4. Maria Alejandra (Hotel Estelar)
5. Angelica Rico (One Event)
6. Nadir Hassan (Camara de Comercio)
7. Ana Carolina Madrigal (Hoteles Osh)
8. John Fandiño (Soluciones Audiovisuales)
9. Mauren Mont (Corpoturismo)
10. Jorge Moises (Secretaria de Turismo)
11. Ricardo Kawa (Hotel Hilton)
12. Alejandro Ochoa (Casa 1537)
13. Enrique López (Restaurante Fuerte del Pastelillo)
14. Johns Vergara (Hotel Ananda)
15. Ludwig Moog (Bonavida)
16. Andrea Rodríguez (Plataforma)
17. Diana Infante (Hotel Almirante)
18. Alvaro Morales (Unicolombo)

1. Verificación del Quórum

El presidente de la Junta Directiva, Alejandro Manfredonio, preside la sesión y da la palabra a la directora ejecutiva para iniciar la reunión y la verificación del quórum.

Se constató la asistencia de un número suficiente de asociados, lo que garantizó quórum para deliberar y decidir, conforme a los Estatutos. Asistieron 18 miembros, de los cuales 10 principales, 1 suplente y 7 suplentes del mismo reglón.

2. Lectura y Aprobación del Orden del Día

El orden del día fue presentado y aprobado por unanimidad, en los siguientes términos:

- Verificación del quórum
- Lectura y aprobación del Acta No. 199
- Presentación de Estados Financieros a 30 de abril de 2026
- Elección de Dignatarios: Presidente y Vicepresidente de Junta Directiva
- Informe de Gestión: avances de presupuesto, nuevos asociados, gestión comercial y participación en ferias
- Comité de Conectividad: análisis de conectividad aérea y competitividad del destino
- Autorización de firma del Convenio con la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico

- Proposiciones y varios

3. Lectura y Aprobación del Acta Anterior N.º 199

El Acta No. 199, enviada previamente por correo electrónico, fue presentada y aprobada por unanimidad.

4. Presentación de Estados Financieros con corte a 30 de abril de 2026

La firma de **DSA Outsourcing** presentó los estados financieros del CICAVB con corte al **30 de abril de 2026**, destacando que la variación registrada en el pasivo corriente obedece principalmente al comportamiento de las cuentas por pagar y a las provisiones constituidas, así como a un menor pago de intereses durante el mes de febrero y a la reinversión de excedentes aprobada por la Junta Directiva.

En cuanto al estado de resultados, se informó que los **ingresos operacionales** ascendieron a **COP $304 millones**, lo que representa un **incremento del 37%** frente al mismo corte del año anterior. Así mismo, se reportó una **utilidad antes de impuestos de COP $102 millones**. Se señalaron incrementos en los gastos de personal, honorarios y depreciación, cifras que fueron comparadas con el cierre del mes de abril del año anterior.

La Junta Directiva dio por presentados y conocidos los estados financieros.

5. Elección de Dignatarios

La Junta Directiva procedió a la elección de Presidente y Vicepresidente para el presente período, resultando elegidos, **por unanimidad,** los siguientes:

- Presidente: Alejandro Manfredonio, Gerente del Hotel Intercontinental
- Vicepresidenta: Andrea Pina, Presidente Cámara de Comercio de Cartagena

6. Informe de Gestión

Gestión de Recursos y Convenios para Promoción

La Directora Ejecutiva presentó los avances en la consecución de recursos y convenios confirmados para 2026, los cuales suman aproximadamente **COP $695 millones** en convenios confirmados, distribuidos así: **Corpoturismo: COP $200 millones** (reuniones y eventos, membresías y ferias internacionales); **Secretaría de Hacienda: COP $400 millones** (Meetings, eventos de alto impacto, captación y participación en ferias internacionales); **Cámara de Comercio: COP $45 millones** destinados al Programa Embajadores.

Nuevos Asociados

La Directora Ejecutiva sometió a consideración de la Junta Directiva el ingreso de nuevos asociados, los cuales fueron certificados como postulaciones válidas: **Éteka Hotel Boutique Spa & Slow Beach Lounge, Makani Luxury Wanderlust, Kapulus, Navega Colombia, Casa Lola Deluxe Gallery**, y como nuevo aliado, **Villa Martha Hotel Campestre**. Las postulaciones

corresponden a empresas de los sectores hotelero, náutico y audiovisual, y fueron aprobadas por la Junta Directiva.

Gestión Comercial (Enero – Mayo 2026)

Se presentó el reporte de gestión comercial del periodo enero a mayo de 2026, con un total de **126 eventos activos**, **29 candidaturas**, **10 eventos captados** y una **derrama económica estimada de USD $43.118.410.**

Eventos de Alto Impacto

Se presentó la organización del **Global MICE Forum**, a realizarse en Cartagena del 9 al 11 de agosto de 2026, con un pre-fam trip programado del 7 al 9 de agosto en el Centro Histórico, con traslado posterior al Hotel Hilton. Se estima la participación de 30 asistentes al pre-FAM y aproximadamente 50 planners internacionales. La socialización del evento a los asociados se realizó el 8 de mayo de 2026. Se hizo énfasis en la importancia de ofrecer experiencias premium, seguridad, logística adecuada y coordinación institucional.

Así mismo, se informó sobre la planeación del **International Meetings & Incentive Summit (IMIS)**, a realizarse en Cartagena del 2 al 5 de diciembre de 2026, orientado al mercado norteamericano, el cual realizo una visita de inspección. Se estima la participación de entre 60 planners.

Se informó, además, sobre la **Macrorueda de Turismo de Diversidad**, programada para el 27 y 28 de julio de 2026, en alianza con ProColombia, orientada a los segmentos LGBTI, discapacidad y afroétnico, con actividades de networking dirigidas a tour operadores norteamericanos.

Análisis Competitivo y Narrativa de Destino

Se presentó un análisis competitivo frente a Panamá y Santa Marta, sobre la percepción de Cartagena como destino costoso. Manfredonio abogó por el desarrollo de narrativas de valor que justifiquen tarifas superiores, así como por la formación en service delivery, concluyendo que Cartagena es el único destino de la región que combina un ecosistema MICE consolidado, un Convention Bureau establecido, capacidad real de convocatoria, tarifas sostenibles e identidad cultural y patrimonio histórico reconocido por la UNESCO.

Se planteó la necesidad de evolucionar la narrativa del destino de “Cartagena gusta” hacia “Cartagena genera más valor para el evento”, con énfasis en patrimonio vivo del Caribe, eficiencia, lujo con propósito y legado, de forma que el meeting planner pueda justificar la elección de Cartagena ante su cliente no solo por costo, sino por valor total.

María Clara Faciolince señaló la percepción de Cartagena como destino costoso frente a competidores como Panamá y Santa Marta. Alejandro Manfredonio abogó por el desarrollo de narrativas de valor que justifiquen tarifas superiores, así como por la formación en service delivery.

Web, Cvent y Posicionamiento Internacional

Se presentó el avance de la página web del Bureau, la cual está reorientada de una vitrina turística hacia una herramienta de decisión para el planner, estructurada en tres funciones: inspirar, justificar y convertir. Se incluirá una sección de Cruise Meetings, así como segmentación de capacidades para compradores corporativos y de incentivos, newsletter y llamados a la acción para el envío de RFPs.

Se discutió igualmente la baja visibilidad de Cartagena en la plataforma Cvent y la necesidad de fortalecer la coordinación territorial y la inversión en esta herramienta, con el fin de evitar la pérdida de eventos hacia destinos competidores. Se informó sobre oportunidades de articulación con Brand USA, incluyendo eventos de marca y comerciales en Cartagena previstos para 2027, así como el apoyo comprometido por ProColombia para el fortalecimiento del mercado norteamericano.

Participación en Ferias Internacionales

Se presentó el calendario de participación del CICAVB en ferias internacionales durante 2026, incluyendo, entre otras, FITUR (Madrid), Vitrina Turística ANATO (Bogotá), IMEX Frankfurt, FIEXPO Latin America (San José), IMEX Las Vegas, WTM Londres, ICCA Latin America & Caribbean Summit (Panamá), IBTM World (Barcelona) y el International Meetings & Incentive Summit – IMIS (Cartagena), así como el Global MICE Forum (Cartagena), eventos clave para la generación de leads, agendas comerciales y posicionamiento internacional del destino.

Cartagena Event Legacy Framework (CELF)

La Directora Ejecutiva presentó el **Cartagena Event Legacy Framework (CELF)**, metodología orientada a medir y documentar el impacto real que cada evento genera en la ciudad. Por cada congreso, reunión corporativa o evento de incentivos realizado en Cartagena, el CELF producirá un Legacy Report que el organizador podrá entregar a su cliente como evidencia del valor generado, estructurado en cinco dimensiones: impacto económico, legado social, legado cultural, sostenibilidad/ESG y proyección internacional. Se señaló que esta herramienta busca dotar al meeting planner del argumento que hoy no tiene para justificar ante su cliente por qué eligió Cartagena frente a Panamá o Santa Marta. El CELF estará financiado con COP $40.000.000 con cargo al convenio con la Secretaría de Hacienda, y deberá integrarse a la página web del Bureau. Se identificó como pendiente la definición e integración completa del marco metodológico del CELF.

La Junta Directiva manifestó su reconocimiento a la gestión realizada y a los resultados presentados.

7. Comité de Conectividad

Adriana Corena, Directora Ejecutiva de Cotelco, en su calidad de invitada especial, presentó el informe del Comité de Conectividad, cuyo objetivo es revisar el comportamiento de la conectividad aérea de Cartagena y su impacto en la competitividad del destino como sede de eventos MICE. Se informó que Cartagena registra **3.8 millones de viajeros aéreos** (+3.5%

frente a 2024), **42 frecuencias nacionales semanales**, **19 destinos internacionales** y **8 vuelos estacionarios.**

Se identificaron como principales retos: el costo elevado de los tiquetes aéreos, que impacta directamente el costo total de los eventos; la estacionalidad de los vuelos, con un patrón propio del Caribe que limita la realización de eventos en determinadas épocas; la disminución en la oferta de sillas disponibles, que afecta la competitividad de precios frente a otros destinos; y una brecha entre la demanda real de eventos MICE (RFP) y la oferta de conectividad aérea (airlift), señalando que Estados Unidos lidera la llegada de visitantes y LATAM lidera la demanda MICE corporativa.

8. Autorización de Firma del Convenio con la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico

Se sometió a consideración de la Junta Directiva la autorización para la firma del convenio entre la **Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico del Distrito de Cartagena** y el CICAVB, en el marco del Programa Cartagena Global del Plan de Desarrollo Distrital 2024-2027, con vigencia 2026, por un **valor total de COP $611.429.000** (seiscientos once millones cuatrocientos veintinueve mil pesos), de los cuales el **70% (COP $440.000.000)** corresponde a aporte del Distrito y el **30% (COP $171.429.000)** a aporte del CICAVB.

El objetivo estratégico del convenio es contribuir al posicionamiento de Cartagena de Indias como destino internacional de talla mundial, plataforma exportadora de servicios y líder en inversiones y apuestas productivas, mediante una alianza público-privada especializada para la promoción internacional de la industria de reuniones y eventos, la generación de negocios y la atracción de eventos de alto impacto.

El convenio contempla seis componentes: **Programas Meetings 2026** (COP $220.000.000 – 35,9%), **Ruedas de negocio y eventos de alto impacto** (COP $180.000.000 – 29,4%), **participación en ferias especializadas MICE** (COP $60.000.000), **eventos de promoción en EE.UU., LATAM y Europa** (COP $55.000.000), **conectividad aérea y viajes de familiarización** (COP $40.000.000) y el **Cartagena Event Legacy Framework – CELF** (COP $40.000.000, financiado en su totalidad por el Distrito), además de COP $16.429.000 destinados a material promocional y comunicaciones.

Como resultados esperados se señalaron: la ejecución de la alianza Distrito–CICAVB en el marco de la meta del Programa 11.1.2 Cartagena Global; el desarrollo de seis líneas de Meetings (Corporativo Bogotá, LATAM, Asociativo, Comunitario, Conexiones y Luxury); la realización de al menos tres eventos de alto impacto (Turismo Diverso, Global MICE Forum e IMIS); la activación de once mercados (Estados Unidos, México, Brasil, Argentina, Chile, España, Polonia, Francia, Reino Unido, Holanda y Turquía); la ejecución de fam trips y acciones de apoyo a la conectividad aérea; y la puesta en operación del CELF, con sus respectivos Legacy Reports y un dashboard de impacto ESG para la rendición de cuentas al Distrito.

Tras la presentación, la Junta Directiva **autorizó por unanimidad** la firma del convenio con la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico del Distrito de Cartagena por valor de COP $611.429.000, en los términos presentados.

9. Proposiciones y Varios

Ludwig puso en conocimiento de la Junta la preocupación manifestada por operadores turísticos frente a la ocupación permanente de espacios de atraque en el Muelle de La Bodeguita por parte de algunas embarcaciones, situación que afectaría la operación, los tiempos de espera y la experiencia de los visitantes. Al respecto, la Junta Directiva solicitó a la Directora Ejecutiva adelantar las gestiones correspondientes ante Corpoturismo, con el fin de revisar jurídicamente los contratos, permisos o autorizaciones que sustentan dicha ocupación, y evaluar las medidas pertinentes para garantizar una operación ordenada, segura y equitativa para todos los operadores, solicitando además que el tema sea incluido formalmente en una próxima sesión de Junta Directiva para su análisis integral.

No habiendo más asuntos por tratar, la sesión se dio por concluida a las 11:00 a.m.

ALEJANDRO MANFREDONIO
Presidente Junta Directiva

MARÍA CLARA FACIOLINCE
Directora Ejecutiva / Secretaría

Los suscritos Representante Legal y Revisor Fiscal del Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau “CICAVB” Nit 806.003.819-2

CERTIFICAN QUE:

555

1. La Entidad (Cicavb) cuenta con los recursos correspondientes al treinta por ciento (30%) del valor total del convenio y que el ofrecimiento económico está libre de destinación, que no está condicionado por proyectos o actividades a terceros diferentes a las partes (Distrito - ESAL), y que el aporte se utilizará para el presupuesto de las actividades del proyecto.

2. Que al evaluar los indicadores de eficiencia de la organización: Gastos de implementación de los proyectos en el año 2025 ($846.768.243)*entre* Total gastos de funcionamiento de la ESAL ($1.517.851.942) en el año 2025 se obtuvo un índice de eficiencia del 55,78%., lo cual lo habilita para suscribir el convenio correspondiente.

Dado en Cartagena, a los 28 días del mes de Julio de 2026.

Cordialmente,

Maria Clara Faciolince
Representante Legal

Anaya&Anaya sas
Registro 15

Javier Anaya Lorduy
Revisor Fiscal
TP-3015-T
Designado por Anaya & Anaya SAS

CARTAGENA DE INDIAS
CONVENTION & VISITORS BUREAU

NIT: 806003819-2

Cartagena, 28 de Julio de 2026

CERTIFICACIÓN DE VIGENCIA DE LOS ESTATUTOS

Yo, María Clara Faciolince, mayor de edad, identificada como aparece al pie de mi firma, actuando en mi calidad de Representante Legal de la Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau, entidad sin ánimo de lucro identificada con NIT 806.003.819-2, certifico que:

Los Estatutos de la Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau que reposan registrados ante la Cámara de Comercio de Cartagena corresponden al texto estatutario vigente de la entidad y, a la fecha de expedición de la presente certificación, no han sido objeto de modificación, reforma, derogatoria o sustitución posterior.

En consecuencia, dichos Estatutos constituyen el marco jurídico vigente que regula la naturaleza, objeto, organización, funcionamiento y administración de la entidad.

La presente certificación se expide en Cartagena de Indias, República de Colombia, a los veintiocho (28) días del mes de julio de dos mil veintiséis (2026), para ser presentada ante la Alcaldía Mayor de Cartagena de Indias, para los fines a que haya lugar.

Cordialmente,

MARIA CLARA FACIOLINCE
Directora Ejecutiva
Representante Legal

El Suscrito Revisor Fiscal de CARTAGENA DE INDIAS CONVENTIONAND VISITORS BUREAU (CICAVB)
NIT 806.003.819-2.

409

Certifica que:

1. Que la Sociedad de CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU (CICAVB) con Nit, 806.003.819-2. ha realizado el pago de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, Parafiscales, ICBF, SENA y Caja de Compensación exigidos por la ley y se encuentra al día y a Paz y Salvo por los aportes en Pensión al 31 de marzo/2026 y Salud al 30 de abril/2026 según Planilla #36938098 pagada el 06 de abril/2026.

2. Lo anterior en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y artículo 23 de la Ley 1150 de 2007.

Se expide el presente certificado en Cartagena de Indias al día 25 días del mes de mayo de 2026.

Firma Electrónica por Javier Anaya Lorduy
E Sign ID 69841C
Fecha 25-05-2026 02:45:18 pm
CICAVB
Colombia

Javier Anaya Lorduy
Revisor Fiscal
T.P.#3015-T
Designado de Anaya & Anaya SAS



NO VALIDO PARA TRANSACCION



UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL **JUNTA CENTRAL DE CONTADORES**

Certificado No:

9115272D7F8768991

LA REPUBLICA DE COLOMBIA

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL

JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

CERTIFICA A:
QUIEN INTERESE

Que el contador público **JAVIER ALFONSO ANAYA LORDUY** identificado con CÉDULA DE CIUDADANÍA No 19240175 de BOGOTA, D.C. (BOGOTA D.C) Y Tarjeta Profesional No 3015-T SI tiene vigente su inscripción en la Junta Central de Contadores y desde los últimos 5 años.

NO REGISTRA ANTECEDENTES DISCIPLINARIOS *

Dado en BOGOTA a los 28 días del mes de Julio de 2026 con vigencia de (3) Meses, contados a partir de la fecha de su expedición.

SANDRA MILENA BARRIOS PULIDO
DIRECTOR GENERAL

ESTE CERTIFICADO DIGITAL TIENE PLENA VALIDEZ DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 2 DE LA LEY 527 DE 1999, DECRETO UNICO REGLAMENTARIO 1074 DE 2015 Y ARTICULO 6 PARAGRAFO 3 DE LA LEY 962 DEL 2005

Para confirmar los datos y veracidad de este certificado, lo puede consultar en la página web www.jcc.gov.co digitando el número del certificado


NO VALIDO PARA TRANSACCION
República de Colombia
Ministerio de Comercio Industria y
JUNTA CENTRAL DE CONTADORES
TARJETA PROFESIONAL
DE CONTADOR PUBLICO
3015-T
JAVIER ALFONSO
ANAYA LORDUY
C.C. 19240175
RESOLUCION INSCRIPCION 255
FECHA 05/05/1978
UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA
DIRECTOR GENERAL
JULIO CESAR ACUÑA GONZALEZ
10279


NO VALIDO PARA TRANSACCION
200370
Esta tarjeta es el unico documento que lo acredita como
CONTADOR PUBLICO de acuerdo con lo establecido en
la ley 43 de 1990.
Agradecemos a quien encuentre esta tarjeta comunicarse
al PBX: 644 44 50 o devolverla a la UAE - Junta Central de
Contadores a la calle 96 No. 9A - 21 Bogota D.C.
www.ideqs.com

MINISTERIO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES - MINTIC

CERTIFICA QUE

Una vez consultada la base de datos de deudores alimentarios morosos **REDAM**, el(la) ciudadano(a) con número de identificación CC 45459797 **NO SE ENCUENTRA INSCRITO EN EL REGISTRO DE DEUDORES ALIMENTARIOS MOROSOS**

Esta certificación es válida en todo el Territorio Nacional, siempre y cuando el tipo y número consignados en el respectivo documento de identificación, coincidan con los aquí registrados.

Se expide en Bogotá el 21/07/2026 01:01 PM

Código Verificación: **PFKMEYG7AN**

Válida hasta: **19/10/2026**

Dirección de Gobierno Digital

MINISTERIO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES - MINTIC

CLAUSULADO CONVENIO DE ASOCIACIÓN
No. CD-SHD-CONVASO-002-2025

OBJETO:	**«AUNAR ESFUERZOS ADMINISTRATIVOS, HUMANOS Y TÉCNICOS PARA FORTALECER LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL, LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA Y LA ATRACCIÓN DE EVENTOS DE ALTO IMPACTO PARA LA CIUDAD DE CARTAGENA DE INDIAS DURANTE LA VIGENCIA 2025 DENTRO DEL MARCO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN "IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD Y LA INNOVACIÓN EN EL DISTRITO DE CARTAGENA DE INDIAS".**
INTERVINIENTES:	**DISTRITO DE CARTAGENA DE INDIAS**
	CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION & VISITORS BUREAU (CICAVB)

Entre el **DISTRITO TURÍSTICO Y CULTURAL DE CARTAGENA DE INDIAS**, entidad pública identificada con el NIT. 890.480.184-4, representado legalmente por **DUMEK JOSÉ TURBAY PAZ**, identificado con cédula de ciudadanía No. 73.547.859 expedida en El Carmen de Bolívar, quien actúa en calidad de Alcalde, elegido popularmente para el periodo comprendido entre el 1 de enero de 2024 hasta el 31 de diciembre de 2027, posesionado mediante Acta de fecha 28 de diciembre de 2023 ante la Notaría Sexta del Círculo de Cartagena, quien en ejercicio de sus funciones y facultades constitucionales, legales y reglamentarias delegó por medio el Decreto No. 1917 del 31 de julio de 2025 y sus modificaciones, en el Secretario de Despacho, Código 020, Grado 61, asignado a la Secretaría General, cargo ostentado por cargo ostentado por **MARÍA PATRICIA PORRAS MENDOZA** mayor de edad, vecina de la ciudad de Cartagena, identificada con la cédula de ciudadanía No. 64.561.657 expedida en Sincelejo, nombrada mediante Decreto Distrital No. 0001 de 1 de enero de 2024, el ejercicio de la facultad para comprometer contractualmente a este ente territorial, y quien en adelante se denominará el **DISTRITO**, por una parte y por la otra, **CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION & VISITORS BUREAU (CICAVB)**, con NIT. 806003819-2, representada legalmente para efectos de suscribir el presente convenio por **MARÍA CLARA FACIOLINCE PIÑERES,** mayor de edad e identificada con la cedula de ciudadanía No. 45.459.797 de Cartagena, quien en adelante se denominará **LA ESAL**; no encontrándonos incursos en causales de inhabilidad, incompatibilidad, conflicto de interés o prohibición de rango constitucional y legal, afirmación que se encuentra surtida con la aprobación electrónica del presente convenio mediante la plataforma transaccional del **SECOP II**, hemos acordado celebrar el presente Convenio de Asociación, previas las siguientes consideraciones:

I. Que el artículo 2 de la Constitución Política de Colombia establece que *«Son fines esenciales del Estado: servir a la comunidad, promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución (...) las autoridades de la república están instituidas para (…) asegurar el cumplimiento de los deberes sociales del Estado y de los particulares».*

II. Que, por su parte, el artículo 209 de la misma carta establece que la *«función administrativa está al servicio de los intereses generales y se desarrolla con fundamento en los principios de igualdad, moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad, mediante la descentralización, la delegación y la desconcentración de funciones*».

III. Que, a nivel internacional, el turismo se ha consolidado como una de las principales industrias generadoras de divisas, empleo y crecimiento económico, representando cerca del 10 % del PIB mundial y más del 7 % del empleo global, según cifras de la Organización Mundial del Turismo (OMT). En América Latina y el Caribe, esta dinámica se refleja en la creciente apuesta de las ciudades por especializarse en segmentos de alto valor como el turismo de reuniones, el turismo cultural y el turismo náutico, integrando agendas de competitividad, sostenibilidad e innovación. La movilidad global de viajeros, el auge del turismo regional y la recuperación de la conectividad aérea han impulsado una transformación profunda en los territorios, convirtiendo al turismo en un vehículo estratégico para la atracción de inversión, la generación de empleo formal y el posicionamiento internacional de los destinos.

IV. Que, Cartagena de Indias, como destino turístico líder del Caribe colombiano, ha consolidado una dinámica estratégica que impacta de manera significativa en el desarrollo económico local. La ciudad ha convertido el turismo en un eje de crecimiento sostenible, generando oportunidades para la creación de empleo, el fortalecimiento del tejido empresarial y la internacionalización de la oferta local.

V. Que, Dentro de los distintos componentes del sector, el turismo MICE (Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions) se ha posicionado como un verdadero motor de desarrollo económico. Solo en el primer trimestre de 2025 se identificaron 155 eventos y/o congresos, de los cuales 104 estuvieron activos, con 5 candidaturas realizadas y 9 eventos captados de tipo ICCA. Estos encuentros generaron una derrama económica estimada en USD 16.941.800. Entre ellos, se destacan 6 eventos de talla internacional (4 mundiales y 2 internacionales), 4 latinoamericanos y 1 iberoamericano, consolidando a Cartagena como un destino estratégico para reuniones de alto nivel.

CLAUSULADO CONVENIO DE ASOCIACIÓN
No. CD-SHD-CONVASO-002-2025

VI. Que los visitantes del segmento MICE, además, registran un nivel de gasto significativamente superior al promedio: se estima que los visitantes nacionales invierten alrededor de USD 280 diarios, mientras que los internacionales gastan aproximadamente USD 480 por día, con una estadía promedio de 3 a 4 días. En los tres primeros meses del año, esta tipología turística dejó ingresos cercanos a 17 millones de dólares para la economía local. Como respaldo a este tipo de turismo, Cartagena cuenta con una infraestructura versátil compuesta por más de 20 espacios especializados para la realización de eventos y congresos de carácter nacional e internacional. Estos escenarios no solo permiten atender las exigencias del turismo de reuniones y eventos, sino que también se consolidan como motores de desarrollo económico y social, al dinamizar múltiples sectores de la economía local como la hotelería, el transporte, la gastronomía, la producción técnica y cultural, y los servicios especializados.

VII. Que como consecuencia, se hace cada vez más evidente la necesidad de fortalecer la articulación entre el sector público y privado para potenciar el turismo como plataforma de desarrollo económico sostenible. La estrategia *Cartagena Global* representa una oportunidad clave para consolidar esta sinergia, alineando acciones de promoción, inversión e internacionalización que permitan posicionar a Cartagena como un nodo competitivo en la economía global. El turismo, y particularmente el segmento MICE, no solo genera ingresos directos y empleo de calidad, sino que también impulsa la innovación empresarial, la transferencia de conocimiento, la circulación de capitales y la proyección internacional de los sectores productivos de la ciudad.

VIII. Que la celebración del presente convenio se alinea estratégicamente con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030, contribuyendo de manera directa con los siguientes propósitos globales: **ODS 8 – Trabajo decente y crecimiento económico:** La captación de eventos, el fortalecimiento del clúster MICE y la profesionalización del sector generan empleo formal, estable y de alto valor agregado en áreas como turismo, hospitalidad, producción técnica, logística, tecnología y servicios especializados. Esta dinamización del ecosistema de eventos fomenta el emprendimiento y el crecimiento sostenible de micro, pequeñas y medianas empresas locales. **ODS 9 – Industria, innovación e infraestructura:** La articulación interclúster y el programa de embajadores impulsan el desarrollo de infraestructura tecnológica y servicios especializados para eventos, promoviendo la innovación en sectores estratégicos. Se estimula la creación de nuevos productos y experiencias turísticas que integran tecnología, sostenibilidad e identidad cultural, **ODS 10 – Reducción de las desigualdades:** Al fortalecer el turismo comunitario y vincular a actores diversos en la cadena de valor del turismo de reuniones, la alianza promueve una inclusión efectiva en la economía del conocimiento. Se generan oportunidades para emprendedores, mujeres, jóvenes y comunidades afrodescendientes, contribuyendo a la equidad territorial y a la movilidad social, **ODS 11 – Ciudades y comunidades sostenibles:** El posicionamiento de Cartagena como ciudad de eventos sostenibles fomenta prácticas responsables en el uso del espacio público, la gestión de residuos, la movilidad y el diseño de experiencias culturales. La creación de eventos propios fortalece el tejido social, la apropiación ciudadana del territorio y la proyección de una narrativa urbana innovadora, resiliente y global y **ODS 17 – Alianzas para lograr los objetivos:** Esta iniciativa constituye una manifestación concreta del ODS 17, al consolidar una alianza efectiva entre el sector público, privado y la academia en torno al desarrollo sostenible. La implementación del programa de Embajadores y la estrategia de internacionalización productiva integran a Cartagena en redes globales de conocimiento, inversión, cooperación y promoción estratégica.

IX. Que, el Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026 *"Colombia, Potencia Mundial de la Vida"* establece una visión integral para posicionar al país como referente global en la defensa de la vida, la naturaleza y la humanidad, priorizando una transformación del modelo de desarrollo con enfoque territorial, poblacional e inclusivo. Esta apuesta plantea que el crecimiento económico debe estar anclado en el ordenamiento del territorio y la justicia social. El plan define cinco transformaciones estructurales: Ordenamiento del territorio alrededor del agua, Seguridad humana y justicia social, Derecho humano a la alimentación, Transformación productiva, internacionalización y acción climática y Convergencia regional.

X. Que en este contexto, el turismo de eventos y reuniones se consolida como una plataforma estratégica de convergencia multisectorial, capaz de articular todos estos sectores a través de la generación de valor, la transferencia de conocimiento y la dinamización de los encadenamientos productivos. Además de su impacto económico directo, el segmento MICE permite proyectar el talento nacional, promover la innovación territorial y posicionar a Colombia como un nodo relevante en la economía del conocimiento.

XI. Que adicionalmente, en coherencia con las líneas estratégicas definidas en el **Plan Sectorial de Turismo 2022–2026 "Turismo en Armonía con la Vida"**, se busca fomentar acciones orientadas a la internacionalización, la captación de eventos y la inclusión del empresariado local contribuyen de manera

directa a la diversificación productiva del sector, a la sostenibilidad de los destinos y a la generación de empleo formal y de calidad.

XII. Que el Plan de Desarrollo Distrital 2024-2027 **"CARTAGENA CIUDAD DE DERECHOS"**, reconoce al turismo como uno de los sectores más relevantes para la economía local y el mercado laboral de la ciudad. No obstante, advierte que la falta de organización del sector ha generado impactos negativos tanto en las comunidades receptoras como en la experiencia de los visitantes. En respuesta contiene la Línea Estratégica **"DESARROLLO ECONÓMICO EQUITATIVO",** la cual establece un compromiso claro por impulsar un modelo de turismo sostenible y responsable, que equilibre la actividad económica con la protección del medioambiente, la valorización del arte y la cultura local, y la promoción del trabajo decente y el emprendimiento con enfoque territorial.

XIII. Que esta línea Estratégica contiene el Componente Impulsor de Avance **Competitividad e Innovación,** el cual busca posicionar a Cartagena como una ciudad competitiva, por lo que es fundamental alinear esfuerzos con acciones que fortalezcan el clima de negocios. Asimismo, brindar el acompañamiento a los agentes productivos, consolidar los clústeres locales y respaldar las nuevas iniciativas productivas en áreas de aglomeración de bienes y servicios, dichas medidas, contribuirán a diversificar la economía, consolidar los clústeres existentes y fomentar una mayor apertura comercial. Dentro del mencionado componente, se encuentra el programa **Unidos por una Cartagena Competitiva e Innovadora**, el cual se basa en la integración de políticas estratégicas que proponen mejorar la productividad, eficiencia y capacidad de adaptación de la economía en los territorios, a través de la creación y adopción de nuevas tecnologías y modelos de negocios que permitan impulsar el crecimiento económico sostenible, y tiene como objetivo general; consolidar un posicionamiento sólido de Cartagena en la región Caribe en materia de competitividad e innovación.

XIV. Que atendiendo lo anteriormente señalado, el Distrito, a través de la Secretaría de Hacienda Distrital, formuló los proyectos de inversión denominados **IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD Y LA INNOVACIÓN EN EL DISTRITO DE CARTAGENA DE INDIAS,** el cual se encuentra registrado en el banco de Programas y Proyectos de Inversión de la Secretaria de Planeación distrital con el código **BPIN 2024130010073**, cuyo objetivo general es mejorar la posición en índices que miden factores de competitividad e innovación en Cartagena de Indias. Dicho proyecto cuenta dentro de sus actividades, desarrollar evento anual para promover las estrategias de fomento de competitividad e inversión en la ciudad, involucrando actores, empresas, entidades públicas y privadas, miembros de la sociedad civil, academia, entre otros; y desarrollar estrategias de acompañamiento de iniciativas clúster y apuestas productivas promisorias.

XV. Que La ejecución del presente convenio, genera sinergias directas con los objetivos definidos en el Plan de Desarrollo Distrital, especialmente en los frentes de internacionalización productiva, atracción de inversión, generación de empleo, fortalecimiento del tejido empresarial y consolidación de Cartagena como nodo regional de conocimiento e innovación. La creación de un Banco de Eventos Internacionales, junto con la captación estratégica de congresos y convenciones de alto impacto alineados con las apuestas productivas del territorio, permitirá movilizar inversión, atraer visitantes de alto gasto, visibilizar sectores prioritarios y posicionar a la ciudad como plataforma exportadora de servicios y contenidos. Asimismo, el análisis técnico de la industria MICE proveerá insumos clave para estructurar una hoja de ruta hacia 2028, garantizando la sostenibilidad, pertinencia e impacto de las acciones implementadas.

XVI. Que, conforme a lo dispuesto por el artículo 355 de la Constitución "Ninguna de las ramas u órganos del poder público podrá decretar auxilios o donaciones en favor de personas naturales o jurídicas de derecho privado. El gobierno, en los niveles nacional, departamental, distrital y municipal podrá, con recursos de los respectivos presupuestos, celebrar convenios con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad con el fin de impulsar programas y actividades de interés público acordes con el plan nacional y los planes seccionales de desarrollo. El Gobierno Nacional reglamentará la materia".

XVII. Que el Gobierno Nacional expidió el Decreto 092 de 23 de enero de 2017, con el fin de reglamentar la contratación con entidades privadas sin ánimo de lucro a la que hace referencia del artículo 355 de la Constitución Política; el cual, se aplica tanto para los Convenios de Apoyo o Cooperación del articulo 355 C.P., como para los Convenios de Asociación del artículo 96 de la ley 489 de 1998.

XVIII. Que El Decreto 092 de 2017 regula la celebración de los Convenios de Asociación y en los términos del artículo 05 establece:

> *«Asociación con entidades privadas sin ánimo de lucro para cumplir actividades propias de las Entidades Estatales, Los convenios de asociación que celebren entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad y Entidades Estatales para el desarrollo conjunto de actividades*

CLAUSULADO CONVENIO DE ASOCIACIÓN
No. CD-SHD-CONVASO-002-2025

relacionadas con los cometidos y funciones que a estas les asigna la Ley a los que hace referencia el artículo 96 de la Ley 489 de 1998, no estarán sujetos a competencia cuando la entidad sin ánimo de lucro comprometa recursos en dinero para la ejecución de esas actividades en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio. Los recursos que compromete la entidad sin ánimo de lucro pueden ser propios o de cooperación internacional.

Si hay más de una entidad privada sin ánimo de lucro que ofrezca su compromiso de recursos en dinero para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones asignadas por Ley a una Entidad Estatal, en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio, la Entidad Estatal debe seleccionar de forma objetiva a tal entidad y justificar los criterios para tal selección.

Estos convenios de asociación son distintos a los contratos a los que hace referencia el artículo 2 y están regidos por el artículo 96 de la Ley 489 de 1998 y los artículos 5, 6, 7 y 8 del presente decreto». (subrayado fuera de texto).

XIX. De acuerdo con lo anterior, es posible que la entidad celebre un convenio de asociación cuando exista una ESAL que aporte el 30% o más de los recursos requerido en dinero del valor total del convenio y en consecuencia el mismo no estará sujeto a competencia, de conformidad con lo establecido en el inciso segundo del artículo 5° del Decreto 092 de 2017.

XX. Que con el propósito de determinar si existe más de una Entidad Sin Ánimo de Lucro que comprometa recursos en dinero para la ejecución de las actividades que se pretenden desarrollar en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio, fue recibida propuesta por parte de la ESAL **CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU CICAVB,** recibida mediante correo electrónico con el objeto de **«AUNAR ESFUERZOS ADMINISTRATIVOS, HUMANOS Y TÉCNICOS PARA FORTALECER LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL, LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA Y LA ATRACCIÓN DE EVENTOS DE ALTO IMPACTO PARA LA CIUDAD DE CARTAGENA DE INDIAS DURANTE LA VIGENCIA 2025 DENTRO DEL MARCO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN "IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD Y LA INNOVACIÓN EN EL DISTRITO DE CARTAGENA DE INDIAS"»,** manifestando su voluntad para el desarrollo del objeto que se pretende convenir y estableciendo que tiene a disposición en dinero un aporte equivalente al 30% del valor total del proyecto, con el propósito de aunar esfuerzos para la ejecución del convenio**.**

XXI. Que **CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU CICAVB**, es una corporación Sin Ánimo de Lucro, constituida por documento privado el 1 de agosto de 1997, e inscrita en Cámara de Comercio, el 17 de septiembre de 1997. Tiene como objeto social la promoción, difusión, gestión y canalización de esfuerzos, actividades y tareas con el fin de captar, obtener, realizar y/o generar oportunidades de negocios para Cartagena de Indias en el segmento de reuniones y eventos Dicha corporación durante mas de 25 años, ha liderado la promoción de Cartagena como destino turístico y de eventos a nivel nacional e internacional. Representa a la industria de reuniones ante actores locales e internacionales, buscando fortalecer la competitividad del sector y de sus diversos actores —hoteles, centros de convenciones, venues, operadores, proveedores especializados, entre otros—. En el marco de su misión de contribuir al desarrollo económico sostenible de Cartagena mediante el posicionamiento de su oferta turística y empresarial, identifica una valiosa oportunidad de colaboración con la Secretaría de Hacienda Distrital a través del programa *Cartagena Global*, orientado a proyectar internacionalmente las fortalezas económicas y culturales del territorio.

XXII. Que **CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU CICAVB**, como articulador entre los sectores público y privado del turismo y los eventos, está en capacidad de contribuir significativamente al logro de estos objetivos mediante estrategias de promoción internacional, atracción de eventos con alto impacto económico, posicionamiento de marca ciudad y apoyo a empresarios locales del sector. Un activo estratégico de gran valor en esta tarea es MEETINGS Cartagena de Indias (MEETINGS CTG), marca registrada del CICAVB desde 2012, que ha realizado 11 ediciones, consolidándose como el evento de mayor reconocimiento a nivel nacional en el segmento MICE. Esta plataforma ha sido clave para generar oportunidades de negocio entre empresarios locales y compradores internacionales, permitiendo visibilizar la oferta exportable de Cartagena y conectar al ecosistema empresarial con los mercados globales. Su continuidad, reconocimiento y capacidad de convocatoria lo convierten en una herramienta fundamental para la ejecución de los objetivos del programa *Cartagena Global*.

XXIII. Que conforme a lo dispuesto en el artículo 05 del Decreto 092 del 2017, el Distrito elaboró los estudios previos, análisis del sector, estudios de mercado, y demás documentos previos para adelantar un

convenio de asociación con unas entidades sin ánimo de lucro que reúna las calidades exigidas para el cumplimiento de las actividades definidas en el plan de desarrollo y para la celebración de un convenio, cuyo objeto es **«AUNAR ESFUERZOS ADMINISTRATIVOS, HUMANOS Y TÉCNICOS PARA FORTALECER LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL, LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA Y LA ATRACCIÓN DE EVENTOS DE ALTO IMPACTO PARA LA CIUDAD DE CARTAGENA DE INDIAS DURANTE LA VIGENCIA 2025 DENTRO DEL MARCO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN "IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD Y LA INNOVACIÓN EN EL DISTRITO DE CARTAGENA DE INDIAS"».**

XXIV. Que en cumplimiento de lo dispuesto en el Decreto 092 de 2017 mediante el cual se reglamenta la contratación con Entidades Privadas Sin Ánimo de Lucro y la Guía para la Contratación con Entidades Sin Ánimo de Lucro de Reconocida Idoneidad expedida por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, la Secretaría de Hacienda Distrital, procedió a realizar estudio de idoneidad a **CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU CICAVB** a fin de verificar la correspondencia del objeto de la ESAL con las actividades a desarrollar, capacidad jurídica, experiencia, indicadores de eficiencia y estructura organizacional.

XXV. Que, por lo expuesto, es conveniente celebrar un convenio de asociación entre el **DISTRITO** y las **ESAL**, el cual se regirá por las siguientes cláusulas:

CLÁUSULA 1. OBJETO.: «AUNAR ESFUERZOS ADMINISTRATIVOS, HUMANOS Y TÉCNICOS PARA FORTALECER LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL, LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA Y LA ATRACCIÓN DE EVENTOS DE ALTO IMPACTO PARA LA CIUDAD DE CARTAGENA DE INDIAS DURANTE LA VIGENCIA 2025 DENTRO DEL MARCO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN "IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD Y LA INNOVACIÓN EN EL DISTRITO DE CARTAGENA DE INDIAS"».

CLÁUSULA 2. ALCANCE DEL OBJETO: A través de la realización de las actividades por parte del Asociado y el **DISTRITO**, se busca implementar acciones orientadas al cumplimiento del proyecto **«IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD Y LA INNOVACIÓN EN EL DISTRITO DE CARTAGENA DE INDIAS»,** mediante la realización de las siguientes objetivos y actividades:

Objetivo general:

Fortalecer la internacionalización empresarial, la competitividad turística y la atracción de eventos de alto impacto en la vigencia 2025 para el Distrito de Cartagena de Indias.

Objetivos específicos:

- Identificar, formar y activar líderes empresariales y académicos locales como Embajadores de Cartagena ante asociaciones nacionales e internacionales, con conocimiento profundo de la oferta del destino y de canales globales para la captación de eventos, congresos, convenciones y ferias.
- Desarrollar acciones de captación de eventos empresariales y de negocios que generen oportunidades de internacionalización para el tejido empresarial local.
- Promover la participación de empresarios y emprendedores cartageneros en ferias y plataformas de networking global.
- Desarrollar herramientas de medición de impacto económico del segmento MICE.

Actividades:

1. Identificación, formación y activación de embajadores empresariales y académicos para la captación de eventos.
2. Ruedas de negocio B2B segmentadas por mercado (corporativo, asociativo, bodas y comunitario).
3. Capacitaciones a operadores comunitarios en calidad, sostenibilidad y negociación.
4. Activaciones de networking con impacto social.
5. Sensibilización territorial y visitas de inspección.
6. Acciones de internacionalización productiva y cultural.
7. Integración de proveedores locales y operadores comunitarios a cadenas de valor nacional e internacional.
8. Creación de un Banco de Eventos Internacionales Potenciales, enfocado en identificar eventos alineados con las apuestas productivas de Cartagena para su captación futura.
9. Análisis del estado actual de la industria MICE en Cartagena, identificando sus retos, oportunidades y escenarios para una estrategia a 2028.

CLAUSULADO CONVENIO DE ASOCIACIÓN
No. CD-SHD-CONVASO-002-2025

10. Estudio de Impacto Económico de la Industria MICE
11. Presentación de candidaturas y captación de eventos internacionales de alto impacto, priorizando aquellos con potencial para promover la internacionalización de las empresas del territorio.

PARÁGRAFO 1. Las actividades descritas anteriormente, podrán ser ejecutadas por la ESAL de forma autónoma y por su propio riesgo de conformidad con la programación coordinada y planeada con el Distrito siempre y cuando garantice el objeto del presente convenio y la mayoría de las herramientas deberán ser de su propiedad. Se aclara que entre el Distrito de Cartagena de Indias y la entidad sin ánimo de lucro debe existir una coordinación de funciones para garantizar el desarrollo de las actividades y garantizar el buen uso de los recursos asignados para tal fin.

PARÁGRAFO 2. Hará parte integral del alcance del objeto, las actividades, objetivos y metodologías contenidos en la propuesta presentada por **CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU CICAVB.**

CLÁUSULA 3. PLAZO. El plazo de ejecución del convenio será hasta treintaiuno (31) de diciembre de dos mi veinticinco (2025). ejecución se computará a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución y la suscripción de la correspondiente acta de inicio. En todo caso, su ejecución no podrá exceder la presente vigencia fiscal.

CLÁUSULA 4. VALOR DEL CONVENIO.: El valor total del convenio se estima en la suma de **MIL CINCUENTA Y SIETE MILLONES CIENTO CINCUENTA MIL PESOS ($1.057.150.000) M/CTE**, de los cuales el **DISTRITO** aportará la suma de **SETECIENTOS CUARENTA MILLONES CINCO MIL PESOS ($740.005.000) M/CTE**, y la **ESAL** aportará la suma de **TRESCIENTOS DIECISIETE MILLONES CIENTO CUARENTA Y CINCO MIL PESOS ($317.145.000) M/CTE,** los cuales serán aportados en dinero detallado y cuantificado tal y como consta en la propuesta presentada y en el presupuesto oficial, que serán invertidos en la ejecución del convenio.

CLÁUSULA 5. APROPIACIÓN PRESUPUESTAL. El aporte a cargo del Distrito de Cartagena derivado del presente proceso de selección se encuentra amparado en los siguientes Certificados de Disponibilidad Presupuestal:

Número certificado disponibilidad presupuestal.	Fecha certificado disponibilidad presupuestal.	Valor certificado de disponibilidad presupuestal	Unidad ejecutora
25001928	18 de julio de 2025	$381.000.000	Secretaria de Hacienda
25002435	17 de septiembre de 2025	$359.005.000	Secretaria de Hacienda

La necesidad se encuentra incluida en el Plan Anual de Adquisiciones de la Entidad.

CLAUSULA 6. FORMA DE DESEMBOLSO. El **DISTRITO** desembolsará el valor correspondiente a sus aportes en dinero esto es la suma de **SETECIENTOS CUARENTA MILLONES CINCO MIL PESOS ($740.005.000) M/CTE** con destino a la ejecución del convenio de la siguiente manera:

I. **UN PRIMER DESEMBOLSO** correspondiente al 30% del valor total de los aportes entregados por el DISTRITO, correspondientes a la suma de **DOSCIENTOS VEINTIDÓS MILLONES MIL QUINIENTOS PESOS M/CTE ($222.001.500)**, previa entrega por parte de la **ESAL** de informe de ejecución donde se evidencie la realización de las siguientes actividades: a) Presentación de cronograma de actividades; b) Identificación de beneficiarios para formación y activación de embajadores empresariales y académicos para la captación de eventos.

II. **UN SEGUNDO DESEMBOLSO** correspondiente al 40% del valor total de los aportes entregados por el **DISTRITO,** correspondientes a la suma de **DOSCIENTOS NOVENTA Y SEIS MILLONES DOS MIL PESOS ($296.002.000) M/CTE**, previa presentación de informe de actividades y ejecución para promover la participación de empresarios y emprendedores cartageneros en ferias y plataformas en Meetings Asociativos y eventos de impulso del Segmento SMERF por parte de la **ESAL,** el cual deberá ser aprobado por el supervisor del convenio.

III. **UN TERCER Y ULTIMO DESEMBOLSO** correspondiente al 30% del valor total de los aportes entregados por el DISTRITO, correspondientes a la suma de **DOSCIENTOS VEINTIDÓS MILLONES MIL QUINIENTOS PESOS M/CTE ($222.001.500)**, previa presentación de un informe final técnico y financiero de ejecución por parte de la **ESAL** del 100% de las actividades.

CLAUSULADO CONVENIO DE ASOCIACIÓN
No. CD-SHD-CONVASO-002-2025

PARÁGRAFO No. 1: De cualquier modo, cada desembolso se efectuara previo: (i) acreditación de las condiciones enunciadas en esta cláusula; (ii) acreditación del cumplimiento en los aportes relativos al Sistema de Seguridad Social Integral y de obligaciones parafiscales (salud, riesgos profesionales, pensiones, aportes a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje) para lo cual debe tenerse en cuenta lo señalado en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002; (iii) los demás requisitos solicitados por la Secretaría de Hacienda; (iv) cargue de la documentación en el SECOP II en el módulo correspondiente; (v) cuenta de cobro, indicando el número de cuenta en la cual se desembolsarán los recursos, la cual, en todo caso deberá permanecer indemne de cualquier gravamen o limitación jurídica.

PARÁGRAFO No. 2: El Distrito de Cartagena no se responsabilizará por la demora de los desembolsos por parte de la **ESAL**, cuando ella fuere provocada por encontrarse incompleta la documentación que sirva de soporte para el trámite de las facturas y no se ajuste a cualquiera de las condiciones establecidas.

PARÁGRAFO No. 3: Los recursos correspondientes al aporte del **DISTRITO**, no podrán ser destinados a ningún fin diferente al establecido en el presente convenio, y, por lo tanto, deberán ser estrictamente invertidos por La **ESAL** en la forma aquí prevista.

CLAUSULA 7. COMPROMISOS DE LAS PARTES:

7.1. COMPROMISOS COMUNES DE LAS PARTES:

1. Coordinar en forma conjunta las actividades que apunten al logro del convenio.
2. Cumplir con las actividades correspondientes para el desarrollo del objeto del Convenio con plena autonomía técnica y administrativa y bajo su propia responsabilidad.
3. Colaborar recíprocamente para el normal e idóneo desarrollo y ejecución del Convenio.
4. Poner a disposición de la ejecución del Convenio la capacidad técnica, operativa y humana que sea necesaria, para lograr el cumplimiento pleno del objeto y las obligaciones de este.
5. Informar oportunamente cualquier anomalía o dificultad que se advierta en desarrollo del Convenio y proponer alternativas de solución a las mismas.
6. Realizar oportunamente los desembolsos a que hubiere lugar en desarrollo del Convenio.
7. Destinar en forma exclusiva los aportes al logro del objeto del convenio.
8. Realizar reuniones de trabajo para el seguimiento y evaluación de los avances del objeto del convenio.
9. Las partes deben designar uno o más representantes que asistan a los comités y/o reuniones que se programen para efectuar el seguimiento a las actividades en cumplimiento del convenio, con participación en la toma de decisiones.
10. Disponer el personal que coordinará las acciones del convenio.
11. Ejercer desde cada entidad, la supervisión de los recursos para la ejecución del objeto del convenio.

7.2. COMPROMISOS DE LA ESAL

Adicionalmente a los compromisos propios de la esencia y naturaleza de este tipo de Convenio y de las que le impone la ley, la ESAL, se compromete, a lo siguiente:

1. Adelantar todas las gestiones administrativas y financieras necesarias para la ejecución del objeto del convenio de acuerdo con las características y especificaciones técnicas requeridas y detalladas en este documento, en la propuesta y estudios previos.
2. Disponer de todo el apoyo técnico, administrativo, logístico, legal, financiero y de personal necesario de la entidad, para el buen funcionamiento de las actividades que se realicen en el marco del objeto del convenio, con base en los recursos aportados por parte del Distrito.
3. Autorizar el uso de la marca registrada “MEETINGS Cartagena de Indias (MEETINGS CTG)
4. Presentar informes parciales y final (en formatos institucionales, si los hubiere) al supervisor del convenio, sobre el avance, monitoreo, acompañamiento, seguimiento, evaluación y control del convenio, de manera mensual y en cada periodo que sea solicitado por el DISTRITO, con los respectivos documentos físicos y magnéticos que soporten las actividades ejecutadas.
5. Realizar los aportes propios, acordados para la ejecución del proyecto, de acuerdo con los componentes y responsabilidades asumidas en este convenio.
6. Garantizar el uso adecuado de los recursos económicos del convenio, toda vez que destinará la totalidad de los recursos recibidos por parte del DISTRITO, única y exclusivamente, para los fines propuestos en el objeto del convenio. En ningún caso podrá lucrarse con los recursos económicos del convenio, y deberá garantizar la destinación de estos.
7. Celebrar todos los actos y contratos que permitan materializar adecuada y acertadamente el objeto del convenio y su alcance, cumpliendo con los principios de idoneidad, selección objetiva y transparencia.

8. Mantener un control contable y financiero donde se refleje el adecuado y eficaz manejo de los recursos entregados por el Distrito.
9. Desarrollar las actividades del convenio dentro del plazo de ejecución establecido.
10. Cumplir con sus obligaciones laborales respecto del personal a su cargo, y con las obligaciones tributarias y ambientales que le correspondan de acuerdo con su labor.
11. Comunicarle a la Entidad cualquier circunstancia política, jurídica, social, económica, técnica, ambiental o de cualquier tipo, que pueda afectar la ejecución del Convenio.
12. Informar a más tardar el tercer día hábil siguiente al momento en que se tenga conocimiento del inicio de investigaciones penales, se impongan medidas de aseguramiento o condenas proferidas en Colombia o en el extranjero en contra de cualquiera de los directivos, representantes legales de la ESAL.
13. Tener en cuenta los lineamientos, recomendaciones y compromisos que se acuerden entre las partes y definido por el Supervisor designado del DISTRITO, para el desarrollo de las actividades que contribuyan al cumplimiento del objeto, según se establezca.
14. Cumplir con los pagos del Sistema Integral de la Seguridad Social y Parafiscales de conformidad con el artículo 41 de la Ley 80 de 1993 modificado por el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007 y al artículo 50 de la Ley 789 de 2002.
15. Reportar por escrito y de forma inmediata al supervisor del convenio designado por parte del DISTRITO cualquier novedad respecto a la ejecución de este. En ningún caso se aceptará el cambio de objeto del convenio so pena de la liquidación inmediata del mismo.
16. Informar al Distrito dentro de las (24) horas siguientes al conocimiento del hecho o circunstancias que puedan incidir en la no oportuna o debida ejecución del convenio que puedan poner en peligro los intereses legítimos del DISTRITO.
17. Desarrollar el objeto del convenio en condiciones de eficiencia, oportunidad y calidad, llevando un control adecuado del valor del convenio. En caso de superar el valor del convenio, sin la existencia de un adicional, el DISTRITO no responderá por el pago de dineros que excedan del valor del mismo.
18. Todas las demás inherentes o necesarias para la correcta ejecución del objeto del convenio.

7.3. COMPROMISOS DEL DISTRITO

1. Cumplir con el objeto y los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del convenio.
2. Cumplir eficientemente todos los compromisos asumidos en virtud de la celebración del convenio dentro del plazo establecido.
3. Exigir la ejecución idónea y oportuna del objeto del convenio.
4. Informar oportunamente, a través de la supervisión, cualquier situación que pueda llevar a la materialización de un posible incumplimiento del cronograma de actividades y en general del convenio.
5. Aportar los recursos a su cargo, para la ejecución del convenio.
6. Entregar la información necesaria del programa a la ESAL para la correcta ejecución del convenio.
7. Supervisar y acompañar la ejecución de las actividades propias del convenio.
8. Participar en los comités o reuniones establecidas para la coordinación y monitoreo del convenio.
9. Las demás que se deriven de la naturaleza del convenio que sean indispensables para cumplir su objeto.

CLAUSULA 8. SUPERVISIÓN. La Supervisión, control y vigilancia del convenio será ejercida por parte del **DISTRITO**, por Asesor Código 105 Grado 47 de la Unidad de Desarrollo Económico de la Secretaria de Hacienda o el funcionario que para tales efectos designe, quien tendrá, además de las legales, las siguientes funciones:

1. Apoyar al asociado en todo lo que induzca a lograr mejores resultados en las distintas actividades del Convenio.
2. Dar cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 83 y siguientes de la ley 1474 de 2011.
3. Dar respuestas oportunas a las solicitudes que con ocasión del desarrollo del objeto presente la ESAL.
4. Realizar vigilancia, control y seguimiento a la ejecución de actividades contenidas en el objeto del Convenio.
5. Revisar y aprobar las cuentas que presente el asociado de acuerdo con lo estipulado en el Convenio.
6. Exigir el cumplimiento de los términos y plazos estipulados en el Convenio.
7. Impartir por escrito las órdenes y solicitudes necesarias para la correcta ejecución del objeto del Convenio.
8. Verificar que la garantía solicitada este vigente de acuerdo con la ejecución del Convenio.
9. Verificar el cumplimiento de las obligaciones previstas en la Ley 100 de 1993 y sus decretos reglamentarios, en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, la Ley 828 de 2003, la Ley 1122 de 2007, Decreto 1703 de 2002, Decreto 510 de 2003, artículo 23 de la Ley 1150 de 2007, Ley 1562 de 2012 y demás normas que las modifiquen, adicionen, complementes o aclaren.
10. Suscribir todas las actas y demás documentos que surjan durante la ejecución del Convenio.
11. Las demás acciones que correspondan al ejercicio propio de las funciones.

CLAUSULADO CONVENIO DE ASOCIACIÓN
No. CD-SHD-CONVASO-002-2025

En todo caso, el ordenador del gasto o su delegatario de la Entidad podrá variar unilateralmente la designación del supervisor, comunicándole por escrito a la otra parte y al nuevo supervisor. El supervisor tendrá a cargo las funciones establecidas para el efecto en la Ley 1474 de 2011, quien vigilará y coordinará el adecuado cumplimiento del convenio.

PARÁGRAFO No. 1. El supervisor no está facultado en ningún momento para adoptar decisiones que impliquen modificación de los términos y condiciones previstos en este convenio, tal facultad será ejercida únicamente por los representantes legales de los suscribientes o sus delegatarios para tal fin.

PARÁGRAFO No. 2. En el evento de cambio del supervisor, no será necesario modificar el Convenio, y la designación se efectuará mediante comunicación escrita por parte del ordenador del gasto.

PARÁGRAFO No. 3. El supervisor del Convenio deberá dejar constancia escrita de todas las actuaciones que adelante en desarrollo de las labores de supervisión y mantener el archivo correspondiente organizado y custodiado.

CLAUSULA 9. GARANTÍAS: El Distrito de Cartagena atendiendo a la cuantía del convenio a celebrarse, considera que una vez perfeccionado, **LA ESAL** deberá amparar el cumplimiento de las obligaciones surgidas del convenio, para lo cual constituirá una Garantía Única de Cumplimiento que cumpla con los parámetros, condiciones y requisitos que se indican en este numeral y en el Decreto 1082 de 2015, bajo cualquiera de las siguientes modalidades, a saber: (i) Contrato de seguro contenido en una póliza, (ii) Patrimonio autónomo, (iii) Garantía Bancaria. Todo lo anterior, como sigue:

9.1. GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO

<table>
<tr><th>Característica</th><th colspan="4">Condición</th></tr>
<tr><td>Clase</td><td colspan="4">Cualquiera de las clases permitidas por el artículo 2.2.1.2.3.1.2 del Decreto 1082 de 2015, a saber: (i) Contrato de seguro contenido en una póliza para Entidades Estatales, (ii) Patrimonio autónomo, (iii) Garantía Bancaria.</td></tr>
<tr><td>Asegurado/ beneficiario</td><td colspan="4">Distrito de Cartagena identificado con NIT 890.480.184-4</td></tr>
<tr><td>Amparos, vigencia y valores asegurados</td><td colspan="4"><table>
<tr><th>Amparo</th><th>Vigencia</th><th>Valor Asegurado</th></tr>
<tr><td>Cumplimiento general de las obligaciones derivadas del convenio</td><td>Hasta la liquidación del convenio</td><td>Diez por ciento (10%) del valor del aporte del Distrito.</td></tr>
<tr><td>Calidad del bien/ Servicio entregados por la ESAL</td><td>Hasta la liquidación del convenio</td><td>Diez por ciento (10%) del valor del aporte del Distrito.</td></tr>
<tr><td>Pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales del personal que haya de utilizar en el territorio nacional para la ejecución del convenio</td><td>Plazo del convenio y tres (3) años más.</td><td>Cinco por ciento (5 %) del valor del aporte del Distrito.</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>Tomador</td><td colspan="4">La garantía deberá tomarse con el nombre o razón social y tipo societario que figura en el documento de constitución</td></tr>
<tr><td>Información necesaria dentro de la póliza</td><td colspan="4">• Número y año del convenio
• Objeto del Convenio
• Firma del representante legal de LA ESAL
• En caso de usar centavos, los valores deben aproximarse al mayor. Ej. Cumplimiento, si el valor a asegurar es $14.980.420,20 aproximar a $14.980.421</td></tr>
</table>

La ESAL está obligada a restablecer el valor de la garantía cuando esta se vea reducida por razón de las reclamaciones que efectúe la Entidad, así como a ampliarlas en los eventos de adición y/o prórroga del Convenio. El no restablecimiento de la Garantía por parte de LA ESAL o su no adición o prórroga, según el caso, constituye causal de incumplimiento del Convenio y se iniciarán los procesos sancionatorios a que haya lugar.

CLAUSULA 10. INDEMINIDAD. La **ESAL** mantendrá indemne al **DISTRITO** contra todo reclamo, demanda, acción legal y costos que puedan causarse o surgir por daños o lesiones a personas o bienes, ocasionados por la **ESAL**, durante la ejecución del objeto y compromisos del convenio. En caso de que se formule reclamo, demandas o acción legales contra el **DISTRITO** por asuntos que según el convenio sean de responsabilidad de la **ESAL,** se le comunicará lo más pronto posible de ello para que por su cuenta adopte oportunamente las medidas previstas por la Ley para mantener indemne al **DISTRITO** y en adelante los trámites para llegar a un arreglo del conflicto. Si en cualquiera de los eventos previstos en esta Cláusula la **ESAL** no asume debida y oportunamente la defensa del **DISTRITO**, este podrá hacerla directamente previa comunicación escrita a la **ESAL**, quien pagará todos los

gastos en que la entidad incurra por tal motivo. En caso de que así no lo hiciera la **ESAL**, el **DISTRITO** tendrá derecho a descontar el valor de tales erogaciones de cualquier suma que adeude al mismo por razón de los servicios motivo del convenio.

CLAUSULA 11. MULTAS. En caso de mora o incumplimiento parcial de alguna de los compromisos derivados del presente convenio por causa imputable a la **ESAL**, salvo circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito, conforme a las definiciones del artículo 1 de la Ley 95 de 1887, el **DISTRITO**, podrá imponer a la **ESAL** multas, cuyo valor se liquidará con base en un uno por ciento (1 %) del valor del aporte del **DISTRITO**, por cada día de retardo, y hasta por 15 días. Las partes pactan que las multas pueden ser impuestas por parte del **DISTRITO**, mediante acto administrativo motivado, previo proceso que garantice el cumplimiento del debido proceso, para lo cual, podrá acudirse a las disposiciones vigentes sobre la materia (Ley 1474 de 2011).

CLUUSULA 12. CLÁUSULA PENAL. En caso de incumplimiento total o parcial del convenio, la **ESAL** pagará al **DISTRITO** a título de En caso de declaratoria de incumplimiento parcial o total de las obligaciones del convenio, la ESAL deberá pagar al **DISTRITO**, a título de indemnización anticipada, una suma equivalente al 20% del valor del Convenio. El valor pactado de la presente cláusula penal es el de la estimación anticipada de perjuicios, no obstante, la presente cláusula no impide el cobro de todos los perjuicios adicionales que se causen sobre el citado valor. Este valor puede ser compensado con los montos que el **DISTRITO** adeude al asociado con ocasión de la ejecución del presente Convenio, de conformidad con las reglas del Código Civil.

PARÁGRAFO No. 1. Las partes pactan que la cláusula penal puede ser declarada por parte del **DISTRITO**, mediante acto administrativo motivado, previo proceso que garantice el cumplimiento del debido proceso, para lo cual, podrá acudirse a las disposiciones vigentes sobre la materia.

CLAUSULA 13. MODIFICACIONES DEL CONVENIO: en caso de modificaciones al presente Convenio, las mismas deberán realizarse por escrito y dentro del plazo de ejecución.

CLAUSULA 14. TERMINACIÓN. Son causales de terminación del presente convenio las siguientes:

1. De forma anticipada por mutuo acuerdo entre las partes.
2. Por vencimiento del término fijado para la ejecución del Convenio, a menos que las partes hubieren decidido prorrogar su ejecución.
3. Por el cumplimiento de su objeto y alcance.
4. Por fuerza mayor o caso fortuito, debidamente comprobados y justificados que impidan ejecutar su objeto.
5. Cuando no se ejecuten las actividades establecidas en el Convenio en el plazo acordado.

CLAUSULA 15. INDEPENDENCIA. LA ESAL es independiente de la Entidad, en consecuencia, no tiene la facultad de hacer declaraciones, representaciones o compromisos en nombre de la Entidad, ni de tomar decisiones o iniciar acciones que generen obligaciones a su cargo.

CLAUSULA 16. INEXISTENCIA DE RELACIÓN LABORAL ENTRE LA ENTIDAD Y LA ESAL. LA ESAL ejecutará el presente Convenio con sus propios medios y con plena autonomía técnica y administrativa y el personal que vincule durante la ejecución del Convenio será de su libre escogencia, debiendo cumplir con todos los requisitos exigidos en la normatividad aplicable y este Convenio. Entre **LA ESAL**, el personal que ésta contrate y la Entidad no existe, ni existirá vínculo laboral alguno. En consecuencia, **LA ESAL** responderá de manera exclusiva por el pago de honorarios, salarios, prestaciones e indemnizaciones de carácter laboral y contractual a que haya lugar. Así mismo, **LA ESAL** debe verificar y/o cumplir con la afiliación de dicho personal al Sistema de Seguridad Social Integral (salud, pensiones y riesgos profesionales) y a la Caja de Compensación Familiar, ICBF y SENA, cuando haya lugar, de acuerdo con lo dispuesto en la ley.

CLAUSULA 17. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS. Las partes acuerdan que toda diferencia o controversia que surja con ocasión, en desarrollo o como consecuencia del Convenio, su ejecución, su liquidación, o el cumplimiento de cualquiera de las obligaciones señaladas en el mismo, será resuelta de manera directa y amigablemente entre LAS PARTES y en cada ocasión serán los representantes legales de cada entidad. En todo caso se dará aplicación a los mecanismos de solución de controversias previsto en los artículos 68 y siguientes de la Ley 80 de 1993.

CLAUSULA 18. CESIÓN. LA ESAL no podrá ceder los derechos y compromisos emanados del Convenio, sin el consentimiento previo y expreso de la entidad, pudiendo esta reservarse las razones que tenga para negar la cesión. La cesión se efectuará de conformidad con lo establecido en las disposiciones generales sobre la materia, requieren autorización previa por parte de **EL DISTRITO**.

CLAUSULADO CONVENIO DE ASOCIACIÓN
No. CD-SHD-CONVASO-002-2025

CLAUSULA 19. INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES. La **ESAL** declara bajo la gravedad de juramento que no se encuentra incurso en ninguna de las causales de inhabilidad e incompatibilidad consagrada en el artículo 8º la ley 80 de 1993, artículo 18 de la Ley 1150 de 2007, demás normas constitucionales y legales aplicables.

CLAUSULA 20. LIQUIDACIÓN. El presente Convenio se liquidará de común acuerdo entre **EL DISTRITO** y **LA ESAL,** procedimiento que se efectuará dentro de los cuatro (4) meses siguientes a su finalización, o a la fecha del acuerdo que la disponga. En el acta de liquidación se dejará constancia de los acuerdos, conciliaciones y transacciones a que llegaren las partes para poner fin a las divergencias presentadas y poder declararse a paz y salvo.

Para la liquidación se exigirá a la **ESAL** la ampliación de las garantías, si es del caso, a fin de avalar las obligaciones que éste deba cumplir con posterioridad a la extinción del presente convenio.

CLAUSULA 21. SUSCRIPCIÓN, PERFECCIONAMIENTO Y EJECUCIÓN. Para la suscripción del Convenio se necesita que **LA ESAL** se encuentre al día en los pagos al Sistema de Seguridad Social Integral y con los aportes parafiscales, si es del caso. Para el perfeccionamiento se requiere la firma de las partes en la plataforma transaccional SECOP II. Para su ejecución, la aprobación de las garantías y el Registro Presupuestal correspondiente.

CLAUSULA 22. LUGAR DE EJECUCIÓN Y DOMICILIO CONTRACTUAL. Las actividades previstas en el Convenio se desarrollarán en la ciudad de Cartagena, y el domicilio contractual es la misma ciudad.

CLAUSULA 23. DOCUMENTOS.

Los documentos que a continuación se relacionan hacen parte integral del Convenio los cuales determinan, regulan, complementan y adicionan lo aquí pactado, y en consecuencia producen sus mismos efectos y obligaciones jurídicas y contractuales:

1. Estudios y documentos previos
2. Propuesta y documentos de **LA ESAL**
3. las garantías debidamente aprobadas
4. Toda la correspondencia que se surta entre las partes durante el término de ejecución del Convenio.

Aprobó: Haroldo Fortich – Secretario de Hacienda Distrital
Revisó: Maria Ferreira – Asesora Juridica UIC SHD
Proyectó: Alberto Diaz Contreras – Asesor Jurídico UIC SHD

Secretaría de Hacienda Distrital

CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION & VISITORS BUREAU

INFORME DE EJECUCIÓN TERCER DESEMBOLSO

Convenio de Asociación
No CD-SHDCONVASO-002-2025

Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico y Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau



SECRETARÍA DE HACIENDA

TABLA DE CONTENIDOS

1. **Programa Embajadores - Meetings CTG 2025**
1.1 Eventos alineados con las apuestas productivas de Cartagena de Indias
1.1.2 Banco de eventos captados
1.1.3 Banco de eventos en candidatura y postulaciones futuras

2. **Eventos Meetings CTG 2025**
2.1 Montaje del evento Asociativo, Comunitario y Conexiones
2.2 Montaje del evento Meetings CTG Corporativo e Incentivos LATAM
2.3**Meetings CTG Comunitario y Conexiones**
2.3.1 Convocatoria para operadores
2.3.2 Perfil de operadores
2.3.3 Convocatoria para expositores comunitarios
2.3.4 Perfil de expositores - Meetings Comunitario
2.3.5 Convocatoria para expositores conexiones
2.3.6 Perfil de expositores - Meetings Conexiones
2.3.7 Agenda del evento
2.3.8 Capacitaciones a operadores comunitarios en calidad, sostenibilidad y negociación.
2.3.9 Activaciones de networking con impacto social
2.3.10 Resultados de la plataforma de citas
2.4 **Meetings CTG Corporativo e Incentivos LATAM**
2.4.1 Convocatoria
2.4.2 Compradores
2.4.3 Expositores
2.4.4 Agenda del evento
2.4.5 FamTrip
2.4.6 Activaciones de networking con impacto social
2.4.7 Dinámica interactiva para medir percepción del destino
2.4.8 Resultados de la plataforma de citas
2.5 Meetings CTG Asociativo
2.5.1 Resultados de la plataforma de citas

3. **Rueda de Negocios Pro Clusters 2025**
3.1 Perfil de compradores
3.2 Perfil de expositores
3.3 Resultados de la plataforma de citas

TABLA DE CONTENIDOS

4. **Acciones de internacionalización productiva y cultural**
4.1 Acciones en el mercado polaco
4.2 Justificación estratégica del mercado Polonia
4.3 Agenda institucional y prospección en Polonia
4.3.1 Resultado estratégico: SOIT en Cartagena
4.3.2 ¿Qué es SOIT?
4.3.3 Importancia estratégica para Cartagena
4.3.4 Metodología de estimación de impacto económico
4.3.5 Escenarios de impacto económico estimado
4.3.6 Retorno esperado de la inversión pública (ROI)
4.3.7 Rol de los DMC en la ejecución de la agenda comercial y fam trips
4.3.8 Captación de evento soit
4.3.9 Agenda de famtrip

5. Industria MICE
5.1 Análisis del estado actual de la industria MICE de Cartagena de Indias. Retos, oportunidades y escenarios de evolución hacia 2028
5.1.1 La industria MICE como componente estructural de la economía urbana
5.1.2 Estado actual de la industria MICE: diagnóstico estructural
5.1.3 Gobernanza del sector MICE: análisis institucional
5.1.4 Retos estructurales de la industria MICE desde la perspectiva económica y fiscal
5.1.5 Oportunidades económicas y fiscales de la industria MICE
5.1.6 Escenarios de evolución de la industria MICE hacia 2028
5.1.7 Impacto económico y justificación fiscal de la industria MICE
5.1.8 Contribución fiscal y laboral por tipología de evento en Cartagena
5.2 Conclusiones y consideraciones finales para la política pública

6. **Sistema Distrital de Medición del Impacto Económico de los Eventos de Cartagena de Indias**
6.1 El problea público identificado
6.1.1Cartagena como ciudad anfitriona: trayectoria histórica, activo económico y presión competitiva
6.1.2 El problema público desde la perspectiva fiscal, presupuestal y de desarrollo económico

TABLA DE CONTENIDOS

6.1.3 Consecuencias económicas, fiscales e institucionales
6.1.4 Necesidad de una herramienta oficial
6.2 Conceptualización y contexto internacional
6.2.1 La economía del visitante como marco económico
6.2.2 Tipologías de eventos como unidades económicas
6.2.3 Economía del visitante aplicada a eventos estratégicos de Cartagena
6.2.4 Impacto económico de los eventos: enfoque internacional
6.2.5 Herramientas y metodologías de referencia
6.2.6 Base conceptual y estadística oficial
6.3 Modelo propuesto sistema distrital de medición del impacto económico de los eventos de Cartagena
6.3.1 Objeto del Sistema
6.3.2 Justificación desde la perspectiva de Hacienda y Desarrollo Económico
6.3.3 Principios rectores del modelo
6.3.4 Arquitectura general del Sistema
6.3.5 Gobernanza del Sistema
6.3.6 Modelo operativo del Sistema
6.3.7 Escalabilidad y sostenibilidad en el tiempo
6.3.8 Relación con estudios econométricos futuros
6.4 Metodología de medición del impacto económico de los eventos
6.4.1 Finalidad de la metodología desde la perspectiva fiscal y económica
6.4.2 Alcance de la medición económica
6.4.3 Tipologías de eventos incluidas en el Sistema
6.4.4 Base metodológica de la medición económica
6.4.5 Uso de recursos públicos y costos operativos del Distrito
6.4.6 Estándar metodológico y validación técnica
6.4.7 Medición económica ampliada y módulos complementarios
6.4.8 Consolidación de resultados e informe anual
6.4.9 Evolución futura del modelo
6.5 Glosario técnico internacional

7. Informe financiero
7.1 Informe financiero Smerf
7.2 Informe financiero Meetings

Secretaría de Hacienda Distrital

CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION & VISITORS BUREAU

1 PROGRAMA EMBAJADORES - MEETINGS CTG 2025

Convenio de Asociación
No CD-SHDCONVASO-002-2025

Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico y Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau



SECRETARÍA DE HACIENDA

1.1 EVENTOS ALINEADOS CON LAS APUESTAS PRODUCTIVAS DE CARTAGENA DE INDIAS

1.1.2 BANCO DE EVENTOS CAPTADOS

FECHA REALIZACIÓN	EVENTO	ASOCIACIÓN/ORGANIZACIÓN	PAX	SECTOR	LINK DE BBDD
Octubre 01 - 04 2025	13° Curso Internacional de Artroscopia y Traumatología Deportiva	SCCOT	250	Salud	https://acortar.link/7uztb
Noviembre 27 -28 2025	Encuentro Egresados de medicina U. de Cartagena	CD3D	300	Salud	Guia para hacer un evento
Noviembre 29 2025	Certificación Egresados de medicina U. de Cartagena	CD3D	300	Salud	Guia para hacer un evento
Febrero 13 - 16 | 2026	14° Congreso Mundial de Medicina y Biología Nuclear 2026-WFNMB	ACMNIM	3000	Salud	https://drive.google.com/file/d/1ElUBSMCVawMwPVTleU6vfgJHnFQaqM7J/view?usp=sharing
Febrero 18 - 21 | 2026	20° Congreso Internacional de Cirugía de Columna	SCCOT	500	Salud	https://acortar.link/7uztb

FECHA REALIZACIÓN	EVENTO	ASOCIACIÓN/ORGANIZACIÓN	PAX	SECTOR	LINK DE BBDD
Marzo 12 -14 2026	11° Curso Internacional de Reconstrucción y Alargamiento	SCCOT	250	Salud	https://acortar.link/7uztb
Abril 23 - 26 2026	X ENDIMET Curso Internacional de Endocrinología, Diabetes y Metabolismo	ACE	500	Salud	Guia de ciudad
Mayo 6 - 9 2026	71° Congreso Nacional SCCOT	SCCOT	1500	Salud	https://acortar.link/7uztb
Mayo 20 - 23 2026	43° Congreso Nacional de Otorrinolaringología	ACORL	600	Salud	Guia de ciudad
2026	EventLab	ASOEVENTOS	1400	Mice	https://drive.google.com/file/d/1T3TMsuecmo5n-IGdnW1KnovzsmKT9oN-/view?usp=drive_link

FECHA REALIZACIÓN	EVENTO	ASOCIACIÓN/ORGANIZACIÓN	PAX	SECTOR	LINK DE BBDD
Septiembre 7- 9 2026	Global Mice Forum	GLOBAL MICE FORUMS SL	200	Mice	Agenda visita de inspección
Octubre 12-16 2026	XXII Jornada de Operadores de Terminales Marítimo Petroleros y Monoboyas – SLOM	SLOM	500	Logística	https://drive.google.com/file/d/1aLp02pouzaSw9T-tmKZt_9waXwIfO9mC/view?usp=drive_link
Octubre 21 -23 2026	Congreso Toc Américas	TOC AMÉRICAS	1800	Logística	https://drive.google.com/file/d/1rz8HYdAIF-jxLkYQ1uTtHxy5NDaLkJ2O/view?usp=drive_link
Octubre 25-29 2026	INTS International Neurotrauma Symposium	Asociación Colombiana de Neurocirugía ACNCX / International Neurotrauma Society -INTS-	500	Salud	Video de promoción de destino
Diciembre 2026	Global Incentive Summit	Northstar Meetings Group	250	Mice	x

FECHA REALIZACIÓN	EVENTO	ASOCIACIÓN/ORGANIZACIÓN	PAX	SECTOR	LINK DE BBDD
2027	Congreso internacional de Endodoncia CIEN	ASOCOLENDO	1000	Salud	Video de promoción de destino
Agosto 9 - 14 2027	21° Congreso Latinoamericano de cirugía de mano	ASOCIMANO	700	Salud	https://drive.google.com/file/d/10wtHEMxsFuxkQ9thf7XPNFK7y3STw56c/view?usp=drive_link
2030	40° World Congress of Internal Medicine	ACMI	12000	Salud	https://drive.google.com/file/d/1igeNfNeuBrCIdJrfQA8SLS2HqLPPaN8s/view?usp=drive_link

1.1.3 BANCO DE EVENTOS EN CANDIDATURA Y POSTULACIONES FUTURAS

AÑO	NOMBRE	ASOCIACIÓN/ ORGANIZACIÓN	ESTADO	SECTOR	LINK DE BBDD
2026	Simposio Graphy	CD3D	Candidatura	Salud	
2026	Luum Awards	WINA FESTIVAL	Identificado	Industrias creativas	X
2026	El Mundo según Mafalda (Quino)	ALMA PRODUCCIONES	Identificado	Industrias creativas	X
2026	XVIII Convención Financiera Cooperativa Latinoamericana Colac 2026	COLAC	Candidatura	Financiero	https://acortar.link/NbNDZN
2026	Conferencia Regional de la FAO para América Latina y el Caribe	FAO Regional Office for Latin America and the Caribbean	Identificado	Agroindustria	X
2026	Congreso de la Sociedad Iberolatinoamericana de Nefro Intervención	Sociedad Iberolatinoamericana de Nefro Intervención (SILAN)	Año no logrado	Salud	X

AÑO	NOMBRE	ASOCIACIÓN/ ORGANIZACIÓN	ESTADO	SECTOR	LINK DE BBDD
2026	XV Conferencia Iberoamericana DRJ en Español	DRJ en Español	Identificado	Tecnología	X
2027	Congreso Internacional de la Asociación Panamericana de Ingenieros Agrónomos APIA	Asociación Panamericana de Ingenieros Agrónomos APIA	Identificado	Agroindustria	X
2027	6th World Cocoa Conference - WCC-2027	International Cocoa Organization - ICCO-	Identificado	Agroindustria	X
2027	XV Congreso Latinoamericano de Medicina Interna	ACMI	Identificado	Salud	X
2027	Congreso Nacional de Nefrología Pediátrica	ACONEPE	Identificado	Salud	X
2027	III Cumbre de Asociaciones Nacionales Latinoamericanas de Cuidados Paliativos	ALCP	Identificado	Salud	X

AÑO	NOMBRE	ASOCIACIÓN/ ORGANIZACIÓN	ESTADO	SECTOR	LINK DE BBDD
2027	Congreso Internacional de Ortodoncia	SCO	Candidatura	Salud	X
2027	Congreso de Inbound logistic latam	INBOUND LOGISTICS LATAM	Identificado	Logística	X
2028	Encuentro de Psicología Paliativa Latinoamericana	ALCP	Identificado	Salud	X
2028	Congreso Panamericano de Otorrinolaringología y Cirugía de Cabeza y Cuello	ACORL	Candidatura (Año no logrado)	Salud	https://drive.google.com/file/d/13ZzetU5vfvaf13ABT8Abl9s01N7UMBNh/view?usp=drive_link
2028	Site global conference	SITE	Candidatura (Año no logrado)	Mice	https://drive.google.com/file/d/1SbMD_vj9GfgFE4zglzTYn4ufaUiC1jxn/view?usp=sharing
2028	Congreso Latino-Iberoamericana de Gestión Tecnológica y de la innovación	ALTEC	Identificado	Tecnología	X

AÑO	NOMBRE	ASOCIACIÓN/ ORGANIZACIÓN	ESTADO	SECTOR	LINK DE BBDD
2028	IEEE International Conference on Nanotechnology -IEEE NANO	IEEE	Identificado	Tecnología	X
2029	XXXVIII Congreso Colombiano de Anestesiología	SCARE	Identificado	Salud	X
2029	X Congreso Latinoamericano ALOPE	ACOPNE	Identificado	Salud	X
2030	Congreso Iberolatinoamericano De Cirugía Plástica 2030	FILACP	Candidatura	Salud	https://drive.google.com/file/d/1qevQO5qx9i570QxUjXLTVU6yyU00dP03/view?usp=drive_link

Secretaría de
Hacienda Distrital

CARTAGENA DE INDIAS
CONVENTION & VISITORS BUREAU

2 EVENTOS MEETINGS

Convenio de Asociación
No CD-SHDCONVASO-002-2025

Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico y Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau



SECRETARÍA
DE HACIENDA

2.1 MONTAJE DEL EVENTO ASOCIATIVO, COMUNITARIO Y CONEXIONES

El montaje de estos 3 eventos se desarrolló en los salones Murallas, Cañones y Laguna del Hotel Radisson Ocean Pavillion. La planificación partió de un principio central: construir un espacio eficiente, confortable y plenamente coherente con la identidad visual del evento.

Cada elección —desde la ubicación de los stands hasta el equipamiento técnico — se ejecutó bajo criterios de precisión operativa, claridad visual y alineación con los objetivos estratégicos de Meetings CTG.
Integración con la identidad visual del evento
La identidad gráfica definida para Meetings CTG se trasladó al montaje a través de la composición espacial, el uso controlado de elementos visuales y la creación de una atmósfera que reflejara el carácter artístico, contemporáneo y caribeño del destino.



Composición espacial vinculada al sistema visual
La distribución perimetral de los stands permitió aplicar de manera uniforme las ilustraciones en acuarela inspiradas en Cartagena de Indias, junto con la paleta cromática del evento. Esto generó continuidad entre lo digital y lo impreso, manteniendo una lectura visual consistente en todo el espacio.

Elementos gráficos integrados al mobiliario
Cada stand incorporó:

- vinilos ilustrados en acuarela
- tipografías institucionales del sistema gráfico
- laterales de 2 m × 50 cm con logo de la asociación en el caso de Meetings CTG Asociativo y para los operadores participantes en la versión Meetings Comunitario y Conexiones.
- Señalética en acrílico con numeración oficial según la agenda de citas.

La **pantalla LED central** proyectó artes diseñados con el mismo sistema cromático y tipográfico, reforzando la narrativa visual del evento desde la plenaria hasta las reuniones B2B.

Construcción de atmósfera
Se trabajó un equilibrio entre iluminación técnica, decoración floral tropical y mobiliario neutro, permitiendo que los elementos ilustrados resaltaran sin sobrecargar el entorno.

Las **fotografías en blanco y negro** incluidas en piezas de apoyo aportaron contraste y sofisticación, alineándose con el estilo contemporáneo de la identidad visual.

En conjunto, estos recursos convirtieron el montaje en una extensión física del lenguaje visual del evento.

Distribución espacial y flujo de circulación
Los stands se instalaron en torno al perímetro de los salones para garantizar:

- Flujo de circulación amplio y continuo
- Ausencia de puntos de congestión
- Mejor orientación para representantes de asociaciones y operadores.
- Lectura visual limpia del espacio.

Esta disposición también facilitó la integración de la señalética y elementos gráficos sin interferir con la operación diaria de las reuniones B2B ni con la agenda académica.

Centro del salón: pantalla LED como eje visual

En el centro del área operativa se ubicó la pantalla LED curva, acompañada de su tarima. Su ubicación estratégica permitió:

- Captar la atención al ingresar.
- Asegurar visibilidad total de ponentes y contenidos desde cualquier punto.
- Centralizar la comunicación de agenda, tiempos y anuncios operativos.
- Unificar el montaje alrededor de un punto focal.



Fotografía de pantalla durante Meetings Comunitario.





Fotografía de pantalla e iluminación durante Meetings Asociativo.

Especificaciones Técnicas

- Pantalla LED P2.9 mm, formato curvo
- Dimensiones: 8.0 m × 3.0 m
- Tarima para ponentes
- Sistema de sonido profesional
- Iluminación técnica especializada

Este núcleo estructuró el montaje y ordenó el comportamiento del público, contribuyendo a una experiencia académica fluida y de alta calidad.

Equipamiento total del área — Stands, mobiliario y señalética

En los salones Murallas, Cañones y Laguna se instalaron 30 stands de 2 × 2 metros, destinados a asociaciones.
Cada stand contó con:

- 1 mesa para reuniones → Total: 30 mesas
- 3 sillas tipo poltrona → Total: 90 sillas
- Laterales de 2 m × 50 cm en vinilo con el logo de la asociación
- Señalética oficial del número de stand
- Pieza gráfica en acuarela representando a Cartagena de Indias
- Logo institucional del evento
- Macetas florales para ambientación
- 1 hablador acrílico por mesa con logo y numeración → 30 habladores

Infraestructura eléctrica:

- 50 puntos de energía 110V, distribuidos para garantizar la operación continua de equipos, cargadores, laptops y dispositivos de trabajo.

Equipamiento técnico de apoyo — Audio, video e iluminación

Para garantizar calidad técnica en plenaria y actividades asociativas, se implementó:
Video y control de tiempo

- 5 monitores de 55” para TIMER, con soporte a piso a 45°
- Software de control, 1 PC dedicada y operador técnico en sala

Audio profesional

- 1 sistema de amplificación
- 04 sistemas Bose L1 Compact y/o Modelo II
- 4 micrófonos inalámbricos Shure QLXD con cápsula SM58

Iluminación

- 12 Par LED RGBWA+
- 4 cabezas robóticas V8 FINE ART
- Iluminación configurada para plenaria, ponentes y escenarios de interacción

Este equipamiento garantizó nitidez de sonido, correcta visibilidad de contenidos y un ambiente técnico controlado para sesiones académicas y operativas.

Relación del montaje con los objetivos estratégicos de los participantes.

El diseño del montaje se concibió como un componente estratégico del evento, orientado a fortalecer tres dimensiones esenciales: eficiencia operativa, calidad de experiencia y construcción de relaciones profesionales.

Eficiencia operativa

- Ruta de circulación ágil para transiciones entre citas.
- Identificación clara de stands y mesas.
- Accesos amplios para logística y soporte técnico.
- Pantalla LED como herramienta de comunicación y control de agenda.

Calidad de la experiencia

- Ambiente visual fresco y ordenado.
- Integración armónica de acuarela, fotografía y vegetación.
- Percepción de amplitud aún en jornadas de alta ocupación.
- Jerarquización visual que guía intuitivamente al participante.

Fortalecimiento de relaciones profesionales

- Distribución circular orientada al encuentro y la conversación.
- Espacio académico integrado sin interferir con el B2B.
- Montaje concebido para facilitar el networking de alto valor.

Diseño del Montaje — Foyer / Zona Exterior a la Plenaria Principal

El foyer, ubicado inmediatamente a las afueras de los salones Murallas, Cañones y Laguna del Hotel Radisson Ocean Pavillion, se configuró como un espacio estratégico para complementar la experiencia operativa del segmento asociativo. Su diseño integró el registro, la zona comercial y las activaciones experienciales en un entorno unificado que garantizó eficiencia, circulación fluida y una presentación visual coherente con la identidad del evento. El objetivo fue consolidar un área multifuncional que optimizara cada punto de contacto con el público, manteniendo orden, visibilidad y accesibilidad durante toda la jornada.

Área de Registro

A la entrada principal de la plenaria se instaló un counter de registro compuesto por:

- 4 puestos operativos,
- 4 puntos eléctricos de 110V,
- Mobiliario especializado para atención simultánea de cuatro personas,
- Backing institucional de 4 × 2,40 m de altura, con retornos laterales, impreso en alta definición, totalmente alineado con la identidad visual del evento.

Este punto se constituyó como el primer contacto formal con los asistentes, permitiendo un proceso de acreditación ágil, ordenado y visualmente impecable.





En la imagen: equipo CICAVB en entrega de acreditación desde el counter de registro

Zona de Marca y Señalética Institucional

El área fue reforzada con dos backings adicionales de 3 × 3 metros, utilizados para:

- Visibilizar aliados estratégicos
- Reforzar la imagen oficial de Meetings CTG
- Servir como puntos de orientación y fotografía para visitantes y participantes

Ambos backings conservaron la línea estética definida por la organización: acuarela, fotografía en blanco y negro y la paleta cromática oficial.



En la imagen: los expositores en el backing institucional

Stands Comerciales del Foyer

En esta zona se instalaron 4 stands comerciales de 2 × 2 metros, con las mismas especificaciones técnicas de los stands del área asociativa. Cada uno incluyó:

- Estructura perimetral con laterales en vinilo
- Mesa y 3 sillas tipo poltrona
- Conexión eléctrica
- Señalética identificativa
- Macetas para ambientación

La única variación fue que el diseño de cada stand incorporó gráfica institucional propia de la marca participante, en lugar de las ilustraciones acuareladas de Cartagena de Indias aplicadas en los stands del segmento asociativo.

Estos stands impulsaron la interacción comercial, fortalecieron la presencia del sector MICE y dinamizaron el tránsito del foyer.



En la imagen: stand comercial del Grupo Munay



En la imagen: stand comercial de Corpoturismo



En la imagen: stand comercial de Grupo Gela



En la imagen: stand comercial de Marca y Medios

Activaciones Artísticas y Experienciales

Para enriquecer el ambiente del foyer y fortalecer la experiencia sensorial del evento, se integraron **tres activaciones artísticas**, entre ellas:

- Demostraciones artesanales.
- Exposición fotográfica.
- Muestras culturales de creadores locales.

Estas activaciones se distribuyeron sobre **6 mesas de 1,70 m de largo** y **6 sillas**, generando un circuito visual atractivo sin interferir con la operatividad del registro ni del área comercial.

Espacios de Hospitalidad y Bebidas

El foyer también incorporó dos activaciones de café y una de bebidas refrescantes, destinadas a:

- Mejorar la permanencia de los asistentes en el área,
- Favorecer el networking informal,
- Ofrecer un ambiente cómodo y acogedor previo al ingreso a las agendas B2B y académicas.

Su ubicación estratégica permitió un tránsito natural entre zonas, evitando congestiones y manteniendo una circulación continua.

Síntesis del Montaje del Foyer

El diseño del foyer fue concebido como una extensión operativa del montaje principal, integrando logística, comercialización y experiencias en un entorno cohesionado. La correcta distribución de los puntos de registro, los stands comerciales, los backings institucionales y las activaciones artísticas permitió:

- Mejorar la recepción de los asistentes
- Diversificar los espacios de interacción
- Reforzar la identidad visual del evento
- Aportar un ambiente dinámico y ordenado

El resultado fue un lobby funcional, estéticamente consistente y alineado con los objetivos de Meetings CTG, optimizando la operación y fortaleciendo la experiencia general del evento.



En la imagen: stand comercial del Pasquín de Joaco



En la imagen: activación de Café Inspiración



En la imagen: experiencia artesanal Punto Arte



En la imagen: experiencia de café Culture Coffee

2.2 MONTAJE DEL EVENTO MEETINGS CTG CORPORATIVO E INCENTIVOS LATAM

El Venue: Casa 1537

Casa 1537 es una de las construcciones coloniales más emblemáticas del Centro Histórico de Cartagena de Indias. Su arquitectura conserva muros originales del siglo XVI, detalles patrimoniales y un estilo sobrio que combina historia con modernidad. Es un espacio versátil, elegante, climatizado y con capacidad para eventos de alto nivel, lo que la convierte en un escenario ideal para reuniones corporativas, ruedas de negocios y actividades de hospitalidad.

El evento se desarrolló en el Salón Damián & Cosme, uno de los espacios más amplios y funcionales de la casa. Su altura, iluminación y estética neutra permitieron un montaje armónico y profesional, ideal para la interacción entre expositores y hosted buyers.



Montaje de Rueda de Negocios

A. Mesas y ambientación

Se configuró un montaje lineal y simétrico compuesto por:

- 35 mesas tipo Napoleón
  - Dimensiones: 170 cm (largo) × 60 cm (ancho) × 90 cm (alto)
- 3 sillas por mesa, organizadas para facilitar el diálogo y la operación de la agenda de citas.
- Cada mesa contó con un mantel personalizado, diseñado con elementos gráficos inspirados en Cartagena de Indias (mar, balcones, flores, arquitectura y colores del Caribe).
- Elementos individuales por mesa:
  - 1 hablador en acrílico con numeración correspondiente a la agenda oficial.
  - 1 agenda de citas impresa, con la programación completa.
  - 1 separador de libros acuarelado, con ilustraciones de Cartagena diseñado como regalo y pieza de recordación.
  - 1 bandera del país participante, para identificar de manera visual al hosted buyer o al expositor asignado.
  -

Este conjunto permitió una presentación estética, coherente y totalmente alineada con la identidad del evento.



Equipamiento Técnico del Salón
Pantallas y contenido digital

- Pantalla LED principal:
  - 8 metros de largo × 3 metros de alto
  - Ubicada al frente del salón, proyectó identidad visual, mensajes de bienvenida, agenda y contenidos audiovisuales.

- Tres lágrimas LED distribuidas estratégicamente:
  - Dimensiones: 90 cm de ancho × 3 metros de alto
  - Estas piezas reforzaron la imagen de Meetings CTG y aportaron dinamismo al entorno visual.



Audio y operación técnica

- Sistema de sonido general con cobertura uniforme en todo el salón.
- Dos micrófonos de mano para moderación y anuncios operativos.
- Equipo técnico profesional de control de audio y video, operado por staff especializado.
- 40 luces indirectas distribuidas en el salón para generar atmósferas cálidas, uniformes y adecuadas para una jornada prolongada.
- Tres reproductores de sonido para ambientación musical constante y controlada.

Señalética, ambientación y branding

Para garantizar orientación y coherencia visual:

- 4 tropieza muros construidos en MDF con impresión en vinilo:
  - Medidas: 2 m de alto × 90 cm de ancho
  - Funcionaron como señalética para baños, accesos y ubicación de mesas.
- 2 backings institucionales: 3 m de ancho × 2.90 m de alto

Utilizados como puntos fotográficos y piezas de branding para mensajes clave.



- 3 módulos digitales de registro: equipados con pantallas e imagen del evento, facilitando procesos de check-in y verificación.



Ambientación floral

- 12 ramilletes florales distribuidos entre pasillos, puntos de referencia y áreas de circulación.
- 12 palmeras decorativas para reforzar el carácter caribeño y cálido del evento.

Zona de fotografía

- 1 Magic Mirror
  - Dimensiones: 1.80 m de alto × 1.20 m de ancho
  - Operó como punto de interacción y generación de contenido social para los asistentes.

Networking y zonas de experiencia

Espacio de networking

- 10 mesas tipo coctelera
- 20 sillas altas
- 10 lámparas de diseño, distribuidas para crear microzonas de conversación y encuentro informal.

Estaciones de servicio

- Café station:
  - 6 metros de ancho × 2 metros de fondo, equipada para servicio continuo.

- Estación de catering: diseñada para servir refrigerios y ofrecer apoyo durante la agenda de citas, con montaje operativo discreto.



En la imagen: stand comercial del Pasquín de Joaco



En la imagen: activación de Café Inspiración



En la imagen: experiencia artesanal Punto Arte



En la imagen: experiencia de café Culture Coffee

Secretaría de
Hacienda Distrital

CARTAGENA DE INDIAS
CONVENTION & VISITORS BUREAU

2.3 MEETINGS CTG COMUNITARIO Y CONEXIONES

Convenio de Asociación
No CD-SHDCONVASO-002-2025

Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico y Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau



SECRETARÍA
DE HACIENDA

2.3.1 CONVOCATORIA

CONVOCATORIA A OPERADORES

Con el propósito de fortalecer los procesos de articulación, relacionamiento y posicionamiento del destino, se realizó una convocatoria nacional dirigida a empresas del sector turístico, particularmente a los OPC (Organizadores Profesionales de Congresos), DMC (Destination Management Companies) y otros actores estratégicos de la cadena de valor. Este ejercicio formó parte de la estrategia de vinculación para los encuentros comunitarios y espacios de conexiones empresariales desarrollados en el marco del proyecto.

La convocatoria se ejecutó a través de un proceso mixto que combinó contactos directos, alianzas institucionales y difusión por medios digitales. En primer lugar, se empleó una base de datos consolidada con más de 200 empresas que hacen parte de la oferta turística del país, incluyendo operadores, agencias, corporaciones y empresas especializadas del segmento MICE.

Complementariamente, se establecieron alianzas estratégicas con Corpoturismo y ANATO Nacional, entidades que facilitaron la difusión a través de sus redes de afiliados, permitiendo fortalecer el alcance nacional de la convocatoria. Asimismo, se utilizó la base de datos pública de ACOTUR (Asociación Colombiana de Turismo Responsable), organización que promueve prácticas turísticas responsables y que cuenta con un directorio superior a 200 asociados vinculados al turismo sostenible.

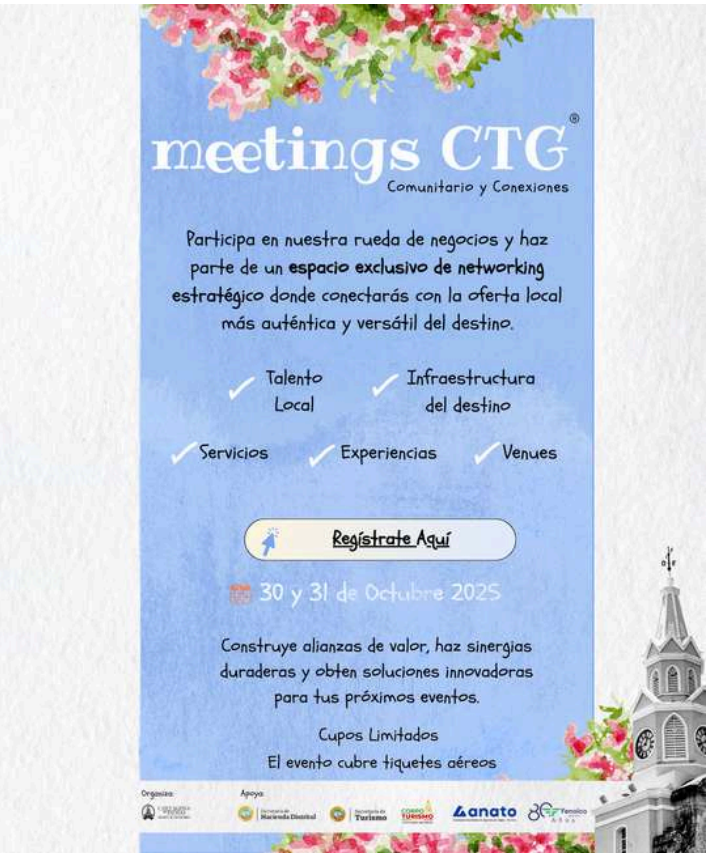
Además de los canales institucionales, se realizaron acciones de comunicación digital mediante publicaciones y mensajes dirigidos a través de Instagram, LinkedIn y WhatsApp, logrando ampliar la visibilidad de la invitación e involucrar a nuevos actores interesados en la oferta turística y en la proyección de la ciudad como destino.

Gracias a la suma de los esfuerzos mencionados, se estima que la convocatoria tuvo un alcance aproximado de 450 empresas, provenientes de diferentes ciudades del país como Bogotá, Medellín, Cali, Santa Marta, Bucaramanga y Cartagena y con perfiles diversos dentro del sector turístico.

Como resultado de este proceso, se recibieron 53 inscripciones formales a través del formulario dispuesto para la actividad.

Posteriormente, se efectuó una selección cualitativa de 31 empresas, tomando como criterios principales la pertinencia de su oferta frente a los objetivos del encuentro, su trayectoria en el sector, el impacto potencial para el destino y su nivel de articulación con la cadena de valor local. Este proceso de curaduría permitió garantizar la participación de organizaciones con capacidad de generar alianzas estratégicas, aportar al fortalecimiento del destino y contribuir a la dinamización turística.

La convocatoria evidenció un alto nivel de interés por parte del sector empresarial y demostró la efectividad de las alianzas institucionales y de la comunicación multicanal para alcanzar una amplia participación. La selección de 31 empresas con perfiles idóneos permitió consolidar una base sólida de actores estratégicos para el encuentro, fortaleciendo la articulación entre territorios y promoviendo el crecimiento de la oferta turística responsable y sostenible del país.



En la imagen: pieza convocatoria operadores nacionales Meetings Comunitario y Conexiones

2.3.2 PERFIL DE OPERADORES

ONE EVENT COLOMBIA
Angélica Rico - Gerente
arico@one-event-sa.com
Cartagena

Es una agencia full-service especializada en la planificación, producción y gestión de eventos corporativos y programas de incentivo en América Latina, con un enfoque en creatividad, logística eficiente y experiencias memorables. Su labor se centra en ofrecer soluciones integrales —consultoría de eventos, destination management, producción técnica, logística, actividades de team building y experiencias culturales— para empresas y organizaciones que buscan impacto y diferenciación en cada proyecto. La compañía opera en destinos estratégicos de la región y cuenta con oficina propia en Cartagena de Indias, un referente clave para eventos corporativos y experiencias internacionales en Colombia.

Su misión es diseñar y ejecutar experiencias que conecten a los participantes con la cultura, los paisajes y la identidad de cada destino, combinando profesionalismo, innovación y responsabilidad social. One Event SA trabaja con proveedores locales, equipos expertos y aliados estratégicos que garantizan calidad, cumplimiento y coordinación impecable en cada proyecto.

La compañía cumple funciones estratégicas dentro del sector: coordina redes de proveedores locales y locaciones, asegura la excelencia operativa mediante un equipo especializado, promueve prácticas responsables que protegen comunidades y ecosistemas, y desarrolla experiencias corporativas, culturales y recreativas adaptadas a distintos públicos. Su capacidad de integrar servicios y destinos fortalece la competitividad y el posicionamiento de Latinoamérica como destino de eventos internacionales.

Servicios Ofrecidos:

- Programas de incentivo y viajes corporativos
- Convenciones, congresos y reuniones de alto nivel
- Activaciones de marca y experiencias de engagement empresarial
- Eventos privados y programas personalizados en Cartagena y otros destinos de la región.

La operación de estos servicios constituye una fuente clave de sostenibilidad financiera, permitiendo a la compañía mantener su estructura, invertir en capacitación y tecnología, ampliar su portafolio de servicios y desarrollar proyectos innovadores. La gestión eficiente de eventos y programas de incentivo garantiza autonomía financiera y capacidad de impacto estratégico dentro del sector de turismo corporativo.

Además, One Event SA impulsa iniciativas sociales y ambientales que benefician a las comunidades locales y promueven prácticas sostenibles. Su trabajo con proveedores regionales, proyectos de conservación y acciones de responsabilidad social corporativa refleja su compromiso con un turismo corporativo responsable y de alto impacto, que genera valor para los participantes y para los destinos donde opera.



En la imagen: ONE EVENTS en cita de negocios con Photo Colombia

Muisca Travel & Events
James Gallego - Director
james.gallego@muiscatravel.com
Manizales

DMC y agencia de eventos especializado en experiencias corporativas, viajes de incentivo y eventos exclusivos. Su propuesta combina conocimiento profundo del país con creatividad y precisión logística, ofreciendo servicios integrales — meeting planning, producción de eventos, diseño de viajes personalizados y experiencias culturales únicas— para clientes corporativos y viajeros exigentes.

Su misión es diseñar programas memorables que conecten a los participantes con la auténtica identidad colombiana —su gente, su cultura, su geografía—, asegurando un servicio de alta calidad y una ejecución impecable. Muisca Travel & Events aprovecha su experiencia local, su red de proveedores exclusivos (hoteles, restaurantes, locaciones) y sus alianzas estratégicas para garantizar el cumplimiento, la coherencia operativa y la personalización total de cada proyecto.

Dentro del sector turístico y corporativo, la empresa cumple varias funciones estratégicas: coordina redes de locaciones selectas a lo largo del país, asegura la profesionalización de sus equipos y aliados, promueve prácticas responsables en sus operaciones, y diseña experiencias temáticas que abarcan cultura, naturaleza y lujo. Gracias a su capacidad de integrar servicios y destinos, fortalece la posición de Colombia como un destino competitivo para viajes de incentivo y eventos corporativos.

Servicios Ofrecidos

- Programas de incentivo y viajes corporativos personalizados en Colombia.
- Eventos corporativos, reuniones y congresos con planificación completa.
- Grupos especializados: viajes de arquitectura, aventura cultural o retiros privados.
- Turismo individual a medida: viajes exploratorios por la Amazonía, el desierto de La Guajira, ciudades patrimoniales y más.
-

La ejecución de estos programas representa un pilar clave para la sostenibilidad financiera de Muisca Travel & Events, ya que sus proyectos corporativos y de incentivo generan ingresos recurrentes, permiten invertir en talento y tecnología, y expandir su oferta de servicios exclusivos.

Adicionalmente, la empresa promueve un turismo consciente y responsable en Colombia: trabaja con proveedores locales, valora la autenticidad cultural, respeta los ecosistemas y busca generar impactos positivos en las comunidades. Esta orientación refuerza su compromiso de ofrecer experiencias memorables que no solo deleiten a sus clientes, sino que también contribuyan al desarrollo social y ambiental de los destinos.



En la imagen: Muisca en cita de negocios con Marca y Medios

GEMA TOURS SAS
Ana Maty Trujillo - MICE & Creative Director/Operations Manager
ANATRUJILLO@GEMATOURS.COM
Cartagena

Es una empresa cartagenera consolidada con más de 40 años de experiencia en turismo, logística, eventos y transporte, posicionándose como referente en el mercado nacional e internacional. Gema Tours ofrece servicios integrales —producción de eventos corporativos, sociales y académicos; viajes de incentivo; agencia de viajes receptiva y emisiva; bodas; transporte turístico y corporativo—, con un enfoque en la excelencia operativa y la satisfacción del cliente.

Su misión es superar las expectativas de sus clientes, brindando servicios de calidad, confiables y personalizados, para convertirse en su referente principal en turismo, logística y eventos. Gema Tours respalda esta promesa con su certificación ISO 9001:2015, lo que demuestra su compromiso con altos estándares de gestión.

Dentro del sector turístico y de eventos, Gema Tours cumple funciones estratégicas: coordina una red robusta de proveedores y locaciones a nivel nacional; gestiona la logística de eventos corporativos y sociales; impulsa el turismo responsable mediante paquetes sostenibles; y conecta viajeros con experiencias auténticas en Colombia —desde naturaleza, cultura y bienestar hasta playa e historia.

Servicios Ofrecidos

- Producción y logística de eventos (corporativos, académicos, sociales)
- Viajes de incentivo y programas corporativos
- Agencia de viajes: reservas de hoteles, vuelos, autos, paquetes turísticos y asesoría para visados
- Turismo receptivo: experiencias temáticas en naturaleza, cultura, gastronomía, sol y playa, bienestar y arqueología
- Bodas destino
- Transporte corporativo, especial y turístico con flota moderna

La operación de estos servicios constituye una parte fundamental de su modelo de negocio: a través de eventos corporativos, viajes de incentivo y paquetes turísticos, Gema Tours genera ingresos que le permiten mantener su estructura operativa, invertir en la capacitación de su equipo, actualizar su flota y mejorar su portafolio con soluciones innovadoras y personalizadas.

Además, Gema Tours promueve un turismo social y sostenible: su línea “Explora Colombia” colabora con emprendedores locales, gestores culturales, artesanos y comunidades vulnerables para ofrecer experiencias responsables que aportan al desarrollo local y al respeto por los ecosistemas



En la imagen: Gema en cita de negocios con Montesacro

TRAVEL SOLUTIONS COLOMBIA DMC
Sergio Velasquez Betancur - Gerente General
gerencia@travelsolutions-sa.com
Bogotá

Travel Solutions Colombia DMC es un operador turístico y de gestión de destinos (DMC) con presencia consolidada en Colombia, que ofrece soluciones integrales tanto para turismo corporativo como para viajeros con intereses especiales. Su portafolio incluye la organización de reuniones y eventos (incentivos, convenciones, lanzamientos de producto), así como viajes a medida según estilo de vida y motivación del viajero.

Su misión es proporcionar asesoría personalizada y eficiente, con un equipo creativo, comprometido y flexible, garantizando un servicio de alta calidad que muestre las riquezas culturales, naturales e históricas de Colombia. Además, la empresa apunta a una operación socialmente responsable, contribuyendo al bienestar de sus colaboradores, proveedores y comunidades locales.

Algunas de sus funciones estratégicas en el sector turístico son:

- Diseñar viajes con propósito, atendiendo a diferentes motivos: escapadas familiares, viajes románticos, bienestar, crecimiento personal o agendas comerciales.
- Coordinar programas corporativos: incentivos, convenciones y lanzamientos, aprovechando la experiencia de su staff certificado (CIS, CMS).
- Desarrollar productos turísticos especializados según estilo de vida: viajes de lujo, para la comunidad LGBTQ, Comunidad Judía, entre otros.
- Ofrecer experiencias temáticas (hobbies): turismo bici, equino, danza, arquitectura, gastronomía, espiritualidad, entre otros.

Servicios ofrecidos

- Viajes de incentivo para empresas.
- Convenciones y reuniones corporativas.
- Lanzamientos de productos en destinos colombianos.
- Turismo vacacional a medida: conserjería 24/7, diseño de rutas personalizadas y atención especializada para “viajeros con motivos”.
- Actividades de team building y experiencias vivenciales: regatas corporativas, construcción de balsas, circuitos culturales, entre otros.

Travel Solutions DMC opera en 25 de los 32 departamentos de Colombia, con oficinas en Medellín (sede principal), Bogotá y Cartagena, lo que le permite gestionar experiencias en todo el territorio nacional.

Desde el punto de vista financiero, su modelo combina sus líneas de negocio MICE y leisure. La demanda de reuniones corporativas, incentivos y eventos contribuye con estabilidad a su operación, mientras que los viajes a medida generan ingresos recurrentes y permiten innovar su oferta.

También tiene un fuerte compromiso con la sostenibilidad: su política ambiental promueve el uso responsable de recursos naturales, la mejora continua y la seguridad, así como la contribución al desarrollo local.



En la imagen: Travel Solutions en cita de negocios con Montesacro

Dorado Experiences SAS
Nataly Parada - Líder MICE
nataly.parada@doradoexperiences.com

Es un operador turístico receptivo (DMC) en Colombia, especializado en diseñar viajes con propósito y experiencias significativas. Su nombre y su identidad evocan la leyenda de El Dorado y la mitología muisca, transmitiendo un sentido de asombro, transformación y conexión con la historia ancestral del país. Su misión es crear experiencias de viaje en Colombia que respeten los ecosistemas, motiven el desarrollo local y generen un impacto positivo en las comunidades. Su enfoque se basa en el turismo responsable, la economía local y la autenticidad cultural. Como DMC, Dorado Experiences cumple funciones clave en el sector turismo: coordina proveedores locales, organiza tours personalizados, planea programas de incentivos y diseño de grupos, y promueve valores sostenibles en cada itinerario. Su equipo cuenta con más de 15 años de experiencia en turismo receptivo, lo que les permite comprender profundamente las expectativas de los viajeros y transformarlas en viajes llenos de significado y conexión.

Servicios Ofrecidos

- Viajes corporativos e incentivos a medida (“incentive / grupo”).
- Experiencias temáticas y personalizadas (culturales, naturaleza, lujo, descubrimiento).
- Tours tradicionales y regionales por Colombia: ciudades, naturaleza, cultura, rutas poco conocidas.
- Apoyo a artesanos locales: promueven la compra de artesanías auténticas, conectando turismo con desarrollo social.

En cuanto a sostenibilidad, Dorado Experiences tiene un compromiso claro con el impacto social y ambiental. Busca generar beneficios reales para las comunidades y minimizar su huella ecológica.



AVIATUR SAS
Moraima Florez - Gerente Regional
m_florez@aviatur.com
Cartagena

Es una de las agencias de viajes más antiguas y prestigiosas de Colombia, con una trayectoria que supera los 60 años desde su fundación en 1957. Aviatur forma parte del Grupo Empresarial Aviatur, con presencia nacional a través de más de 250 oficinas en todo el país y una red diversificada de empresas que operan en turismo, carga, hotelería y logística.

Su misión consiste en ofrecer una experiencia de viaje completa y confiable: gestión de tiquetes, alojamiento, paquetes turísticos, cruceros, transporte y viajes corporativos, combinando innovación, conocimiento local y atención personalizada. Aviatur se ha caracterizado por su capacidad para adaptarse a las necesidades del viajero moderno, integrando tecnología, redes de servicio y asesoría experta.

En el sector turístico y empresarial, Aviatur ejerce una función estratégica al:

- Facilitar viajes corporativos, convenciones e incentivos.
- Operar como agencia mayorista y receptiva, diseñando paquetes temáticos, culturales, educativos y de aventura.
- Gestionar servicios de logística turística, representaciones turísticas y transporte.
- Organizar eventos corporativos y reuniones, a través de su unidad especializada “Aviatur Eventos”, operando con alto nivel de profesionalización y certificaciones de calidad.

Servicios Ofrecidos

- Venta de tiquetes aéreos nacionales e internacionales
- Paquetes turísticos: destinos nacionales e internacionales, viajes culturales, de incentivo, estudiantiles y religiosos
- Hoteles, autos de alquiler, cruceros y reservas especializadas
- Eventos corporativos, congresos, reuniones y viajes de incentivo
- Soluciones de logística y representación turística (servicios de aduanas, carga, hotelería) a través de su grupo empresarial.

La operación de estos servicios constituye el pilar de su modelo de negocio: sus ventas combinan el turismo vacacional, los viajes corporativos, los programas de incentivo y las soluciones en logística, lo que le permite mantener una estructura sólida y diversificada.

Además, Aviatur tiene un firme compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social. Ha adoptado políticas ambientales para operar de manera responsable, participa en iniciativas de turismo sostenible y mantiene mecanismos para asegurar el desarrollo inclusivo en los destinos donde opera.

Aviatur es un actor clave del turismo en Colombia, con capacidad para transformar ideas en experiencias completas, seguras y personalizadas. Su historia, solidez operativa y compromiso con la sostenibilidad la convierten en un socio confiable tanto para viajeros individuales como para empresas que requieren soluciones corporativas de primer nivel.



Caminos de Colombia DMC
Beatriz Restrepo - Gerente
Gerencia@caminosdecolombia.com
Medellín

Caminos de Colombia es una empresa colombiana fundada en 2006 en Medellín, que opera como DMC, OPC y Tour Operator Incoming especializado en Colombia. Su propuesta está enfocada en crear planes a medida —tailor-made — que muestran la riqueza natural, cultural e histórica del país, prestando atención rigurosa a cada detalle para brindar experiencias significativas.

Su misión es generar emociones y vivencias auténticas a través de la diversidad colombiana. Caminos de Colombia ofrece servicios integrales: transporte, alojamiento, guías, intérpretes, alimentación, turismo experiencial, viajes de incentivo y organización de eventos sociales y corporativos. Trabajan siempre bajo criterios de seguridad, flexibilidad, optimización del tiempo y la personalización, para garantizar entornos cómodos y experiencias memorables.

Dentro del sector turístico y MICE, la empresa desempeña funciones estratégicas: coordina redes de proveedores en todo el territorio nacional; realiza inspecciones de destinos para asegurar condiciones seguras; adapta sus productos a las necesidades específicas de sus clientes; y desarrolla programas turísticos con alto valor emocional.

Servicios Ofrecidos

- Viajes de incentivo y programas de motivación para equipos corporativos.
- Turismo receptivo personalizado (tour cultural, naturaleza, inmersión regional).
- Organización de congresos, convenciones y eventos corporativos como OPC.
- Planes experienciales vivenciales adaptados para diferentes motivos: negocios, cultura, educación, salud, religión, etc.

El modelo operativo de Caminos de Colombia le permite combinar sus líneas de negocio MICE y turismo leisure para asegurar una operación sostenible. La diversificación de sus fuentes de ingreso contribuye a su crecimiento y le permite invertir en talento, tecnología y expansión. Además, Caminos de Colombia está comprometida con la responsabilidad social y la transparencia. Protege la información de sus clientes con políticas de privacidad robustas y opera con estrictos estándares éticos en su cadena de proveedores.



Expreso Viajes y Turismo
Daniel Bedoya - Gerente General
gerencia@expresoviajes.com
Bogotá

Expreso Viajes y Turismo es una de las agencias de viajes más consolidadas de Colombia, con más de 30 años de trayectoria. Fundada originalmente como Expreso Tours en 1983, fue integrada con la Caja de Compensación Familiar Cafam en 2008, lo que le aporta respaldo institucional y solidez. Su misión es ofrecer experiencias de viaje excepcionales y personalizadas, con asesoría experta, tecnología moderna y un enfoque de confianza y calidad.

A través de su red nacional, han logrado combinar su tradición en el mercado con una capacidad operativa amplia y eficiente.

En el sector turístico, Expreso Viajes cumple funciones estratégicas al:

- Gestionar vuelos, paquetes turísticos nacionales e internacionales, alojamiento y traslados.
- Brindar asesoría para trámites de visa, asistencia médica para viajeros y servicios de emergencia en aeropuertos.
- Organizar viajes corporativos, incentivos o viajes a medida para personas y empresas, aprovechando su experiencia y su red de sucursales en ciudades como Bogotá, Cali, Barranquilla, Cartagena y Medellín.
- Promover un turismo responsable: apoya la comercialización de artesanías y productos típicos locales, en línea con el patrimonio cultural colombiano, y genera prácticas sostenibles.

Servicios Ofrecidos

- Venta de tiquetes aéreos nacionales e internacionales.
- Reservas de hoteles y paquetes turísticos personalizados.
- Planes vacacionales, cruceros, ecoturismo y viajes familiares
- Servicios corporativos: traslados ejecutivos, viajes de negocio e incentivo.
- Asistencia al viajero: tarjeta de asistencia médica, asesoría en aeropuertos y soporte de emergencia.

El modelo de negocio de Expreso Viajes se apoya en la diversificación entre viajes vacacionales y corporativos. Su operación genera ingresos estables y recurrentes, lo cual les permite invertir en tecnología, mejorar sus procesos y fortalecer su red de oficinas.



En la imagen: Expreso Viajes y Turismo by Cafam en cita de negocios con Grupo Munay

MGJ Global Events
Mauricio Garcia Jaramillo - Gerente General
maogarcia@gmail.com
Bogotá

MGJ Global Events es una empresa especializada en la planeación, organización y operación de eventos corporativos, congresos e incentivos, con experiencia internacional y una red de servicios que abarca Colombia y otros países latinoamericanos.

Su misión es crear eventos memorables y estratégicos, combinando creatividad, logística experta y negociación para lograr espacios impactantes. Para cada cliente, MGJ Global Events aplica un enfoque consultivo que prioriza la selección de locaciones significativas, una ubicación diferenciada y condiciones económicas favorables.

En el sector MICE y de eventos, sus funciones estratégicas incluyen:

- Diseñar programas de incentivos corporativos con experiencias únicas, en destinos como Cartagena de Indias, Medellín, Perú, Guatemala o México.
- Organizar congresos, conferencias y reuniones, haciendo uso de tecnología de punta, servicios de secretaría técnica, coordinación de inscripciones, montaje de escenarios y protocolo.
- Gestionar eventos corporativos temáticos y de gala, incluyendo cenas de gala, celebraciones de aniversario, activaciones de marca y fiestas especiales tanto en lugares cerrados como al aire libre.
- Asesorar en la selección de locaciones originales y memorables, con una red de espacios únicos (hoteles, castillos, lugares históricos) bajo contratos negociados para optimizar costos.

Servicios Ofrecidos

- Incentivos corporativos y viajes de motivación
- Congresos, conferencias y reuniones de negocio
- Eventos corporativos temáticos y celebraciones
- Locaciones exclusivas y al aire libre
- Logística completa: alojamiento, transporte, traducción simultánea, audiovisuales, permisos, montaje de stands, iluminación, producción, personal de protocolo y servicios de catering.

MGJ Global Events opera con un modelo “llave en mano” que facilita el control completo del presupuesto, la transparencia en los costos y la eficiencia operativa para sus clientes. Su equipo está formado por profesionales con más de 13 años de experiencia en congresos y eventos a nivel internacional, capacitados para brindar soporte continuo 24/7 y garantizar que cada detalle sea cuidado con rigor.



En la imagen: MGJ en cita de negocios con Hoteles Dorado Plaza.

Green Travel DMC
Lady Lorena Florez Martinez - Directora de Producto
producto@greentraveldmc.com
Bogotá

Es un operador turístico receptivo especializado en el diseño y ejecución de experiencias de viaje en Colombia, con una fuerte orientación hacia el turismo sostenible y de calidad. Su labor se centra en articular servicios integrales — transporte, alojamiento, guianza profesional, gastronomía, experiencias temáticas y soluciones MICE— para ofrecer a viajeros y empresas experiencias seguras, auténticas y culturalmente enriquecedoras. La empresa opera en destinos estratégicos del país.

Su misión consiste en garantizar estándares elevados en la prestación de servicios turísticos, promover el turismo responsable y fortalecer la relación entre visitantes, comunidades locales y el patrimonio cultural y natural del país. Green Travel DMC trabaja con proveedores certificados, guías profesionales y aliados estratégicos que aseguran calidad, cumplimiento y coherencia operativa en cada proyecto.

La compañía cumple funciones claves dentro del sector turístico: coordina redes de proveedores locales, impulsa la profesionalización del personal involucrado en sus operaciones, fomenta prácticas responsables que protegen ecosistemas y comunidades, y desarrolla experiencias especializadas en cultura, naturaleza, bienestar, historia y gastronomía. Su capacidad de integrar servicios y destinos fortalece la competitividad del turismo receptivo colombiano.

Servicios Ofrecidos

- Viajes de incentivo
- Convenciones y congresos corporativos
- Activaciones de marca y experiencias empresariales
- Eventos privados y programas especiales en Cartagena y otras ciudades.

La operación de estos eventos representa una de las principales fuentes de sostenibilidad financiera de la compañía. A través de viajes corporativos, programas premium, alianzas con agencias internacionales y la participación de empresas patrocinadoras, Green Travel DMC genera ingresos que permiten mantener su estructura administrativa, invertir en capacitación continua, fortalecer iniciativas de sostenibilidad y desarrollar nuevos productos turísticos. Estos eventos constituyen un mecanismo estratégico para asegurar autonomía financiera y ampliar su capacidad de impacto en el sector. Asi mismo, Green Travel DMC impulsa iniciativas sociales y ambientales en los territorios donde opera. Su trabajo con comunidades locales, artesanos y proyectos de conservación evidencia un compromiso real con el desarrollo responsable y la generación de beneficios sociales. Estas acciones refuerzan su propósito de crear experiencias memorables para los viajeros mientras contribuye al bienestar y la sostenibilidad de los destinos.



En la imagen: Green Travel DMC en cita de negocios con Grupo GELA

Épica Travel Show
Dario Gonzalez - CEO
dario@eventus.travel
Cali

Épica Travel Show es una plataforma exclusiva de eventos de viajes de lujo y sostenibles, centrada en la regeneración, la biodiversidad y el impacto social. Su propuesta reimagina el turismo de alta gama desde una perspectiva consciente: no solo se trata de lujo, sino de contribuir positivamente a las comunidades y ecosistemas.

Su misión es redefinir el significado de "viajar con lujo", integrando experiencias que respetan y honran el patrimonio ancestral, la biodiversidad de Latinoamérica y el Caribe, y las prácticas de turismo responsable. En alianza con ACOTUR (Asociación Colombiana de Turismo Responsable), promueven proyectos regenerativos y sostenibles en destinos con valor cultural y ecológico.
Dentro del sector turístico, Épica Travel Show cumple varias funciones estratégicas:

- Reúne a expositores de lujo (agencias, DMCs, marcas de viajes) que comparten una visión de turismo consciente.
- Actúa como plataforma para networking de alto nivel, conectando compradores seleccionados con profesionales del turismo comprometidos con la sostenibilidad.
- Difunde prácticas de turismo regenerativo, promoviendo proyectos sociales y ambientales que impactan positivamente en las comunidades locales.
- Genera visibilidad mediática y especializada, incluyendo un programa para medios ("Media Programme") que permite a periodistas y creadores de contenido explorar destinos con propósito.

Servicios / Actividades Ofrecidos
- Evento presencial de lujo
- Programa para expositores: marcas seleccionadas pueden participar como expositores bajo criterios de sostenibilidad.
- Experiencia mediática: alojamiento, tours guiados, citas con expositores y eventos especiales para prensa.
- Actividades temáticas que muestran la biodiversidad, cultura ancestral, prácticas regenerativas y destinos poco masificados.

Modelo de Negocio

- Los participantes (expositores) pagan una tarifa por su presencia, parte de la cual se destina a ACOTUR para financiar proyectos sustentables.
- La experiencia está diseñada para personas (buyers) con un perfil exigente y consciente, dispuestas a invertir en viajes que "hacen bien". Se busca generar un impacto social y ambiental positivo: la plataforma no solo comercializa destinos, sino que apoya iniciativas regenerativas en destinos latinoamericanos.



En la imagen: Epica en citas de negocios

CONTACTOS SAS
Rodrigo Maldonado - Gerente
gerente@contactos.com.co
Cartagena

Agencia de viajes colombiana con una trayectoria de más de 50 años, reconocida por su especialización en viajes a medida de lujo y su presencia nacional. Su misión es ofrecer experiencias de viaje exclusivas, transformadoras y altamente personalizadas, combinando conocimiento profundo de Colombia y del mundo con un servicio meticuloso y atento.

Dentro del mercado turístico, Contactos cumple funciones clave: coordina itinerarios personalizados, diseño de experiencias culturales, históricas y de naturaleza; presta asesoría premium en alojamiento, transporte y servicios complementarios; y organiza eventos y viajes corporativos con estándares altos de sofisticación.

Servicios Ofrecidos

- Tours personalizados en Colombia (ciudades patrimoniales, naturaleza, cultura, gastronomía)
- Viajes internacionales de lujo (Europa y otros destinos)
- Eventos sociales exclusivos: bodas, celebraciones especiales, reuniones íntimas
- Servicios complementarios de alta gama: transporte terrestre, marítimo, guías especializados, traductores, equipo audiovisual, catering, entre otros.

La operación de estos servicios se sostiene en un modelo orientado al cliente premium: Contactos invierte en tecnología avanzada y en un equipo humano altamente calificado para asegurar una ejecución impecable y una experiencia sin fricciones desde la planificación hasta la realización.

Además, la agencia es parte de L'alianXa Travel Network, una red latinoamericana de agencias con presencia en múltiples países, lo que le permite acceder a beneficios preferentes con proveedores y ofrecer una cobertura regional más amplia.



Sunrise Cartagena SAS (Colombia Concierge)
Martin Lopez - CEO
sunrisecartagena@gmail.com
Cartagena

Colombia Concierge es un operador boutique especializado en experiencias premium en Cartagena de Indias, con una marcada orientación hacia la creación y ejecución de viajes de incentivo para empresas. Su propuesta combina hospitalidad personalizada, logística integral y acceso exclusivo a los espacios, proveedores y experiencias más representativas del destino, permitiendo a las organizaciones ofrecer programas de reconocimiento únicos, memorables y emocionalmente significativos.

La empresa destaca por su capacidad de curaduría de experiencias auténticas y festivas, ideales para celebrar logros corporativos, fortalecer la motivación de equipos y consolidar la cultura empresarial. Su operación integra servicios de alojamiento premium —incluyendo mansiones históricas y villas privadas—, transporte ejecutivo, producción de eventos especiales, experiencias diurnas y nocturnas en Cartagena e islas, y acompañamiento permanente de un equipo bilingüe altamente capacitado.

En el ámbito del turismo de incentivos, Colombia Concierge cumple un rol estratégico al coordinar proveedores locales de categoría superior, garantizar estándares elevados de servicio y ofrecer soluciones efectivas para grupos que requieren exclusividad, eficiencia y flexibilidad. Su conocimiento profundo del destino y su modelo de atención personalizada facilitan la gestión fluida de itinerarios complejos, celebraciones privadas, cenas temáticas, integración de equipos y actividades experienciales con identidad caribeña.

Entre sus principales servicios para incentivos se destacan:

- Programas de incentivo llave en mano en Cartagena e Islas del Rosario.
- Alojamiento en mansiones, hoteles boutique y propiedades premium para grupos.
- Producción de eventos corporativos privados con ambientación, catering y entretenimiento.
- Experiencias exclusivas: yates, clubes de playa, chefs privados, mixología, fiestas temáticas.
- Transporte ejecutivo, asistencia bilingüe y servicio concierge 24/7 durante toda la operación.



Sulit Experiences ®
Camilo Porras - CEO
camilo.porras@suliteexperience.com
Cartagena

Sulit Experiences es una marca boutique con presencia global que opera como Destination Management Company (DMC) y Operador Profesional de Congresos y Eventos (OPC). Su especialidad es diseñar viajes a medida y eventos corporativos o sociales adaptados al estilo y los sueños de cada cliente.

Su misión es transformar cada ocasión en una experiencia inolvidable: desde viajes de aventura, bienestar, románticos y ecoturismo, hasta reuniones corporativas, incentivos, lanzamientos o congresos.

Con un servicio de concierge permanente, acompañan a sus clientes desde la concepción de la idea hasta la ejecución, asegurando atención personalizada, flexibilidad y un diseño fiel a los gustos y valores del cliente.

En su rol estratégico dentro del turismo y los eventos, Sulit Experiences:

- Coordina todos los servicios para eventos corporativos (viajes de incentivo, congresos, ferias, team-building) con logística de transporte, alojamiento, alimentación y seguros.
- Ofrece producción de eventos que van desde lanzamientos hasta reuniones masivas, con capacidad para diseñar espacios privados o exclusivos, en función del perfil del cliente.
- Diseña viajes temáticos sofisticados: aventura, gastronomía, bienestar, ecoturismo, escapadas románticas y familiares.
- Maneja eventos sociales significativos: despedidas, celebraciones privadas, bodas, pre y post boda, pedidas de mano, entre otros.

Servicios Ofrecidos

- Viajes a medida (paquetes o experiencias personalizadas)
- Incentivos corporativos, convenciones y congresos
- Team-building y reuniones estratégicas
- Eventos sociales personalizados (bodas, fiestas privadas, escapadas románticas) Concierge 24/7 para clientes: atención personalizada, gestión de reservas exclusivas, acceso preferente a locaciones privadas.

Sulit Experiences está registrada ante ANATO como agencia de viajes, operador turístico y OPC, lo que respalda su profesionalismo y operación institucional.



Impulse Travel
Juliana Medina - CEO
juliana@impulsetravel.co
Cartagena

Impulse Travel es un operador turístico colombiano (DMC) especializado en diseñar viajes privados y experiencias inmersivas por Colombia, conectando viajeros con comunidades locales, changemakers y la cultura auténtica del país. Su misión es ofrecer viajes con significado, donde cada itinerario promueva la conexión humana, el descubrimiento cultural y la regeneración social. A través de guías locales y redes comunitarias, Impulse permite a los viajeros acceder a lugares menos convencionales y a historias sociales profundas, transformando el turismo en una fuerza de impacto positivo.

Funciones Estratégicas dentro del Turismo

- Crear experiencias personalizadas, adaptadas al estilo, motivaciones y valores de cada cliente.
- Operar con presencia directa en Colombia, lo que les permite controlar la calidad, proveer soporte 24/7 y responder con agilidad a imprevistos.
- Fomentar el turismo regenerativo, incluyendo proyectos de base comunitaria y emprendimientos sociales como parte de sus rutas.
- Transparencia en la planificación: comparten desglose de costos y procesos con sus clientes, generando confianza para socios B2B.

Servicios Ofrecidos

- Viajes privados / a medida: diseño de itinerarios con alojamientos boutique, vuelos internos, transporte terrestre y experiencias auténticas.
- Tours temáticos y experiencias inmersivas: gastronomía local, naturaleza, historia, cultura, procesos de paz y desarrollo social.
- Operación B2B (DMC): trabajan con agencias, asesores de viajes y turoperadores, ofreciendo itinerarios marca blanca y servicio local completo.
- Soporte al viajero 24/7: acompañamiento durante todo el viaje para asegurar una experiencia fluida y segura.

Impacto y Sostenibilidad: Impulse ha sido reconocida por su compromiso social: trabaja con más de 15 proyectos comunitarios en diferentes regiones de Colombia, generando ingresos para estas comunidades y promoviendo la construcción social. Además, su modelo de negocio incluye una organización hermana sin ánimo de lucro ("Collective Impulse") que apoya emprendimientos locales.



Destino Colombia DMC
Camila Quintero Garcia - Lider de Grupos
grupos1@destinocolombia.com
Medellín

Destino Colombia S.A.S. es una empresa colombiana dedicada al turismo receptivo, con más de dos décadas de experiencia en la creación, coordinación y operación de viajes dentro del país. Su labor se orienta principalmente al servicio de agencias mayoristas, turoperadores internacionales y clientes corporativos que requieren un aliado confiable para gestionar sus programas en Colombia.

La compañía trabaja para posicionar a Colombia como un destino turístico competitivo y diverso, ofreciendo servicios integrales que cumplen altos estándares de calidad. Su propósito es aportar al desarrollo del sector mediante una operación profesional, responsable y articulada con actores locales.

Papel Estratégico en la Industria:

- Actúa como DMC, gestionando todos los componentes necesarios para viajes individuales y grupales, desde alojamiento y transporte hasta actividades y acompañamiento especializado.
- Brinda soporte a empresas y organizaciones para la realización de viajes de incentivo, convenciones y reuniones corporativas, diseñando programas ajustados a cada necesidad.
- Mantiene una red sólida de proveedores turísticos en múltiples regiones, asegurando experiencias consistentes y bien estructuradas.
- Participa en la promoción de destinos tradicionales y emergentes, fortaleciendo la competitividad del turismo nacional a través del trabajo con entidades regionales.

Portafolio de Servicios

- Programas turísticos completos y paquetes nacionales para comercialización a través de agencias de viajes.
- Organización y operación de viajes corporativos, incluyendo incentivos, eventos empresariales y logística para grupos.
- Servicios de transporte terrestre y coordinación operativa en los destinos visitados.
- Asesoría especializada para turoperadores extranjeros interesados en incluir a Colombia dentro de su oferta.

A través de su operación continua, Destino Colombia genera valor en las regiones al dinamizar las economías locales, fortalecer la cadena de proveedores y promover un turismo sostenible y responsable.



MAGIC TOUR COLOMBIA S.A.S.
Fanny Muñoz Arango - CEO
admin@magictourcolombia.com
Santa Marta

Magic Tour Colombia es una operadora turística con más de dos décadas de experiencia en la Costa Caribe, especializada en crear experiencias auténticas en destinos de alto atractivo como Santa Marta, Tayrona, La Guajira, Minca y la Sierra Nevada. Su propuesta de valor para viajes de incentivos combina naturaleza, aventura organizada con estándares profesionales y un profundo conocimiento territorial que permite diseñar programas memorables, seguros y logísticamente impecables.

La compañía destaca por su capacidad de articular actividades con impacto emocional, que funcionan especialmente bien en incentivos orientados a la conexión con la cultura, la sostenibilidad y la superación personal. Esto incluye rutas de senderismo personalizadas, experiencias comunitarias, navegación costera, actividades de integración en escenarios naturales y programas inmersivos que permiten a los grupos descubrir una región única por su diversidad ambiental y cultural.

Magic Tour se distingue por su infraestructura operativa local: guías altamente capacitados, alianzas comunitarias y un equipo experto en logística en zonas remotas. Esto les permite ofrecer experiencias seguras y controladas incluso en territorios que requieren conocimiento profundo, garantizando fluidez en traslados, coordinación de actividades simultáneas y acompañamiento permanente para grupos corporativos. Para el segmento MICE–Incentivos, Magic Tour aporta un enfoque de "experiencias con propósito", integrando actividades responsables con el entorno y diseñadas para fortalecer el compromiso de los equipos. Sus programas pueden incorporar retos al aire libre, actividades culturales exclusivas, acciones de sostenibilidad y celebraciones en entornos naturales, siempre adaptadas a los objetivos y perfiles de cada empresa.

Valor Propuesto para Viajes de Incentivo

- Experiencias auténticas en destinos naturales emblemáticos.
- Operación robusta y confiable con presencia local.
- Actividades de aventura seguras y adaptadas a grupos corporativos.
- Enfoque sostenible e integración con comunidades locales.
- Programas a la medida orientados a reconocimiento, motivación y conexión de equipos

Magic Tour Colombia se posiciona como una opción estratégica para incentivos que buscan ir más allá del turismo convencional, ofreciendo programas que combinan aventura controlada, autenticidad cultural y una operación experta en territorios de alto valor natural. Su enfoque en experiencias transformadoras, respaldado por una infraestructura local sólida, permite a las empresas generar impacto emocional y sentido de logro en sus equipos, asegurando resultados memorables alineados con los objetivos corporativos.



En la imagen: Magic Tour en cita de Negocios con EcoTours Boquilla.

Soy Colombia Travel
Natalia Bruno Bolaño - Directora de Ventas
info@soycolombiatravel.com
Cartagena

Soy Colombia Travel es una agencia turística enfocada en el diseño y promoción de experiencias de viaje personalizadas en Colombia. Su propuesta gira en torno a conectar a los viajeros con la diversidad cultural, natural y humana del país mediante programas temáticos, rutas inmersivas y actividades auténticas que resaltan el carácter local de cada destino. A través de su plataforma online, la empresa presenta un portafolio de experiencias que abarcan naturaleza, cultura, aventura ligera, bienestar y turismo comunitario, orientadas a viajeros que buscan descubrir Colombia desde una perspectiva cercana y significativa.

La misión de Soy Colombia Travel consiste en inspirar y facilitar viajes que promuevan la apreciación del patrimonio colombiano, mediante itinerarios cuidadosamente diseñados que integran proveedores locales, guías especializados y actividades enfocadas en la sostenibilidad social y ambiental. Su modelo prioriza la curaduría de experiencias únicas sobre la oferta masiva, apostando por un turismo responsable donde las comunidades locales obtienen beneficios directos y los visitantes disfrutan de un contacto genuino con los territorios.

Dentro del sector turístico, la empresa cumple un rol complementario relevante al fomentar la visibilidad de destinos emergentes y experiencias alternativas que diversifican la oferta nacional más allá de los circuitos tradicionales. Su labor contribuye a fortalecer redes de proveedores locales, incentivar el turismo comunitario y ampliar la presencia de productos turísticos basados en autenticidad, creatividad y conexión cultural.

Servicios ofrecidos

- Experiencias culturales y comunitarias
- Actividades de naturaleza y aventura suave
- Rutas de bienestar y turismo slow
- Tours temáticos en ciudades principales
- Planes personalizados para viajeros individuales o pequeños grupos

La comercialización de estas experiencias constituye su principal mecanismo de sostenibilidad, permitiéndole financiar operaciones, fortalecer alianzas con emprendedores locales y desarrollar nuevas propuestas de valor orientadas a viajeros conscientes. Al promover productos responsables y de pequeña escala, Soy Colombia Travel amplía el acceso a oportunidades económicas para comunidades anfitrionas y contribuye a la diversificación del portafolio turístico colombiano.



En la imagen: Soy Colombia Travel en cita de negocios con Hotel Ermita.

Asoeventos
Sinthia Osorio - Líder de Comunicaciones y Estrategias
direccion@asoeventos.com
Medellín

Asociación Colombiana de Operadores y Proveedores de Eventos, es una entidad gremial sin ánimo de lucro que agrupa a empresas de distintos segmentos de la industria de los eventos en Colombia. Desde su rol institucional, la Asociación trabaja en la consolidación de un sector competitivo, formal y altamente profesional, promoviendo la articulación empresarial y la representación unificada ante entidades públicas y privadas.

La misión de Asoeventos se orienta a fortalecer las capacidades del sector mediante la promoción de buenas prácticas, el fomento de la excelencia operativa y la creación de espacios de actualización y desarrollo profesional.

Su labor contribuye a elevar los estándares de calidad en la operación de eventos, fortalecer la confianza entre clientes y proveedores, y posicionar a Colombia como un entorno favorable para el desarrollo de iniciativas corporativas, institucionales y culturales.

La Asociación desempeña funciones estratégicas que incluyen la representación gremial ante actores gubernamentales, la gestión de escenarios de diálogo sectorial, la promoción de la innovación y el impulso a la colaboración empresarial. A través de programas de formación, encuentros institucionales, foros especializados y espacios de relacionamiento, Asoeventos genera dinámicas que potencian la competitividad del sector y facilitan la construcción de alianzas estratégicas entre sus afiliados.

Sus actividades institucionales y eventos propios constituyen un componente clave para su sostenibilidad financiera, permitiendo mantener su estructura operativa, ampliar su capacidad de gestión y financiar iniciativas orientadas al fortalecimiento del gremio. Estos recursos aseguran la continuidad de acciones de capacitación, representación y desarrollo sectorial, pilares fundamentales para su impacto a largo plazo.

Asoeventos se consolida como el referente gremial de la industria de los eventos en Colombia. Su capacidad de articulación, su compromiso con la profesionalización del sector y su liderazgo en la representación institucional la convierten en un actor esencial para el desarrollo, fortalecimiento y modernización del ecosistema de eventos en el país. Su propuesta de valor radica en ofrecer un entorno de colaboración y crecimiento que beneficia tanto a sus afiliados como al conjunto de la industria



En la imagen: ASOEVENTOS en cita de negocios con Cartagena Alternative Travel

Liberty LATAM DMC
Jahel Loaiza Gomez - Subdirectora
jahel.loaiza@liberty-int.com
Bogotá

Liberty International Tourism Group es una de las compañías DMC más grandes y consolidadas a nivel mundial. Con más de 30 años de experiencia, opera en más de 120 destinos, respaldada por una red propia y oficinas en alto número de países. Su misión gira en torno a ofrecer programas de viaje altamente personalizados y de calidad, combinando su alcance global con experiencia local y una infraestructura operativa robusta. Liberty se distingue por su propiedad mayoritaria (modelo "ownership") en la mayoría de oficinas: esto garantiza compromiso, atención personal y continuidad en el servicio.

Liberty presta servicios diversificados para distintos tipos de clientes:

- MICE: planificación y ejecución de reuniones, incentivos, conferencias y actividades de team building.
- Leisure Premium: viajes exclusivos, paquetes de lujo y experiencias VIP.
- Cruceros: manejo de cruceros chárter, logística terrestre y servicios de anfitrionía.
- Deportes: eventos deportivos con gestión VIP y programas de hospitalidad.

En Colombia, Liberty opera como DMC local para programas de incentivos, reuniones y viajes de lujo. Su enfoque local se combina con su estándar global: diseñan itinerarios que integran cultura, naturaleza y responsabilidad, adaptados a cada grupo.

Además, Liberty ha marcado un fuerte compromiso con la sostenibilidad. Sus programas incluyen prácticas responsables, alianzas con comunidades locales y proveedores verdes, así como la promoción de actividades que reducen su huella ambiental.

Su modelo de calidad se refuerza con un departamento de control de calidad que supervisa cada programa, asegurando que los servicios entregados cumplan altos estándares y generen satisfacción en sus clientes.

Liberty International ofrece una combinación única: alcance global + enfoque local + soluciones personalizadas, lo que la convierte en un socio ideal para empresas, agencias y clientes exigentes que buscan viajes o eventos con alto nivel de servicio, impacto y profesionalismo.



En la imagen: Liberty Latam en cita de negocios con Hotel Casa del Gobernador.

CONTÁCTICA Comunicaciones
Katerine Londoño Gonzalez - Directora Operativa
katerine.londono@contacticacomunicaciones.com
Medellín

Contáctica Comunicaciones es una empresa líder en la organización de eventos científicos y médicos en Latinoamérica. Con más de 20 años de experiencia, se especializa en la gestión integral de congresos, simposios y reuniones académicas para asociaciones médicas, sociedades profesionales e instituciones de investigación. Su enfoque combina un profundo conocimiento técnico con una ejecución profesional, aportando valor en cada fase del evento.

La misión de Contáctica consiste en diseñar y producir eventos especializados que faciliten el intercambio de conocimientos, la formación profesional y la colaboración científica. Se compromete a ofrecer soluciones estratégicas y logísticas adaptadas a las necesidades específicas del cliente académico, garantizando una experiencia sólida, organizada y alineada con los objetivos científicos.

Las principales funciones estratégicas que desarrolla Contáctica son:

- Gestión integral de proyectos científicos: Desde la fase de planificación, diseño del evento y propuesta académica hasta la operación logística, la producción, el montaje y la coordinación en sitio.
- Administración de asociaciones científicas y médicas: Actúa como consultor y aliado estratégico para entidades profesionales, apoyando la organización de sus congresos, reuniones y asambleas.

- Tecnología especializada: Implementa plataformas propias para la gestión de inscripciones, envío de trabajos académicos (papers), comunicaciones con los participantes y seguimiento post-evento.
- Relación institucional: Colabora estrechamente con organismos académicos, patrocinadores y entidades reguladoras para fortalecer redes de conocimiento y estructura asociativa.

En términos de servicios, Contáctica ofrece:

- Organización completa de congresos, conferencias y simposios.
- Planificación académica y secretaría técnica
- Desarrollo de sistemas de inscripción, abstract management y comunicación digital.
- Logística y producción presencial, híbrida o virtual.
- Gestión de patrocinio y relaciones con asociaciones profesionales.

Contáctica aporta un servicio especializado dirigido al sector científico, con experiencia técnica, gestión digital robusta y una red institucional consolidada, lo que le permite a sus clientes (asociaciones, sociedades profesionales e instituciones académicas) delegar completamente la operación del evento y concentrarse en el contenido, confianza científica y crecimiento de su comunidad.



En la imagen: CONTÁCTICA en cita de Negocios con Culture Coffe

Awake Travel
Cristhian Camilo Gonzalez Guayara - Analista de Producto
cgonzalez@awake.travel
Bogotá

Awake Travel es una empresa colombiana especializada en turismo de naturaleza, aventura y conservación ambiental. Se ha consolidado como un articulador entre viajeros y territorios naturales, facilitando experiencias responsables en destinos auténticos y, en muchos casos, poco masificados. Su modelo de operación integra tecnología, sostenibilidad y una red de anfitriones locales, posicionándose como un referente en el segmento de turismo consciente en Colombia.

La organización opera a través de una plataforma digital que conecta a los viajeros con experiencias cuidadosamente diseñadas en regiones naturales del país, desde selvas tropicales hasta ecosistemas de montaña, ríos, costas y comunidades rurales. Esta estructura permite una gestión eficiente y transparente de reservas, itinerarios y servicios, fortaleciendo su capacidad operativa y su presencia nacional.

Awake Travel basa su estrategia en tres pilares principales: conservación, comunidad y experiencia del viajero. Su filosofía plantea que viajar puede convertirse en una herramienta para preservar ecosistemas y generar oportunidades económicas en zonas rurales. En ese sentido, la empresa trabaja directamente con anfitriones, guías locales y proyectos comunitarios, contribuyendo al fortalecimiento de capacidades y a la diversificación de ingresos en regiones con alto valor ambiental.

Al mismo tiempo, Awake busca atraer un perfil de viajero informado y consciente, interesado en experiencias auténticas, inmersivas y alineadas con la sostenibilidad. La empresa combina la experiencia local con estándares de calidad que permiten ofrecer viajes seguros, organizados y con un enfoque pedagógico, resaltando el valor de los ecosistemas colombianos.

Awake Travel ofrece un portafolio amplio de productos turísticos que abarcan:

- Experiencias de naturaleza y aventura: caminatas ecológicas, expediciones en selva, avistamiento de fauna, recorridos por territorios indígenas, navegación y actividades al aire libre.

- Viajes personalizados: diseño de itinerarios para viajeros individuales y grupos pequeños, adaptados a intereses específicos como fotografía, conservación o bienestar en entornos naturales.
- Catálogo digital de destinos: la plataforma centraliza la información de rutas, precios, disponibilidad y anfitriones, permitiendo reservas inmediatas y simplificando la experiencia del usuario.
- Conexión con anfitriones locales: selección y fortalecimiento de proveedores comunitarios y pequeños operadores que garantizan autenticidad, conocimiento del territorio y coherencia con las prácticas de sostenibilidad.

La empresa opera en regiones estratégicas como Sierra Nevada de Santa Marta, Amazonas, Pacífico, Santander, La Guajira, Putumayo y otros destinos de alta riqueza natural. Su presencia se sustenta en alianzas con comunidades y proyectos de conservación que aportan profundidad cultural y ambiental a cada experiencia.



En la imagen: AWAKE en cita de negocios con Voga Group

EMPORIA
Rosa Aura Gordon Castillo - Gerente General
rosaura@emporiadmc.com
Cartagena

Emporia DMC es una empresa especializada en turismo receptivo en Colombia, con una operación centrada en el diseño y ejecución de experiencias personalizadas para viajeros nacionales e internacionales. Su equipo está conformado por profesionales del turismo y la hospitalidad que combinan conocimiento local, excelencia operativa y un enfoque orientado al servicio al cliente. La compañía establece alianzas con proveedores estratégicos que comparten su compromiso con la calidad, lo que fortalece su capacidad para ofrecer experiencias confiables, auténticas y bien estructuradas.

La misión de Emporia DMC es crear experiencias de viaje únicas que inspiran, emocionan y se mantengan en la memoria de los visitantes. Su propuesta se fundamenta en tres principios: atención personalizada, sostenibilidad y autenticidad. La empresa busca mostrar lo mejor de Colombia a través de itinerarios que combinan cultura, naturaleza, gastronomía y bienestar, manteniendo estándares elevados en cada eslabón de la cadena turística.

Emporia DMC ofrece un catálogo diverso de experiencias y servicios que integran logística, contenido cultural y operación profesional. Entre sus principales líneas de servicio se encuentran:

- Tours urbanos y culturales: recorridos por el patrimonio histórico de ciudades como Cartagena, experiencias inmersivas con comunidades locales, visitas a mercados tradicionales, manglares, rutas artesanales y espacios artísticos.
- Naturaleza y aventura: caminatas, kayak, paseos a caballo, rutas en bicicleta, expediciones costeras y actividades al aire libre adaptadas a distintos perfiles de viajero.
- Experiencias de mar y playa: planes en Barú, Tierra Bomba e Islas del Rosario, con acceso a playas privadas, navegación en embarcaciones exclusivas y actividades acuáticas.
- Gastronomía y bienestar: clases de cocina tradicional, catas de café y chocolate, experiencias sensoriales, talleres culinarios, sesiones de danza y actividades de relajación.
- Alojamiento premium: gestión de casas privadas y propiedades seleccionadas para ofrecer privacidad, confort y experiencias a medida.

Su presencia se articula mediante alianzas con anfitriones, guías especializados y proveedores locales que garantizan un servicio coherente dentro de los estándares de la marca.

Emporia DMC se distingue por su capacidad para integrar logística, contenido cultural y experiencias exclusivas bajo un modelo de servicio altamente personalizado. Su fortaleza radica en combinar conocimiento profundo del destino con una red de proveedores confiables, lo que le permite diseñar itinerarios flexibles, creativos y adaptados a las necesidades de cada cliente. El equilibrio entre autenticidad, profesionalismo y sensibilidad cultural se convierte en el eje central de su posicionamiento dentro del sector turístico colombiano.



En la imagen: Emporia DMC en cita de negocios con PhotoColombia

Exclusive Colombia
Michela Zimermann - Directora Comercial
michela@exclusivecolombia.com.co
Cartagena

Exclusive Colombia es una agencia receptiva con base en Cartagena y operación en Brasil, especializada en atender viajeros brasileños interesados en descubrir Colombia. Fundada por brasileños, actúa como puente cultural y operativo, facilitando la experiencia de viajes al país con un enfoque adaptado al mercado de Brasil.

Su misión es ofrecer "Colombia que encanta": transformar la visita a Colombia en una experiencia vibrante, auténtica y emocional, abarcando naturaleza, cultura, aventura, playas y gastronomía._ Gracias a su estructura operativa en Cartagena y su oficina en Brasil, la empresa gestiona todo el proceso logístico para clientes brasileños, facilitando la compra, los pagos y la planificación de su viaje.

Principales Servicios y Destinos
Exclusive Colombia opera en varios de los destinos más relevantes del país, ofreciendo una amplia gama de experiencias:

- Cartagena: recorridos históricos, vida nocturna, tours en islas, paseos por la muralla.
- Bogotá: city tours, visitas culturales, experiencia en la Catedral de Sal.
- San Andrés y la costa caribeña: actividades acuáticas, experiencias de playa, vuelos panorámicos y deportes.
- Experiencias especiales: "Run Experience" para vivencias sensoriales; beach clubs privados; inmersión en la cultura del café con el "Coffee Experience".
- Aventura: parapente, tours en manglares, actividades náuticas e inmersiones de buceo.

Propuesta

- Servicio especializado para el mercado brasileño: Su oficina en Brasil facilita pagos, cotizaciones y asesoría en portugués, lo que reduce barreras para los clientes de ese país.
- Autenticidad + personalización: Diseñan itinerarios que combinan destinos históricos, naturaleza y experiencia local, con la flexibilidad para adaptarse a intereses muy diversos.

- Conocimiento local con base en Cartagena: Su presencia operativa en Colombia les da acceso privilegiado a proveedores, guías y locaciones.
- Confianza y familiaridad cultural: Al estar operada por brasileños, tienen una visión muy cercana a las necesidades, expectativas y estilo de viaje del turista brasileño.



En la imagen: Exclusive Colombia en cita de Negocios con Macondo Getsemaní

BTRAVEL TURISMO
Edith Barbosa - Gerencia
gerencia@viajesyturismobtravel.com
Bucaramanga

B travel es una agencia de viajes española que funciona como mayorista-minorista, parte del grupo Ávoris Retail Division. Ofrece una amplia gama de productos turísticos, incluyendo circuitos, paquetes combinados (vuelo + hotel), cruceros, viajes de grupo y escapadas. Su estructura les permite manejar tanto ventas al cliente final como operaciones para agencias, lo cual es útil cuando se organizan eventos con participación de múltiples viajeros.

Uno de sus puntos fuertes es su presencia digital: su plataforma web permite cotizar, reservar y modular itinerarios de forma muy flexible. Para eventos o viajes corporativos/incentivo, B travel ha sido útil como proveedor de paquetes combinados o de destino, facilitando la gestión logística de alojamiento, transporte y actividades.

Su catálogo incluye destinos latinoamericanos, como Colombia (circuitos por Bogotá, Medellín, Cartagena, entre otros). Esto hace que B travel sea un aliado relevante para agencias o empresas que necesiten externalizar la operación de viajes de grupo desde Europa hacia Colombia o entre varios destinos.

En términos de valor para eventos, B travel aporta:

- Experiencia organizando paquetes de viaje para muchos pasajeros simultáneamente.
- Capacidad para ofrecer itinerarios adaptados a necesidades específicas de grupos (viajes de incentivos, circuitos culturales, tours temáticos).
- Solidez financiera y operativa, al ser una agencia consolidada y con una red amplia de proveedores.
- Flexibilidad para diseñar propuestas que combinan diferentes servicios turísticos (transporte, hospedaje, tours)



En la imagen: BTravel en cita de negocios con By Special Needs

AMÉRICA VIAJA DMC, TOUR OPERATOR
HECTOR EDGARDO VIEYRA SOTELO - Director General
hectorvieyra@americaviaja.com
Medellín

América Viaja DMC es una operadora turística con más de dos décadas de trayectoria en Latinoamérica, dedicada a la coordinación integral de servicios de viaje para pasajeros individuales, grupos y empresas. En Colombia opera bajo la estructura de HEVIMEX GROUP SAS y cuenta con oficina en Medellín, desde donde gestiona proveedores, logística y atención especializada para distintos destinos nacionales e internacionales.

La empresa se enfoca en el diseño y ejecución de itinerarios completos que integran alojamiento, transporte, asistencia permanente, guías profesionales y experiencias temáticas. Su modelo de servicio prioriza el cumplimiento, la eficiencia y la personalización, garantizando una operación coherente y unificada desde la planificación hasta la ejecución. Para ello, articula una red consolidada de aliados locales—hoteles, operadores, transportistas y agentes—que aseguran estándares estables de calidad y capacidad de respuesta.

Su propuesta de valor se basa en ofrecer soluciones de viaje “llave en mano”, simplificando para el cliente la gestión de programas en múltiples destinos. El acompañamiento de un equipo bilingüe y la disponibilidad de guías en varios idiomas amplían su alcance internacional y sostienen su capacidad para atender mercados diversos. Asimismo, incorpora principios de sostenibilidad y responsabilidad social, promoviendo experiencias que fortalezcan la relación entre los visitantes, las comunidades locales y los entornos culturales o naturales.

Dentro de su portafolio se encuentran programas turísticos para viajeros individuales y familias, coordinación de grupos y celebraciones, gestión de turismo médico y deportivo, y operación completa de traslados, guianza y asistencia 24/7. Su operación incluye destinos emblemáticos del país como Bogotá, Medellín y Cartagena, integrados dentro de itinerarios regionales que conectan distintas ciudades latinoamericanas.

Por su trayectoria, su infraestructura operativa y su alcance multinacional, América Viaja DMC se posiciona como un actor relevante dentro del sector turístico, aportando confiabilidad, cobertura y capacidad logística.

Su papel como articulador entre proveedores, clientes y destinos fortalece la competitividad del mercado y contribuye al desarrollo sostenido del turismo en Colombia.



En la imagen: AméricaViaja en cita de negocios con Hotel Nacar by Hilton.

Turismo Fácil y Asesorías
María Ydali Panta - Gerente General
holaturismofacil@gmail.com
Cali

Turismo Fácil es una agencia de viajes colombiana orientada a promover experiencias auténticas y sostenibles, con un énfasis especial en los destinos del Pacífico Colombiano. Su labor se centra en acercar a los viajeros a territorios poco explorados, impulsando propuestas de ecoturismo, turismo comunitario y experiencias culturales que destacan la riqueza natural y humana de la región. La agencia nació con el propósito de hacer del turismo una herramienta accesible y de desarrollo local, conectando a viajeros nacionales e internacionales con comunidades que conservan tradiciones, saberes y ecosistemas únicos.

Su operación se desarrolla principalmente a través de un modelo digital que le permite ofrecer atención personalizada y flexible.

Desde este enfoque, diseña programas a la medida para viajeros individuales, familias, grupos organizados o empresas, integrando servicios como alojamiento, transporte, actividades guiadas, gastronomía local y experiencias temáticas. Los itinerarios incluyen rutas de naturaleza, actividades de aventura, recorridos culturales y propuestas inmersivas que permiten a los viajeros comprender y valorar el territorio desde una perspectiva respetuosa y sostenible.

Turismo Fácil trabaja en alianza con comunidades locales, operadores regionales y proveedores que comparten principios de sostenibilidad y turismo responsable. Gracias a este tejido colaborativo, cada experiencia incorpora no solo un componente recreativo, sino también un impacto positivo en los destinos, aportando al fortalecimiento económico y social de las regiones donde opera. Su acompañamiento continuo durante la planificación y ejecución de los viajes garantiza seguridad, calidad y cercanía en la asistencia al cliente.

La empresa se ha consolidado como una alternativa confiable para quienes buscan viajes con propósito, inmersión cultural y contacto directo con la naturaleza. Su propuesta combina sensibilidad social con un enfoque profesional en la gestión turística, lo que le permite atender distintos perfiles de viajeros y desarrollar experiencias diferenciadas dentro del mercado nacional. Turismo Fácil se posiciona así como un operador capaz de articular logísticas completas en regiones emergentes, impulsando el turismo como motor de desarrollo y como una oportunidad para descubrir el país desde una mirada más humana y transformadora.



En la imagen: Turismo Fácil en cita de negocios con Restaurante Ana.

LIAN CHI de Colombia Travels
Helbert García Herrera - CEO
lianchitravels@gmail.com
Bogotá

LIAN CHI de Colombia Travels es una agencia especializada en turismo vivencial y experiencias transformadoras, tanto en Colombia como a nivel internacional. Su propuesta se basa en ofrecer viajes con sentido, donde la autenticidad, la sostenibilidad y la conexión cultural son el centro de cada itinerario.

En su operación corporativa, LIAN CHI organiza viajes y eventos empresariales: convenciones, team building, seminarios, lanzamientos de producto y reuniones sociales, con todos los componentes logísticos necesarios (transporte, alojamiento, alimentación, tours). Sus programas integran experiencias vivenciales como caminatas ecológicas en páramos, talleres culturales y gastronomía tradicional, enfatizando el contacto con comunidades locales y ecosistemas emblemáticos.

La asesoría que ofrecen es completamente personalizada: cada viaje o evento se diseña según el perfil del cliente, con un acompañamiento humano cercano desde la planificación hasta el retorno. Esto incluye la selección de proveedores locales comprometidos con la sostenibilidad, lo que asegura un impacto social positivo en las comunidades anfitrionas.

LIAN CHI cuenta con una oferta flexible para distintos tipos de viajeros: paquetes para individuos, parejas, familias y grupos empresariales. Ofrecen cobertura desde escapadas de un día, hasta viajes corporativos o viajes vivenciales más amplios, tanto nacionales como internacionales.

Su valor diferencial radica en la combinación entre experiencias profundas y operación profesional: logran unir el turismo rural y cultural con las necesidades del turismo corporativo, ofreciendo un enfoque integrado, seguro, personalizado y auténtico.



En la imagen: Lian Chi Travels en cita de negocios con Beyond the Wall

LOGTRAVEL COLOMBIA
Leandro Ospina Gómez - Gerente General
logtravelcol@gmail.com
Cali

Agencia especializada en logística turística y manejo de grupos corporativos. Ofrece soluciones para convenciones, viajes de incentivo y reuniones empresariales. Coordina hoteles, traslados, actividades y soporte continuo. Enfocada en eficiencia y experiencia del cliente.



En la imagen: logtravel en cita de negocios

Rioja Turismo SAS
Caterine Rico Bonilla - Agente de Operaciones
riojaoperaciones4@riojatravel.com
Calí

Rioja Turismo S.A.S., conocida comercialmente como Rioja Travel, es una agencia mayorista y operadora receptiva con sede en Cali, Colombia, identificada con el Registro Nacional de Turismo RNT 46267. Desde su fundación en 2005, la compañía ha consolidado una trayectoria como proveedor confiable de servicios turísticos, combinando experiencia operativa, alianzas estratégicas y un enfoque sostenible en todas sus actividades.

Su operación integra la comercialización mayorista de paquetes vacacionales con la ejecución logística de servicios receptivos en múltiples regiones del país. Esto le permite gestionar de manera integral transporte, alojamiento, guianza profesional, actividades temáticas, experiencias de naturaleza y programas personalizados para viajeros nacionales e internacionales. La empresa ha desarrollado una red sólida de proveedores y franquicias en diferentes regiones, lo que le otorga amplio alcance territorial y control sobre la calidad del servicio ofrecido.

El portafolio de Rioja Travel abarca destinos de sol y playa, naturaleza, cultura, aventura, turismo comunitario y rutas especializadas. Su capacidad para diseñar itinerarios a medida —ya sea para familias, grupos, viajeros individuales o clientes internacionales— demuestra versatilidad y dominio operativo. Como mayorista, la negociación de cupos y tarifas preferenciales con hoteles, aerolíneas y operadores complementarios le permite ofrecer soluciones competitivas y garantizar disponibilidad durante temporadas críticas, fortaleciendo así su oferta comercial.

La empresa declara un compromiso explícito con la sostenibilidad, adoptando lineamientos responsables que incluyen la protección del patrimonio natural y cultural, el trabajo con proveedores responsables y la sensibilización de pasajeros frente al turismo respetuoso. Sus políticas internas prohíben actividades que afecten el medio ambiente, la fauna, la flora o las comunidades locales, promoviendo prácticas éticas y un comportamiento consciente por parte de viajeros y aliados.

Rioja Travel trabaja con un equipo especializado en áreas operativas, comerciales y administrativas, y mantiene canales de contacto eficientes que facilitan la gestión de reservas, el soporte al cliente y la articulación de servicios en todo el país. Con más de una década de experiencia, la empresa se ha consolidado como un actor relevante en el turismo nacional, aportando profesionalismo, capacidad logística y una orientación clara hacia la calidad y la sostenibilidad en cada proyecto que desarrolla.



En la imagen: Rioja Turismo en cita de negocios con Tuarisba

VAOVA
Diana Rincón - Ejecutiva Comercial
jcgonzalez@vaovatravel.com

VAOVA TRAVEL es una agencia especializada en la organización integral de viajes corporativos, experiencias empresariales y eventos profesionales diseñados para fortalecer el vínculo entre las marcas y sus públicos estratégicos. Nuestro enfoque combina innovación, creatividad y eficiencia operativa para ofrecer soluciones que impulsen resultados y generen impacto real en las organizaciones.

Contamos con un equipo experto en planificación, logística y diseño de experiencias, capaz de gestionar proyectos de cualquier escala con precisión y adaptabilidad. Desde reuniones empresariales y convenciones hasta programas de motivación y experiencias de networking, desarrollamos propuestas a medida que responden a los objetivos específicos de cada cliente, optimizando recursos y asegurando una ejecución impecable.

Nuestra red de aliados nacionales e internacionales nos permite acceder a ubicaciones exclusivas, servicios de alto nivel y tendencias globales en experiencias corporativas, lo que garantiza un estándar elevado de calidad en cada proyecto. Trabajamos bajo metodologías centradas en la eficiencia, la transparencia y la medición de resultados, acompañando al cliente en todas las etapas: conceptualización, diseño, gestión, producción y evaluación final.

En VAOVA TRAVEL creemos que las experiencias bien diseñadas tienen el poder de transformar equipos, inspirar nuevas ideas y potenciar la cultura organizacional. Por eso asumimos cada proyecto con responsabilidad, pasión y un profundo compromiso con el detalle, creando encuentros memorables que generan valor estratégico y emocional.

2.3.3 CONVOCATORIA PARA EXPOSITORES DE MEETINGS COMUNITARIO

Con el propósito de fortalecer la visibilidad, circulación, articulación y posicionamiento de las experiencias culturales y creativas del territorio, se llevó a cabo una convocatoria dirigida a emprendimientos, organizaciones y proyectos vinculados al sector cultural en sus diversas manifestaciones. Esta iniciativa se desarrolló en el marco del proyecto como parte de la estrategia de dinamización y conexión entre actores comunitarios, institucionales y empresariales.

La convocatoria se realizó con el apoyo del Clúster de Experiencias Culturales de la Cámara de Comercio de Cartagena, Fenalco, Corpoturismo y la Secretaría de Turismo, entidades que contribuyeron desde su enfoque cultural y turístico al fortalecimiento del proceso de difusión, articulación y curaduría de los participantes.

El proceso se ejecutó mediante un esquema mixto que combinó contactos directos, alianzas institucionales y estrategias de comunicación digital. Para ello, se utilizó una base de datos consolidada con agentes del sector cultural, incluyendo colectivos artísticos, artesanos, gestores culturales, iniciativas comunitarias y emprendimientos turísticos con enfoque cultural. Asimismo, las entidades aliadas facilitaron la circulación de la información a través de sus redes y plataformas, ampliando el alcance territorial de la invitación. De forma paralela, se emplearon canales digitales como Instagram, LinkedIn y WhatsApp, logrando atraer nuevas iniciativas interesadas en participar.

Como resultado de este proceso, la convocatoria recibió 64 inscripciones formales a través del formulario oficial. Posteriormente, se realizó un proceso de selección cualitativa que tomó en cuenta la pertinencia cultural, el impacto comunitario, la trayectoria de los postulantes y el trabajo previo realizado con las entidades aliadas. A partir de este análisis se confirmó la participación de 38 empresas y emprendimientos, asegurando una representación sólida y coherente con los objetivos del encuentro.

Adicionalmente, se extendió una invitación especial a 7 artesanos locales, quienes participaron de manera gratuita con el fin de aprovechar el espacio para exhibir y comercializar productos de origen 100% local.

De este grupo, 3 artesanos fueron asignados por Corpoturismo en alianza con el IPCC, en el marco de las celebraciones de las Fiestas de Independencia de la ciudad, integrando así la agenda cultural oficial al proceso de curaduría del evento.

La convocatoria reflejó un alto nivel de interés por parte del sector cultural y creativo, destacando la importancia de las alianzas institucionales y de la comunicación multicanal para promover una participación amplia y diversa. La selección de las 38 MIPYMES, junto con la inclusión de los 7 artesanos locales, consolidó una muestra representativa del ecosistema cultural del territorio, contribuyendo al fortalecimiento de la cadena de valor, la sostenibilidad cultural y el posicionamiento del destino desde su riqueza identitaria.



2.3.4 PERFIL DE EXPOSITORES - MEETINGS COMUNITARIO

PHOTO COLOMBIA
Laura Fernández - studio@photocolombia.com

Photo Colombia es una empresa especializada en producción audiovisual y fotografía profesional, con trayectoria en la documentación de eventos corporativos, proyectos turísticos y campañas comerciales. Su equipo integra expertos en imagen digital, edición y narrativa visual que atienden las necesidades de marcas, instituciones y organizaciones.Ofrece servicios de fotografía comercial, fotografía de destinos, cubrimiento de eventos, producción de contenido audiovisual, piezas promocionales y material gráfico especializado. Integra tecnología profesional y procesos de calidad para garantizar resultados de alto nivel.

Su propuesta de valor se basa en la capacidad de capturar la esencia de cada marca o destino con un enfoque artístico y estratégico, generando imágenes que fortalecen la comunicación visual y la proyección corporativa.

Beyond the Wall Cartagena
Daniel Suárez Barrios - danny@beyondthewallctg.co

Beyond the Wall Cartagena es una empresa dedicada al diseño y ejecución de experiencias culturales inmersivas en la ciudad de Cartagena, enfocadas en conectar a visitantes con comunidades locales y su patrimonio. Su labor se centra en la investigación, la curaduría de contenidos y la producción de experiencias auténticas. Ofrece recorridos culturales, experiencias gastronómicas, inmersiones comunitarias y actividades temáticas guiadas por expertos en historia, arte y tradiciones afrocaribeñas. Trabajan de la mano con actores locales para garantizar prácticas sostenibles.

Su valor diferencial radica en la capacidad de ofrecer experiencias transformadoras que trascienden el turismo convencional, promoviendo impacto social positivo y una comprensión profunda de la identidad cartagenera.

By Special Needs
Lorena Collins - lorenacollinsasesor@gmail.com

By Special Needs es una empresa enfocada en el diseño de servicios turísticos accesibles para personas con discapacidad o movilidad reducida. Trabaja bajo estándares de inclusión, seguridad y accesibilidad universal. Ofrece paquetes turísticos adaptados, asistencia personalizada, transporte accesible, experiencias culturales inclusivas y asesoría para instituciones que buscan implementar prácticas accesibles.

Su propuesta de valor reside en garantizar que todas las personas tengan acceso equitativo al turismo, promoviendo experiencias seguras, cómodas y dignas, convirtiéndose en referente de turismo inclusivo en Colombia.

Voga Group
Edward Valera - Edward.valera@gmail.com

Voga Group es una empresa dedicada a la gestión de experiencias, eventos y servicios turísticos premium. Su enfoque combina planificación estratégica, logística de alto nivel y una visión moderna del sector. Proporciona servicios de producción de eventos, viajes corporativos, experiencias personalizadas, logística integral y consultoría en hospitalidad.

Su diferenciador se encuentra en la capacidad de integrar creatividad, eficiencia y atención al detalle, ofreciendo soluciones innovadoras para empresas que buscan experiencias de alto impacto.

La Cueva del Manglar
Mohameth ali ortega ruiz - ematuecob@gmail.com

La Cueva del Manglar es una organización local centrada en la preservación del ecosistema de manglares y en la generación de experiencias ecoturísticas sostenibles en Cartagena. Ofrece recorridos ecológicos, educación ambiental, experiencias con comunidades nativas y turismo responsable.

Su propuesta de valor se basa en la conservación del entorno y en la sensibilización del visitante, articulando turismo con sostenibilidad y protección del patrimonio natural.

We Love Macondo
Jesus Eduardo Amador - welovemacondo@gmail.com

We Love Macondo es una empresa creativa enfocada en diseño, artesanía contemporánea y productos inspirados en la identidad caribe y macondiana. Ofrece piezas de diseño, artículos decorativos, productos artesanales y experiencias creativas en torno a la cultura local.

Su valor diferencial radica en su autenticidad estética, su enfoque artístico y su compromiso con la preservación cultural mediante productos únicos y de alto valor simbólico.

Vip Tour Cartagena
Willington Urrea
vip.tourcartagena@gmail.com

Vip Tour Cartagena SAS es una agencia dedicada a la operación de servicios turísticos de alta calidad en Cartagena, con enfoque en transporte, logística y experiencias personalizadas. Ofrece city tours, traslados, experiencias privadas, acompañamiento turístico y gestión logística para grupos corporativos.

Destaca por su servicio personalizado, flota moderna y atención al detalle, garantizando experiencias seguras, eficientes y exclusivas.

Damartes
Esilda Rodríguez Ortega - info@alternativetravelcartagena.com

Damartes es un proyecto artístico y cultural que combina artes plásticas, diseño y creación artesanal en piezas inspiradas en el Caribe. Ofrece obras de arte, ilustraciones, objetos creativos y productos handmade con estética distintiva.

Su valor agregado es la originalidad de su diseño y su compromiso con la expresión artística local.

Monika Puentes Diseño al Natural
Mónica Rocío Puentes Giraldo
hmonipg08@gmail.com

Monika Puentes Diseño al Natural es una marca de moda y accesorios enfocados en procesos artesanales, materiales naturales y diseño sostenible.
Ofrece piezas de joyería, accesorios y colecciones inspiradas en elementos orgánicos y técnicas tradicionales.
Su propuesta de valor se fundamenta en la sostenibilidad, la producción responsable y el diseño exclusivo.

Compañía Escénica Experimental de Cartagena de Indias
Dayan Martínez
cec82019@gmail.com

Esta compañía es una entidad artística que desarrolla propuestas escénicas contemporáneas basadas en investigación corporal y expresiones culturales del Caribe.
Produce espectáculos, talleres, residencias y proyectos escénicos multidisciplinarios.
Su diferencia miento se centra en su exploración estética y su contribución al desarrollo del arte escénico en la región.

Bitto SAS
Rafael Enrique Hatun Melendez
bitto.ctg@gmail.com

Bitto SAS es una empresa gastronómica dedicada a la producción y distribución de alimentos artesanales de alta calidad.
Ofrece productos gourmet, servicios culinarios y propuestas de cocina creativa.
Su propuesta de valor reside en la calidad de sus ingredientes y su enfoque en sabores auténticos.

Alma Marina
Davier Peréz Pacheco
perezpachecodavier35@gmail.com

Alma Marina es una marca dedicada a la creación de productos artesanales inspirados en el mar Caribe. Ofrece accesorios, artesanías y piezas decorativas únicas. Se distingue por su estética marina, su diseño cuidado y su identidad artesanal.

Fundación Caribe Jazz Kids
Jose Levi Barrios Florez
fundacioncaribejazzkids2020@gmail.com

Esta fundación promueve la formación musical en niños y jóvenes a través del jazz y músicas del Caribe. Desarrolla talleres, conciertos pedagógicos, proyectos sociales y procesos educativos en artes. Su valor diferencial está en la transformación social a través de la música, fomentando talento y cultura.

María Julio Coffee Shop
Manuel Emiro Garcia Cantillo
mariajulioinfo@gmail.com

María Julio Coffee Shop es una empresa dedicada a la experiencia gastronómica y cafetera con enfoque en productos de origen y técnicas artesanales.
Ofrece café especial, repostería, talleres y experiencias sensoriales.
Su propuesta de valor destaca por la calidad del café, la curaduría de sabores y la experiencia acogedora.

Artisan by Diana Zuñiga
Diana Luz Díaz Zúñiga
artisanalbydianazuniga@gmail.com

Artisan by Diana Zuñiga es una marca de joyería y diseño artesanal con piezas elaboradas a mano. Ofrece colecciones únicas, accesorios personalizados y diseño exclusivo. Su diferenciador es la alta calidad artesanal y la identidad artística de cada pieza.

The Red's Tour
Gerson Manuel Estrada Alvarado
losrojostour2022@yahoo.com.co

Empresa operadora turística especializada en tours culturales y experiencias locales en Cartagena.
Proporciona recorridos históricos, tours de gastronomía, visitas comunitarias y servicios guiados.
Se destaca por su enfoque responsable, guías capacitados y experiencias auténticas.

Destellos de Luz Designs
Luz Mery Buelvas Leyva

Marca creativa dedicada a la elaboración de accesorios y piezas artesanales con enfoque colorido y caribeño.
Ofrece joyería, accesorios de moda y productos decorativos.
Su valor diferencial es la luminosidad de sus diseños y su estética vibrante.

EAPONT
Elibeth María Beltrán Páez

EAPONT es una empresa dedicada a servicios culturales, de formación y acompañamiento artístico en diversas disciplinas.
Ofrece talleres, consultorías y actividades educativas.
Su propuesta de valor reside en su enfoque formativo y su impacto en el desarrollo cultural.

Ecotours Boquilla
Rony MONSALVE PÉREZ
ronymonsalve@hotmail.com

Ecotours Boquilla es una operadora de turismo comunitario ubicada en La Boquilla, enfocada en experiencias sostenibles y culturales.
Ofrece tours por manglares, pesca artesanal, gastronomía local y vivencias con la comunidad.
Su valor diferencial radica en el impacto social directo y la preservación del entorno.

Las Chambaculeras
Juan Carlos Zárate Daza - Laschambaculeras@gmail.com

Las Chambaculeras es un colectivo femenino de Cartagena dedicado a promover la cultura popular y experiencias turísticas auténticas. Ofrece shows culturales, recorridos temáticos y activaciones artísticas. Destaca por su representación de tradiciones locales y su enfoque social.

Marihel Accesorios
Marihel Isabel Benítez Figueroa

Marca de diseño artesanal enfocada en accesorios hechos a mano con identidad caribeña. Ofrece aretes, collares y piezas únicas con técnicas artesanales.
Su valor diferencial es la creatividad, el colorido y la calidad de cada producto.

Macondo Getsemaní
Elizabeth Bonilla - vivemacondoengetsemani@gmail.com

Empresa dedicada a experiencias gastronómicas y culturales en el barrio Getsemaní. Ofrece cenas temáticas, actividades culturales, eventos y experiencias inmersivas. Su valor reside en su conexión con la identidad del barrio y su curaduría cultural.

E&L La Fina Jabonería Artesanal
Liliana Vargas Palencia - LILIANAVAPA@GMAIL.COM

Marca dedicada a la elaboración de jabones y productos de cuidado personal artesanales. Ofrece jabones, exfoliantes, cremas y productos naturales.
Su propuesta de valor se fundamenta en ingredientes puros, procesos artesanales y productos libres de químicos agresivos.

Cantadoras de Membrillal
EMILIANO CALLEJAS RIOS - cantadorasdemembrillal@gmail.com

Colectivo cultural conformado por mujeres portadoras de tradición musical afrodescendiente. Ofrecen presentaciones, talleres y procesos culturales. Su valor diferencial es la preservación del canto tradicional y el fortalecimiento comunitario.

RoJo Arts and Crafts
Josseline Ruiz - joselinruiz28@gmail.com

Marca dedicada a la creación de piezas artesanales, arte y objetos decorativos. Ofrece productos hechos a mano, regalos y artesanías personalizadas. Se diferencia por su creatividad y su diseño artístico distintivo.

2Artesanías Punto Arte
Maira Esther De Jesus Ruiz

Empresa artesanal dedicada a la producción de objetos decorativos y accesorios. Ofrece artesanías en diversos materiales, souvenirs y piezas personalizadas. Su propuesta de valor está en su diversidad de técnicas y calidad artesanal.

NALANIA
María Eloísa prado Perez

NALANIA es una marca de moda y accesorios artesanales inspirada en el Caribe. Ofrece colecciones en fibras naturales, piezas tejidas y diseño contemporáneo. Su diferenciador es la integración entre artesanía, identidad y moda sostenible.

DIANARTE
Diana Carolina Caicedo Lozada

Dianarte es una marca artística que produce ilustraciones, piezas decorativas y productos creativos hechos a mano. Ofrece obras personalizadas, papelería creativa y productos gráficos. Su valor diferencial se basa en la sensibilidad artística y el diseño detallado.

AQUADEMAR Swimwear SAS
JUAN CARLOS BUELVAS MARTINEZ

AQUADEMAR es una marca de trajes de baño y moda de playa con sello colombiano. Ofrece swimwear femenino, accesorios playeros y colecciones de diseño exclusivo. Su valor diferencial radica en la calidad, el diseño moderno y su enfoque caribeño.

Vestigio_Latino
Lesbia Julio - Lesjur75@gmail.com

Vestigio Latino es un proyecto creativo que rescata elementos históricos y culturales latinoamericanos para transformarlos en piezas contemporáneas.
Ofrece productos de moda, accesorios y objetos con inspiración patrimonial.
Su propuesta de valor se centra en la reinterpretación cultural y el diseño significativo.

Compañía Cuerpo de Indias – El Colegio del Cuerpo
Álvaro Restrepo y Marie France Delieuvin - gcarrasquilla@elcolegiodelcuerpo.org

La Compañía Cuerpo de Indias es el núcleo profesional del Colegio del Cuerpo, dedicada a la danza contemporánea de alto nivel. Produce espectáculos, giras, residencias artísticas y formación profesional. Su valor radica en su excelencia escénica, su impacto social y su prestigio internacional.

Evatours
Evaristo Romero Mejia - agenciaevatours@gmail.com

Evatours es una operadora turística que desarrolla experiencias y servicios de viaje en Cartagena y la región. Ofrece tours, traslados, experiencias culturales y logística turística. Se diferencia por su compromiso con la calidad y su enfoque en experiencias bien diseñadas.

MOiMA
Ricardo Maldonado Rozo - moimadesigns@gmail.com

MOiMA es una marca de accesorios, moda y diseño elaborados artesanalmente por mujeres locales. Ofrece productos en fibras naturales, piezas coloridas y diseño contemporáneo. Su valor diferencial reside en su impacto social y en la autenticidad de su propuesta estética.

Foodies SAS
María Gutiérrez - maria@foodies.com.co

Foodies SAS es una empresa gastronómica dedicada a experiencias culinarias, catering y productos gourmet. Ofrece eventos, rutas gastronómicas, talleres y servicios de alimentación. Destaca por su innovación culinaria y su capacidad para crear experiencias memorables.

Tuarisba – Agencias de Viajes Tours Barú
Juan Carlos Cuadro Villero
juankacuadro@gmail.com

Tuarisba es una agencia especializada en experiencias turísticas en Barú y sus alrededores. Ofrece tours de playa, actividades náuticas, logística y transporte. Su valor diferencial radica en su conocimiento profundo del destino y la calidad de su operación local.

FURAS
Paula Giraldo - Furas.fuerzademujer@gmail.com

FURAS es un colectivo o empresa dedicada al arte, diseño o creación cultural (si deseas puedo ampliar con más datos). Ofrece productos creativos, actividades culturales o piezas artísticas. Su valor diferencial está en su identidad innovadora y su trabajo basado en expresiones locales.

Corporación Son Afro Santanero
Gina del Carmen Pérez Rodríguez
laperezr30@gmail.com

Corporación cultural enfocada en preservar, promover y difundir las tradiciones musicales afrocaribeñas de la región.
Ofrece presentaciones, procesos formativos y proyectos comunitarios.
Se diferencia por su impacto social y su papel en la preservación de la memoria musical.

Fandiño Fotografía
Luis Fernando Fandiño

Empresa especializada en fotografía profesional para eventos, productos, moda y proyectos comerciales.
Ofrece sesiones fotográficas, cubrimiento corporativo, edición profesional y contenido visual.
Su propuesta de valor destaca por la calidad técnica, el estilo visual y el enfoque estratégico en comunicación.

2.3.5 CONVOCATORIA PARA EXPOSITORES - MEETINGS CONEXIONES

La convocatoria para expositores de Meetings CTG Conexiones se desarrolló a través de una estrategia integral diseñada para alcanzar a los prestadores más relevantes del sector MICE, turístico y de servicios complementarios de la ciudad. Este proceso fue liderado por el CICAVB en alianza con la Cámara de Comercio de Cartagena y Fenalco, sumando esfuerzos para lograr una difusión amplia, segmentada y efectiva.

Para asegurar que la información llegara directamente al público objetivo, se emplearon bases de datos especializadas del CICAVB, desde las cuales se gestionaron envíos de mailings dirigidos a proveedores clave del destino. Este canal permitió una comunicación clara, personalizada y con llamados a la acción que facilitaron el proceso de inscripción. De manera complementaria, la Cámara de Comercio de Cartagena y Fenalco replicaron la convocatoria entre sus afiliados mediante sus propios canales empresariales y boletines electrónicos, fortaleciendo el alcance de la información en sectores estratégicos como hoteles, venues, restaurantes, servicios tecnológicos y operadores de experiencias.

En paralelo, se implementó una campaña en redes sociales con piezas gráficas promocionales, logrando captar el interés de empresas que no se encontraban en las bases de datos institucionales, ampliando así la cobertura y permitiendo que nuevos proveedores conocieran la oportunidad de vincularse a la rueda de negocios. Gracias a esta combinación de mailings segmentados, alianzas empresariales y difusión digital, se registraron 38 expositores inscritos, reflejando una respuesta positiva y un alto nivel de interés por parte del sector local. Tras el proceso de confirmación, 33 expositores formalizaron su participación, consolidando una muestra diversa y representativa de la oferta de servicios para eventos y experiencias en Cartagena.

Estos resultados demuestran la efectividad del trabajo articulado entre las instituciones, así como la pertinencia del uso de múltiples canales de difusión para fortalecer la convocatoria. Además, evidencian la importancia y relevancia del evento como plataforma de visibilidad y generación de oportunidades comerciales para los proveedores locales del destino.


meetings CTG®
Conexiones
Participa como Expositor en nuestra rueda de negocios y presenta tus productos y servicios a los operadores que organizan los eventos más importantes.
Venues y Centros de Convenciones
Hoteles
Restaurantes
Servicios Audiovisuales y tecnológicos
Catamaranes y experiencias
Regístrate Aquí
31 de Octubre 2025
¡Aprovecha esta gran oportunidad para dar a conocer tu oferta a los operadores nacionales!
Organiza:
Apoya:
Secretaría de Hacienda Distrital
Secretaría de Turismo
CORPO TURISMO

2.3.6 PERFIL EXPOSITORES - MEETINGS CONEXIONES

Nácar Hotel Cartagena
Alexandra López
Directora de ventas
alexandra.lopez@hilton.com

Nácar Hotel Cartagena es un hotel boutique ubicado en el Centro Histórico de la ciudad, que combina arquitectura colonial con diseño contemporáneo y hospitalidad de alto nivel. Se orienta a viajeros que buscan experiencias exclusivas, culturales y de descanso en un entorno patrimonial.
Ofrece alojamiento premium, restaurante, rooftop bar, piscina, experiencias gastronómicas y servicios personalizados para turismo de alto valor.
Su propuesta de valor reside en su ubicación estratégica, atención detallada y una experiencia boutique que fusiona historia, confort y sofisticación.

Hotel San Pedro De Majagua
Aixa M. Puello Agudelo
Directora Comercial & Ventas
dircomercial@hotelmajagua.com

Hotel San Pedro de Majagua es un ecohotel ubicado en Isla Grande, Islas del Rosario, enfocado en turismo de naturaleza, descanso y sostenibilidad. Ofrece alojamiento, restaurante, experiencias ecoturísticas, actividades acuáticas y eventos sociales en un entorno natural exclusivo. Se diferencia por su compromiso ambiental, servicio personalizado y la experiencia de desconexión total en un entorno paradisíaco.

Hotel Quadrifolio
Viviana Méndez
Ejecutiva de Ventas & Eventos
comercial@hotelquadrifolio.com

Hotel Quadrifolio es un exclusivo hotel boutique en el Centro Histórico de Cartagena, diseñado para huéspedes que buscan privacidad, lujo y tranquilidad. Brinda alojamiento de alta gama, piscina, restaurante gourmet, servicios personalizados y espacios para encuentros privados.
Su valor diferencial es la exclusividad, el servicio altamente personalizado y su ambiente íntimo dentro de una casona colonial restaurada.

Hotel Ermita
Paola Iriarte
Jefe de Ventas
piriarte@oxohotel.com

Hotel Ermita es un hotel de diseño ubicado frente al Centro Histórico, que integra tradición, arte y modernidad en su concepto.
Ofrece alojamiento, restaurantes, bares, espacios para reuniones, terraza con piscina y experiencias culturales.
Se destaca por su identidad artística, su ubicación estratégica y su propuesta contemporánea vinculada a la historia de Cartagena.

Grupo Empresarial Munay
Cecilia Brú Montero
Gestora Comercial
comercial@munay-grupoempresarial.com

Grupo Empresarial Munay es una organización dedicada a la gestión de servicios empresariales, eventos y proyectos integrales.
Proporciona soluciones en logística, planificación estratégica, producción y acompañamiento corporativo.
Su diferenciador es su enfoque integral, flexibilidad operativa y atención personalizada a cada proyecto.

Ana Restaurante
Roberto Madero
Director Comercial
robertomaderolara03@gmail.com

Ana Restaurante es un restaurante de cocina contemporánea colombiana con enfoque en ingredientes locales y técnicas modernas.
Ofrece experiencias gastronómicas de alto nivel, carta autor, coctelería y servicio para eventos privados.
Su propuesta de valor se basa en la creatividad culinaria, la excelencia del producto y una experiencia sensorial sofisticada.

Marca y Medios SAS
Stefania Rojas Arango
Ejecutiva Comercial Y De Cuentas
comercialmarcaymedios@gmail.com

Marca y Medios SAS es una agencia especializada en marketing, comunicación estratégica y posicionamiento de marca.
Ofrece servicios de branding, relaciones públicas, medios, producción de contenidos y campañas integrales.
Su valor diferencial radica en la creación de estrategias personalizadas orientadas a resultados y visibilidad de marca.

Hotel Almirante
Tulia Duque Castro
Gerente de Cuenta
Comercial2@hotelalmirante.co

Es una sociedad dedicada a la administración y operación hotelera en Cartagena. Gestiona establecimientos de alojamiento, servicios turísticos y experiencias para viajeros corporativos y vacacionales.
Se distingue por su eficiencia operativa, estandarización de procesos y enfoque en calidad de servicio.

Soluciones Audiovisuales
Alexandra Castro
CEO
acastro@solucionesaudiovisuales.com

Soluciones Audiovisuales SAS es una empresa especializada en producción técnica y soporte audiovisual para eventos corporativos.
Ofrece alquiler de equipos de sonido, iluminación, pantallas, streaming y soporte técnico integral.
Su propuesta de valor se basa en tecnología de vanguardia, personal especializado y operación confiable.

Hotel Corales de Indias
Alexander Velilla Vargas
Coordinador Comercial
alexander.velilla@ghlhoteles.com

Frente al mar caribe de la costa colombiana, se encuentra el GHL Relax Hotel Corales de Indias ubicado en Cartagena, la capital romántica que hoy es reconocida como Patrimonio de la Humanidad; cuenta con 250 confortables habitaciones todas con balcón y vista al mar, para disfrutar de románticos atardeceres y los más bellos amaneceres; brindando a sus huéspedes paisajes inigualables, llenos de vida y color.

Local Colombia
Indira Pérez Medrano
Gerente Comercial y Operativa
elarsenalctg@gmail.com

Bienvenido a Local Colombia SAS su lugar feliz con tantas cosas para hacer en Cartagena, un hogar lejos del hogar durante sus vacaciones, donde podrá probar las ricas y doradas frutas de los licores locales de Colombia, sus ricas tradiciones culinarias, variedad de chocolates y gran mezcla de sabores de frutas.

Atolón Beach Club
Violeta Simancas Orozco
Directora Comercial & Ventas
vsimancas@atoloncartagena.com

Atolón Beach Club es un club de playa enfocado en experiencias premium en entornos costeros.
Ofrece gastronomía, coctelería, eventos privados, day pass y actividades recreativas. Su propuesta se centra en exclusividad, confort y experiencias frente al mar.

Plataforma AV
Andrea Rodríguez peña
Directora comercial Caribe
dir.comercial.caribe@plataforma.com.co

Plataforma AV es una compañía de producción de eventos especialistas en la operación in-house de audiovisuales en hoteles y centros de convenciones. Diseñamos y ejecutamos eventos sociales y corporativos: especialmente congresos, convenciones, incentivos y otras reuniones tipo MICE. Todo esto acompañado del desarrollo de software para el sector hotelero y complementarios, en 18 paises de las Américas.

Restaurante Bar Fuerte San Sebastián del Pastelillo
Vivian Salazar De Avila
Asesor Comercial
comercial@restaurantefuertedelpastelillo.com

El Restaurante Bar Fuerte de San Sebastián del Pastelillo, tiene como prioridad ofrecer servicios únicos bajo estándares evolutivos de excelencia y calidad. Estamos entre las mejores gastronomías de Cartagena y trabajamos para lograr que nuestros clientes vivan experiencias inolvidables y únicas con acceso por mar y tierra dentro de un ambiente histórico, sostenible y cultural.

Grupo Hotelero Las Américas
Lesbia Rosa Castillo Mont
Gerente Cuentas de Congresos
lesbia.castillo@lasamericashg.com

Tenemos todo para que encuentres más opciones en tu visita de placer en pareja o familia, o en tu viaje de negocios o congresos, con más atracciones y servicios que cualquier otro hotel de la ciudad, dentro de dos opciones de alojamiento: un ambiente moderno y de confort, en Torre del Mar o instalaciones de estilo caribeño en Casa de Playa.

Casa del Gobernador SAS
Milagro Martinez
Jefe De Reservas
gerencia@casadelgobernador.co- reservas@casadelgobernador.co

Casa del Gobernador SAS es un hotel boutique localizado en el Centro Histórico. Ofrece alojamiento exclusivo, gastronomía y servicio personalizado.
Se destaca por su atención de alto nivel y su diseño elegante en una casona colonial.

Hotel Holiday Inn Express Bocagrande
Liliana Prieto
Director de Mercadeo & Ventas
lprieto@oxohotel.com

Holiday Inn Express® Cartagena Bocagrande se encuentra en el corazón de la zona turística de Cartagena. Ya sea que viaje por negocios o placer, nuestro servicio rápido, personalizado y oportuno cubrirá todas sus necesidades. Nuestro cálido ambiente y eficiente diseño harán de su estancia su mejor experiencia de viaje.

Montesacro Resto Bar
Nena Mendoza
Director Comercial
comercial@montesacrorestobar.com

Deleita tus sentidos con sabores, olores y colores en un ambiente romántico, donde se unen la historia, arquitectura y el sentir de nuestra cultura. Somos la esencia de la cocina tradicional que posee la fuerza de la historia, emanando sus vertientes indígena, negra y española con una mezcla de sabores que va más allá de la fantasía de un atardecer caribeño alucinado de música y romance en un balcón colonial cartagenero.

Hotel Dorado Plaza Arsenal
Yulieth Meza
Comercial
corporativoctg@doradoplaza.com
Somos una Compañía de Hoteles ubicados en Cartagena, con una alta variedad de servicios para toda clase de cliente, desde lo más sencillo hasta el más elegante.

Sonesta Hotel Cartagena
Kenny Maturana
Gerente De Mercadeo Y Ventas
kenny.maturana@ghlhoteles.com
Hotel de cadena internacional orientado al turismo vacacional y corporativo.
Ofrece alojamiento, restaurantes, eventos y actividades recreativas.
Su valor diferencial es el respaldo de marca, estándar internacional y comodidad.

Hotel Las Islas Barú
José Alberto Zúñiga Cortes
Supervisor en operación de grupos y eventos
jose.zuniga@lasislas.com.co

Complejo hotelero eco–lujo ubicado en Barú.
Ofrece villas, gastronomía, bienestar y experiencias de naturaleza. Se diferencia por sostenibilidad, exclusividad y conexión con el entorno.

Hotel Movich Cartagena
Genny Mendoza - Key Account Manager
Genny.mendoza@movichhotels.com

Hotel boutique de lujo en el Centro Histórico.
Ofrece alojamiento premium, rooftop, gastronomía y eventos exclusivos. Su valor es la exclusividad, diseño y ubicación estratégica.

Hotel Santa Clara
Rosmel Fasette - MICE Manager
rosmel.fasette@sofitel.com

Hotel Santa Clara S.A. es una de las propiedades emblemáticas de la hotelería de lujo en Cartagena de Indias, ubicada en un antiguo convento del siglo XVII restaurado cuidadosamente para preservar su valor histórico y arquitectónico. Su infraestructura combina patrimonio, elegancia y modernidad, posicionándose como un referente del turismo de alto nivel en la ciudad.

Enlasso
Katerine Villa Contreras - CEO
ceo@enlasso.co

Enlasso es una empresa enfocada en el desarrollo e implementación de soluciones tecnológicas orientadas a la optimización de procesos empresariales. Su propósito es apoyar a organizaciones en su transformación digital mediante herramientas eficientes y adaptadas a sus necesidades.

Anandá Hotel Boutique
Maudrey Herrera Pájaro - Directora Comercial
directorcomercial@anandacartagena.com

Anandá Hotel Boutique es una propiedad exclusiva ubicada en el Centro Histórico de Cartagena, concebida para brindar una experiencia de bienestar, tranquilidad y lujo íntimo. Su concepto está orientado al descanso consciente y la hospitalidad personalizada.
El hotel atiende principalmente a viajeros de alto perfil que buscan privacidad, atención detallada y espacios cuidadosamente diseñados, fusionando arquitectura colonial con diseño contemporáneo.

Nautical Eventos
Alexandra Vega
Gerente Comercial
Comercial@nauticaleventos.com

Nautical Eventos es una empresa especializada en la planeación y ejecución de eventos náuticos y experiencias sobre el mar en Cartagena. Su operación se enfoca en el diseño de actividades exclusivas en entornos marítimos.
La empresa ofrece alquiler de embarcaciones, producción de eventos corporativos, celebraciones privadas, activaciones de marca y experiencias turísticas personalizadas a bordo.

RLA SAV
Victor Matamala
Country Manager – Colombia
vmatamala@rla-latam.com

RLA es una empresa dedicada a la gestión logística, producción y planeación de eventos corporativos, institucionales y comerciales. Su enfoque está orientado a la eficiencia operativa y ejecución estratégica.
La compañía ofrece servicios integrales que incluyen coordinación logística, producción técnica, montaje, operación y acompañamiento durante eventos de diferentes magnitudes.

Grupo GELA
Rafael Giraldo
Director de Comunicaciones y Marketing
dirmarketing@gela.co

Grupo GELA – Grupo Empresarial Llamas Arenas es un conglomerado con presencia en distintos sectores económicos, enfocado en ofrecer soluciones empresariales integrales.
El grupo desarrolla y administra proyectos en áreas como servicios, inversiones, gestión empresarial y operación de unidades de negocio.

OSHpitality Group
Rembrith Kelly
Ejecutivo Comercial
Rembrith@oshhotels.com

OSHpitality Group es una empresa especializada en la gestión y operación de negocios del sector hotelero y gastronómico. Su enfoque está centrado en estándares de servicio, eficiencia operativa y experiencia del huésped.
Proporciona servicios de administración hotelera, operación de restaurantes, consultoría en hospitalidad y desarrollo de conceptos comerciales.
Cuenta con un equipo con experiencia en hotelería, alimentos y bebidas y gestión de servicios, lo que le permite operar proyectos de forma integral.

Holiday Inn Cartagena Morros
Bruno Aragoa
Director De Ventas Y Marketing
bruno.aragao@ihg.com

Holiday Inn Cartagena Morros es un hotel resort frente al mar, respaldado por una marca internacional reconocida. Está orientado tanto al turismo vacacional como al segmento corporativo.
El hotel ofrece alojamiento, salones de eventos, restaurante, zonas recreativas, piscina y acceso directo a la playa, atendiendo diversos perfiles de viajeros.
Su infraestructura permite la realización de reuniones, convenciones y eventos sociales en un entorno moderno y funcional.

Tierra Cartagena
Diego Jaimes
Director Operativo
da.galvis37@uniandes.edu.co

Tierra Cartagena es una empresa dedicada al diseño y operación de experiencias turísticas y culturales en el destino Cartagena.
Ofrece recorridos, actividades personalizadas y experiencias auténticas vinculadas a la historia, la cultura y la identidad local.

Hotel Hilton Cartagena
Natalie Velasco
Gerente de Ventas
natalie.velasco@hilton.com

Hotel Hilton Cartagena es un resort urbano de gran capacidad, reconocido por su infraestructura y trayectoria en el turismo corporativo y vacacional.
Ofrece alojamiento, múltiples salones de eventos, centro de convenciones, áreas recreativas, restaurantes y servicios para grandes grupos.
Es uno de los hoteles con mayor capacidad instalada para eventos MICE en la ciudad, alojando congresos, convenciones y reuniones de alto nivel.

Estelar Cartagena de Indias Hotel & Centro de Convenciones
Maria Alejandra Rodríguez
Directora Comercial
mariaa.gonzalez@hotelestelar.com

Estelar Cartagena de Indias Hotel & Centro de Convenciones es una de las principales infraestructuras hoteleras y de eventos de la ciudad.
El hotel está especializado en turismo corporativo, convenciones y grandes encuentros, ofreciendo alojamiento y amplias áreas para eventos.
Cuenta con uno de los centros de convenciones más importantes de la región, equipado con tecnología y servicios integrales.

2.3.7 AGENDA MEETINGS COMUNITARIO Y CONEXIONES



2.3.7 AGENDA MEETINGS COMUNITARIO Y CONEXIONES



2.3.8 CAPACITACIONES A OPERADORES COMUNITARIOS EN CALIDAD, SOSTENIBILIDAD Y NEGOCIACIÓN.

TALLER FUNDACIÓN PANACA PARA CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION & VISITORS BUREAU - OCTUBRE 30 Y 31 2025

En el marco del evento Meetings Cartagena 2025, y como parte de la estrategia de fortalecimiento empresarial del **Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau**, la Fundación PANACA desarrolló, los días 30 y 31 de octubre, una serie de actividades formativas orientadas al fortalecimiento de las capacidades de los prestadores de servicios turísticos de Cartagena y de empresarios provenientes de diferentes departamentos del país.

Las jornadas se enmarcaron en la propuesta denominada “Taller Experiencial para el Fortalecimiento Turístico”, diseñada bajo la metodología del aprender haciendo, la cual promueve la participación activa, la reflexión colectiva y la construcción de conocimientos a partir de la experiencia.

El objetivo principal de esta intervención fue fortalecer las competencias de los actores del turismo comunitario, promoviendo la comprensión y aplicación de los principios de asociatividad y destinos turísticos inteligentes, con el fin de impulsar prácticas sostenibles, innovadoras y colaborativas que contribuyan al desarrollo turístico local de Cartagena.

Durante las jornadas, se implementaron talleres vivenciales y colaborativos estructurados en componentes de reconocimiento, asociatividad y desarrollo técnico, propiciando espacios de diálogo, aprendizaje y construcción colectiva. Asimismo, se llevó a cabo una actividad complementaria con representantes de comunidades locales en La Boquilla, en la que se profundizó en el fortalecimiento de la asociatividad y la aplicación de los principios de sostenibilidad e innovación en los territorios.

Desarrollo de las actividades
Lugar: Meetings Cartagena, Hotel Radisson
Fecha: 30 de octubre de 2025
Tema: Taller Experiencial para el Fortalecimiento Turístico
Objetivo: Fortalecer las capacidades de los actores del turismo comunitario en Cartagena y empresarios de turismo del territorio nacional, a través de la metodología del Aprender Haciendo, promoviendo la comprensión y aplicación de conceptos relacionados con la asociatividad, con el fin de impulsar prácticas sostenibles, innovadoras y colaborativas que potencien el desarrollo turístico local y nacional.

Descripción de la actividad:
El día 30 de octubre de 10:30 a.m. a 12:40 p.m el equipo de la Fundación PANACA, compuesto por Sebastián Dueñas y Laura Barbosa, desarrolló para el Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau una capacitación junto a 40 personas empresarias de turismo de la ciudad de cartagena y diferentes departamentos de Colombia. La actividad se dividió en los siguientes momentos:

1. Componente de Reconocimiento
A través de la actividad denominada “Conversaciones Poderosas”, los participantes del evento vivieron un espacio de reconocimiento, que inició desde una experiencia lúdica. En la primera parte, se evocaron las tradiciones decembrinas de las diferentes regiones del país, promoviendo la integración y el intercambio cultural.

Posteriormente, se desarrolló el juego “Al sí y al no”, cuyo objetivo era entablar la mayor cantidad posible de conversaciones sin utilizar esas palabras. A cada participante se le entregaron billetes didácticos, que debía entregar como “pago” cada vez que incumpliera la regla. La dinámica generó un ambiente de alegría y espontaneidad: los asistentes formularon preguntas ingeniosas, respondieron con nerviosismo o humor, rieron y lograron conocerse en una faceta distinta, más cercana y auténtica.

En la segunda parte de la actividad, se dio paso al ejercicio central de las “Conversaciones Poderosas”, esta vez sin la presión del juego. A través de una dinámica en doble círculo rotativo y guiados por preguntas orientadoras de los facilitadores, los participantes sostuvieron diálogos profundos desde el ámbito personal y profesional, reconociendo sus experiencias, valores y propósitos dentro del sector turístico.

Resultados:
A través del juego inicial centrado en las tradiciones decembrinas, los participantes reconocieron la diversidad cultural del país y compartieron elementos representativos de sus regiones, fortaleciendo el sentido de identidad y pertenencia al sector turístico nacional.

- La dinámica del juego "al sí y al no" promovió la escucha activa, la espontaneidad y la interacción entre los participantes, generando un ambiente de confianza y apertura que facilitó la comunicación efectiva y la conexión entre pares.

- La transición del juego hacia las conversaciones poderosas permitió que los participantes reflexionaran sobre su rol personal y profesional en el turismo, expresando experiencias, motivaciones y desafíos en un entorno libre de juicio y con acompañamiento de los facilitadores.

- El intercambio de experiencias mediante las rotaciones en círculo promovió el reconocimiento mutuo, el respeto por las diferencias y la generación de vínculos basados en la empatía, sentando bases para alianzas y redes de cooperación dentro del sector turístico colombiano.

2. Componente de asociatividad
A través de una experiencia colaborativa, los participantes se organizaron en cuatro grupos de 12 personas para enfrentar una serie de retos orientados al trabajo en equipo, la planificación conjunta y la toma de decisiones colectivas.

La actividad se desarrolló en tres niveles de dificultad, en los cuales el facilitador entregó diferentes figuras que los equipos debían reproducir con la mayor precisión a través de la "impresora Humana" utilizando únicamente la coordinación colectiva.

Resultados:
La dinámica permitió a los participantes comprender que, al igual que en el ejercicio, el turismo comunitario requiere de la coordinación y cooperación entre diversos actores para alcanzar metas comunes. La sincronía necesaria para mover la "impresora humana" simbolizó la interdependencia entre los emprendimientos, las comunidades y las instituciones del sector.

- Durante los tres niveles del desafío, los grupos aprendieron a organizarse, distribuir roles y tomar decisiones colectivas, reflejando los procesos de gestión compartida que caracterizan al turismo comunitario. Este aprendizaje evidenció la importancia de construir acuerdos y generar confianza como base para el desarrollo sostenible de los destinos.



Actividad "al si y al no".



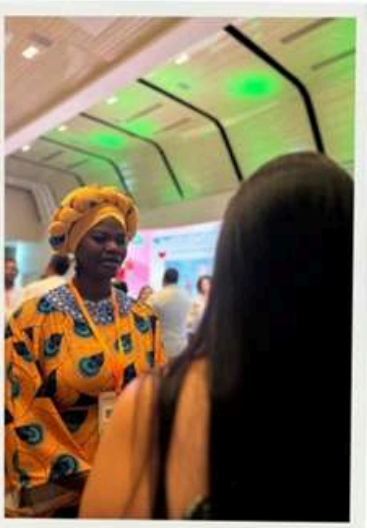
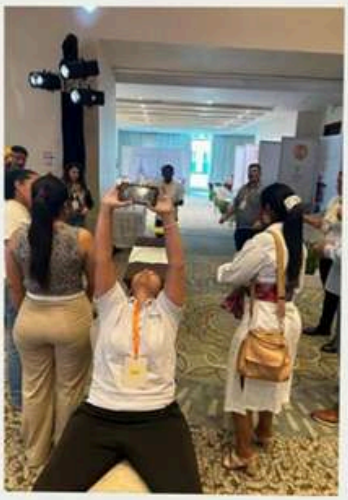
Actividad de conversaciones poderosas.



Actividad impresora humana.











Lugar: Corregimiento de La Boquilla- Salón de Ecotours La Boquilla
Fecha: 31 de octubre de 2025
Tema: Taller Experiencial para el Fortalecimiento Turístico Comunitario.
Objetivo: Fortalecer las capacidades y el sentido de pertenencia de la comunidad de La Boquilla (Cartagena) en torno al turismo comunitario, mediante una actividad experiencial y participativa que promueva la reflexión, la colaboración y el aprendizaje práctico sobre los valores de la sostenibilidad, la asociatividad y la gestión responsable del territorio.

Descripción de la actividad:
En el marco del evento de Meetings Cartagena el equipo del Bureau de Cartagena seleccionó a la comunidad de La Boquilla como la ganadora de la capacitación para la comunidad, en el desarrollo de la actividad se contó con la participación de 15 personas que realizan actividades de guianza, gastronomía, turismo cultural y de naturaleza.

1. Componente de reconocimiento
Para dar inicio a la jornada y romper el hielo cada integrante se presentó indicando nombre, costumbre/hábito y contando sobre lo que más les gusta de vivir en la boquilla, muchos de ellos expresaron que se sienten felices y tranquilos de vivir en la boquilla porque es una comunidad unida donde se cuidan entre todos se sienten como familia y afortunados de tener su sustento en el turismo, el manglar y la pesca.

Seguido a esto se realizó la actividad llamada “Pájaro loco” una actividad que busca romper el hielo y entrar en confianza con el equipo de facilitadores que acompañaron la jornada de capacitación.

2. Componente de asociatividad
A través de una experiencia colaborativa, un total de 15 personas enfrentaron una serie de retos orientados al trabajo en equipo, la planificación conjunta y la toma de decisiones colectivas.

La actividad se desarrolló en tres niveles de dificultad, en los cuales el facilitador entregó diferentes figuras que los equipos debían reproducir con la mayor precisión a través de la “impresora Humana” utilizando únicamente la coordinación colectiva.

Resultados:

- Esta experiencia permitió reflexionar sobre la importancia de la planificación participativa, la comunicación asertiva, la confianza mutua y la asociatividad como herramientas esenciales para el fortalecimiento del trabajo colaborativo y el desarrollo sostenible del sector turístico de La Boquilla.

- El ejercicio fortaleció la confianza mutua y el trabajo solidario, promoviendo la empatía, el respeto y la escucha activa. Indican que estos valores son fundamentales para la consolidación de su red comunitaria para que sea sólida y colaborativa, capaces de impulsar proyectos turísticos con identidad territorial.

- Los participantes manifestaron su satisfacción con la metodología implementada durante la capacitación, destacando que esta les permitió salir de la rutina habitual y vivir una experiencia dinámica, reflexiva y significativa. Asimismo, señalaron que las actividades desarrolladas dejaron enseñanzas profundas y aplicables al trabajo comunitario que desempeñan en sus territorios.

- Los participantes identificaron la asociatividad y el liderazgo compartido como herramientas esenciales para potenciar el turismo comunitario. Reconocieron que el éxito de los proyectos depende de la articulación entre los distintos actores del territorio, de la visión colectiva y del compromiso con el bienestar común.



Actividad Rompe Hielo



Actividad Rompe Hielo

Conclusiones:

- Las jornadas desarrolladas por la Fundación PANACA para el Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau en el marco de Meetings Cartagena 2025 contribuyeron significativamente al fortalecimiento de las capacidades de los prestadores de servicios turísticos y líderes comunitarios, promoviendo la articulación entre actores del sector promoviendo al desarrollo de un turismo más sostenible, inclusivo y competitivo.

- La comunidad de La Boquilla manifestó su interés en contar con más espacios de formación desarrollados bajo la metodología de la Fundación PANACA, destacando el valor práctico y vivencial de la experiencia. Asimismo, expresaron su agradecimiento al Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau por generar y promover este tipo de iniciativas de fortalecimiento comunitario que contribuyen al desarrollo sostenible del turismo local.

- La implementación de la metodología aprender haciendo permitió vivenciar procesos de reflexión colectiva, reconocimiento personal y trabajo en equipo, evidenciando que las experiencias lúdicas y colaborativas facilitan aprendizajes profundos y aplicables al contexto real de las comunidades turísticas. Esta estrategia se consolida como un modelo efectivo para la educación y la gestión participativa en turismo comunitario.

- Las actividades desarrolladas en La Boquilla reafirmaron la importancia de la asociatividad, la confianza y la identidad territorial como pilares del turismo comunitario. Los participantes reconocieron que el desarrollo turístico sostenible solo es posible a través del liderazgo compartido, la planificación participativa y el fortalecimiento del tejido social en los territorios.

- En el marco del evento Meetings Cartagena 2025, la directora del Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau, **María Clara Faciolince**, manifestó que, en esta primera participación del sector de turismo comunitario, se ofrecería un espacio de capacitación y fortalecimiento liderado por la Fundación PANACA, dirigido a la comunidad de La Boquilla. Así mismo, expresó su intención de que, en futuras ediciones del evento, estas jornadas formativas se extiendan a otras comunidades pertenecientes a los corregimientos del distrito de Cartagena.





THE ART OF HAPPENINGS: EL ARTE DE TRANSFORMAR
Speaker: Juan Pablo Toro
VAOVA
CEO

Juan Pablo Toro es un líder empresarial reconocido por su visión estratégica y su capacidad para transformar ideas en proyectos de alto impacto dentro de la industria tecnológica y de innovación aplicada a la gestión de eventos, destinos y experiencias digitales. Como CEO de VAOVA, ha impulsado la consolidación de la compañía como una de las plataformas de referencia en la creación de soluciones digitales para la promoción turística, la articulación de ecosistemas territoriales y la optimización de experiencias interactivas entre usuarios, empresas y comunidades.

Desde su llegada a la dirección ejecutiva de VAOVA, Juan Pablo ha orientado el enfoque corporativo hacia la innovación centrada en las personas, promoviendo el desarrollo de productos digitales adaptados a las necesidades reales de los territorios, las instituciones y los actores empresariales. Bajo su liderazgo, la empresa ha fortalecido su modelo de trabajo colaborativo, potenciando alianzas estratégicas con organizaciones públicas y privadas, cámaras de comercio, entidades de promoción turística y redes empresariales que buscan mejorar la visibilidad, competitividad y conectividad de sus regiones.

La gestión de Juan Pablo se caracteriza por integrar metodologías ágiles, análisis de datos y enfoques participativos que permiten a VAOVA posicionarse como un actor relevante en la modernización de procesos relacionados con la oferta turística, la interacción empresarial y la creación de ecosistemas digitales.

Su capacidad para identificar oportunidades de crecimiento en mercados emergentes ha permitido que la empresa amplíe su presencia, desarrollando proyectos en múltiples territorios y consolidando su reputación como una plataforma confiable, eficiente y adaptable.

Durante su trayectoria profesional —marcada por la búsqueda constante de nuevas tendencias, la exploración de tecnologías aplicadas y la formación de equipos multidisciplinarios— Juan Pablo ha promovido una cultura organizacional basada en la creatividad, el aprendizaje continuo y la generación de soluciones innovadoras.

Su enfoque se centra en comprender las dinámicas sociales y económicas de los destinos, analizando cómo la tecnología puede convertirse en puente entre comunidades, empresas, gobiernos y usuarios finales.

Como líder, se distingue por su capacidad para articular visiones diversas y convertirlas en proyectos concretos. Esto le ha permitido guiar a VAOVA hacia la creación de productos que fortalecen la competitividad de los territorios mediante herramientas digitales que integran información, conectan actores estratégicos y facilitan la toma de decisiones en entornos cambiantes. Su estilo de dirección combina pensamiento estratégico, sensibilidad territorial y una fuerte orientación al impacto.

Además, Juan Pablo Toro ha sido un promotor del trabajo colaborativo con organizaciones del sector MICE, la industria turística y las entidades de desarrollo económico, entendiendo que la innovación en experiencias digitales debe ir de la mano con las necesidades reales de los sectores productivos. Su participación en diferentes iniciativas y proyectos le ha permitido consolidarse como un referente en la implementación de soluciones digitales para el fortalecimiento de destinos y la articulación empresarial.

Su visión, orientada a la transformación digital con propósito, ha contribuido a que VAOVA sea percibida no solo como una empresa tecnológica, sino como un aliado estratégico para instituciones que buscan mejorar su interacción con usuarios, dinamizar su actividad económica y promover el desarrollo de manera sostenible. Bajo su liderazgo, la compañía ha logrado posicionarse como una plataforma que integra herramientas tecnológicas con enfoques humanos, colaborativos y territoriales.

El trabajo de Juan Pablo Toro continúa evolucionando conforme se transforman las necesidades de las regiones y los mercados. Su compromiso con la innovación sostenible, el fortalecimiento del tejido empresarial y la modernización del sector turístico lo proyecta como un líder con la capacidad de seguir guiando procesos de gran impacto en el futuro. Su labor al frente de VAOVA refleja una combinación de visión, estrategia y sensibilidad por el desarrollo territorial, consolidándose como una figura clave dentro de los ecosistemas digitales y de promoción de experiencias.

THE ART OF HAPPENINGS: EL ARTE DE TRANSFORMAR

VAOVA parte de una premisa sencilla pero poderosa: todo gran cambio comienza con una historia, y en Colombia esas historias nacen de su gente
Creemos en la transformación desde el ser humano, desde su esencia más auténtica. A ese espíritu único lo llamamos CHA, la huella personal que cada persona lleva consigo, aquello que la distingue y que, al conectarse con otros, se convierte en un motor de cambio colectivo.

CHA – El camino hacia el CHÁCARA
El CHA es el sello individual, irrepetible e intransferible de cada persona. Es el talento propio que se reconoce, se cree y se celebra. Cuando ese potencial personal se une con el de otros, aparece CHACA, la fuerza del equipo, ese punto en el que los talentos conectan y surge lo extraordinario. Finalmente, cuando el propósito deja de ser individual y se convierte en una fuerza que impulsa también a otros, nace el CHÁCARA, la expresión máxima del trabajo colectivo que transforma el país desde adentro hacia afuera.

En VAOVA creemos que Colombia cambia cuando su gente cambia. Cada persona tiene una historia, una forma de aportar, una manera de encender el propósito. El CHÁCARA es la comunidad que late al mismo ritmo, unida por la creatividad, la pasión y la convicción de que podemos impactar el territorio a través de experiencias significativas.

Los CHAs que inspiran en VAOVA
Dentro de VAOVA existen ejemplos reales que encarnan esta filosofía: Juan Pablo Toro, fundador y CEO, es presentado como el primer CHA de la compañía, un líder enfocado en conectar con el equipo, simplificar procesos, encontrar oportunidades y amplificar historias a través de la creatividad. También hacen parte de este movimiento Jorge Céspedes, gerente general y socio; Jaime Canal, gerente financiero y socio; José Prieto, coordinador Leisure; y Angélica Neira, coordinadora de diseño y comunicaciones. Cada uno aporta su sello, su forma de ver el mundo y su energía para hacer realidad lo que soñamos como equipo.

Cómo descubrir y construir tu CHA
En VAOVA invitamos a cada persona a vivir un proceso consciente de autoconocimiento para identificar su valor único. Las etapas son seis: conectar con otros, escuchar activamente la experiencia personal, reflexionar sobre patrones, definir el mensaje que te representa, diferenciarte y reconocer con

La clave está en hacerlo simple, auténtico y memorable, evitando lugares comunes y buscando aquello que te hace verdaderamente único.

The Art of Happenings – Nuestra manera de crear

Nuestro propósito se materializa a través de The Art of Happenings, una cultura creativa que da valor a Colombia desde la hospitalidad y el encuentro humano. No solo diseñamos itinerarios; transformamos viajes en historias vivas narradas por la gente del territorio, donde el turista no observa, sino que participa y se conecta desde la emoción.

La hospitalidad es auténtica: buscamos que cada viajero viva algo irrepetible, sintiendo la calidez del colombiano real. Nuestro storytelling tiene alma; contamos Colombia desde sus raíces, desde el café que se cultiva con esfuerzo, hasta las manos que tejen identidad con oficio y tradición. Nuestros viajeros no solo visitan un destino, se llevan una Colombia viva y se vuelven parte de nuestro parche, una comunidad que respira cultura, creatividad y sentido de pertenencia.

Una experiencia que se construye entre todos el viaje se hace con manos diversas: artesanos, artistas, hoteleros, transportistas, soñadores y anfitriones que convierten un recorrido en una experiencia inolvidable.

Creemos en impulsar el territorio desde quienes lo habitan, fortaleciendo redes que dignifican y sostienen la identidad cultural del país. La transformación ocurre cuando cada voz encuentra espacio, cuando el visitante se conecta con historias reales y cuando la magia del encuentro se convierte en impacto.

Nuestra invitación final

VAOVA es un movimiento creativo que inspira a encontrar lo mejor de cada persona. Queremos que cada miembro del equipo descubra su CHA, lo transforme en CHACA junto a otros, y se una al CHÁCARA para mover a Colombia hacia un futuro más vibrante, más humano y más auténtico. Creemos en una comunidad que se reconoce, que celebra lo que es y lo que puede llegar a ser. Una comunidad que siente orgullo, que se atreve y que crea experiencias que dejan huella.

"Seamos un parche que late muy colombiano. Transformemos historias, transformemos experiencias, transformemos país."


e Art
appenings


Pasos para crear tu CHA


EL CAMINO HACIA EL CHÁCARA
CHÁCARA
Cuando el propósito trascien
Lo que empieza en una pe
se convierte en fuerza par
el país.

Jairo Aguilera
Director de Promoción y Mercado – Corpoturismo Cartagena de Indias

Ingeniero Industrial con formación en alta gerencia y mercadeo, Jairo Aguilera es un referente en la promoción y posicionamiento de destinos turísticos a nivel nacional e internacional. Actualmente se desempeña como Director de Promoción y Mercado de Corpoturismo Cartagena de Indias, desde donde lidera estrategias orientadas a fortalecer la competitividad del destino y a proyectar una oferta turística diversa y de alto valor.

Durante Meetings Comunitario y Conexiones, participó como speaker invitado, compartiendo una visión estratégica de Cartagena de Indias construida a partir de datos, conectividad y oportunidades reales de mercado. Su enfoque se caracterizó por la articulación entre instituciones, agencias y comunidades, resaltando el papel del turismo como motor de desarrollo y generación de oportunidades para los actores locales.

En esta sesión, Jairo Aguilera presentó una radiografía actual del destino Cartagena de Indias, destacando sus fortalezas en turismo deportivo, vacacional, de romance, marítimo, de negocios, religioso, gastronómico y cultural.

La presentación puso en contexto la conectividad aérea del destino y su impacto directo en la llegada de visitantes, invitando a las agencias y al turismo comunitario a comprender estas dinámicas para vincularse estratégicamente a la cadena turística. El espacio permitió identificar oportunidades concretas para el diseño de productos, la articulación territorial y el aprovechamiento del crecimiento sostenido del destino.




FIESTAS DE INDEPENDENCIA
EN NOVIEMBRE TODOS LOS VUELOS SE DIRIGEN A
CARTAGENA DE INDIAS
TE ESPERAMOS EN
LA FIESTA QUE NOS UNE
ESCANÉAME
Y CONOCE TODA
LA AGENDA AQUÍ


TURISMO DEPORTIVO
EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES
EVENTOS DEPORTIVOS: RUTA MOVISTAR, IRONMAN, MEDIA MARATÓN DEL MAR
RADISSON


TURISMO CULTURAL
CENTRO HISTÓRICO
FIESTAS DE INDEPENDENCIA
GRUPOS FOLCLÓRICOS
GETSEMANÍ

2.3.9 ACTIVACIONES DE NETWORKING CON IMPACTO SOCIAL

CÓCTEL DE BIENVENIDA MEETINGS COMUNITARIO Y CONEXIONES
Terraza Palenque - Hotel Radisson
30 octubre 2025
06:00 pm a 08:30 pm

El evento de bienvenida de los Meetings Comunitario y Conexiones se desarrolló como el espacio inicial y estructurante del proceso, con el objetivo de integrar a los 31 operadores nacionales, los 34 expositores del componente Conexiones y los 37 expositores del componente Comunitario. Considerando la diversidad de perfiles, territorios y experiencias representadas, resultaba imprescindible abrir las jornadas con un encuentro que facilitara la orientación general del evento, la alineación conceptual y la generación de un ambiente propicio para el intercambio colaborativo.

Esta bienvenida fue concebida para presentar los objetivos, la estructura metodológica y la ruta de trabajo que guiaría el desarrollo de las actividades. De esta manera, todos los participantes pudieron comprender su rol dentro del proceso, identificar las expectativas del encuentro y reconocer cómo cada componente —Comunitario y Conexiones— se articula para fortalecer el trabajo territorial y las redes de apoyo. Asimismo, el espacio permitió contextualizar la importancia del proceso, sensibilizar sobre los retos comunitarios y promover desde el inicio una dinámica de apertura y participación activa.

Con el fin de enriquecer este momento inaugural y conectar a los asistentes con la identidad cultural del territorio anfitrión, se incorporó la propuesta artística “Mi Cartacho”, una puesta en escena que ofreció una mirada profunda y vivencial sobre la historia de Cartagena y la evolución de la champeta como expresión cultural del Caribe. La integración de un componente cultural en la apertura del evento respondió a la necesidad de generar un ambiente significativo que permitiera a los participantes vivir una experiencia contextual, más allá de las presentaciones informativas.

Propuesta artística: "Mi Cartacho"

"Mi Cartacho" es un performance que fusiona música, danza e identidad. A través de canciones emblemáticas como Mi Cartacho, Asómate a la Ventana, Bandida y La Invité a Bailar, los asistentes recorren los orígenes, la fuerza y la transformación de la champeta, comprendiendo cómo este género se convirtió en una herramienta de orgullo, expresión popular y movilidad social para las comunidades cartageneras. El espectáculo permitió a los participantes acercarse a una parte esencial de la cultura del Caribe, reconociendo el valor simbólico y la potencia social de este ritmo en la vida cotidiana de cientos de familias.

La inclusión de esta propuesta artística aportó un componente de sensibilización cultural que contribuyó a la comprensión integral del territorio, reforzando el sentido de pertenencia y facilitando la articulación entre los contenidos de los meetings y las realidades locales. Además, el performance generó un ambiente de bienvenida cálido y significativo, propiciando las primeras interacciones entre operadores y expositores en un contexto abierto y receptivo.

En conjunto, el evento de bienvenida se justifica por su papel fundamental en la estructuración del proceso: permitió orientar a los 102 participantes, establecer las bases metodológicas y conceptuales del encuentro, promover un clima de confianza desde el inicio y complementar la apertura con una experiencia cultural que fortaleció la comprensión del contexto territorial. Este espacio inicial resultó clave para garantizar el desarrollo armónico, articulado y participativo de las jornadas que siguieron.



CENA DE CLAUSURA MEETINGS COMUNITARIO Y CONEXIONES
El Pasquín de Joaco
31 octubre 2025
09:00 pm a 10:30 pm

La realización del evento de clausura en el marco de los meetings comunitarios y conexiones, celebrado en el Pasquín de Joaco – Gastro Bar, respondió a la necesidad de consolidar, fortalecer y reconocer el trabajo colaborativo desarrollado por los 31 operadores nacionales que participaron en el proceso. Este encuentro final se concibió no solo como un espacio estratégico para reforzar los vínculos creados durante las jornadas previas, sino también como un gesto explícito de agradecimiento hacia los operadores por aceptar la invitación y participar activamente en cada una de las actividades programadas.

A lo largo de los meetings, los asistentes estuvieron involucrados en múltiples espacios de formación, diálogo y construcción colectiva, enfocados en mejorar la articulación territorial, compartir buenas prácticas y fomentar la creación de redes de apoyo. Sin embargo, se identificó que para garantizar la consolidación de estas redes era fundamental generar un ambiente más distendido y cercano, donde las personas pudieran interactuar de manera espontánea y desde lo humano. Con este fin, el evento de clausura buscó brindar un espacio complementario a los escenarios formales, que permitiera cerrar el ciclo de actividades de manera significativa.

El Pasquín de Joaco – Gastro Bar fue seleccionado por su ambiente acogedor, condiciones logísticas adecuadas y capacidad para ofrecer una experiencia que combinara momentos protocolarios con espacios libres de interacción. Este entorno favoreció que los operadores pudieran relacionarse en un ambiente más relajado, permitiendo profundizar conversaciones, fortalecer alianzas y proyectar nuevas posibilidades de trabajo conjunto más allá de lo abordado en las sesiones técnicas.

Así mismo, el evento cumplió un rol esencial como acto de reconocimiento y gratitud institucional. La participación de los 31 operadores fue determinante para el buen desarrollo del proceso, y su disposición para atender la invitación reflejó compromiso, apertura al diálogo y voluntad de aportar a la construcción colectiva. Por ello, la clausura fue diseñada como un espacio exclusivo que simboliza este agradecimiento y que destaca el valor de su contribución.

La actividad también permitió fortalecer la cohesión del grupo, incrementar la confianza entre los distintos actores y generar conversaciones estratégicas que difícilmente se habrían dado en un ambiente estrictamente formal. Este tipo de encuentros finales actúan como catalizadores para la continuidad de las redes comunitarias y estimulan la motivación de los participantes para mantener su involucramiento en futuras iniciativas.

En síntesis, el evento de clausura se justifica plenamente tanto por su aporte al fortalecimiento del tejido colaborativo como por su carácter de reconocimiento hacia los operadores nacionales. Fue un espacio clave para cerrar el ciclo de actividades, consolidar aprendizajes, promover nuevas conexiones y expresar un agradecimiento genuino por haber aceptado la invitación y por su valiosa participación en el desarrollo del proceso.





2.3.10 RESULTADOS DE LA PLATAFORMA DE CITAS

30-31 DE OCTUBRE 2025	
TOTAL EN BASE DE DATOS	**106**
TIPO DE PARTICIPANTE	
BUYER	31
EXPOSITOR CONEXIONES	38
EXPOSITOR PARTICIPANTES	37
TOTAL	**106**
GESTIÓN CITAS	
ACEPTADA	1003
RECHAZADA	5
TOTAL	**1008**
RESUMEN CITAS POR DÍA	
30 oct 2025	496
31 oct 2025	507
TOTAL	**1003**

RESUMEN CITAS POR HORA/DIA 30 OCT	
8:50	31
9:10	30
9:30	27
9:50	30
10:10	31
1:40	28
2:00	30
2:20	31
2:40	30
3:00	31
3:20	31
3:40	31
4:20	29
4:40	28
5:00	26
5:20	28
5:40	24
TOTAL	**496**

RESUMEN CITAS POR HORA/DIA 31 OCT	
8:50	30
9:10	30
9:30	29
9:50	30
10:10	30
11:20	28
11:40	30
1:30	30
1:50	30
2:10	30
2:30	29
2:50	31
3:20	31
3:40	31
4:00	30
4:20	30
4:40	28
TOTAL	**507**

Secretaría de Hacienda Distrital

CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION & VISITORS BUREAU

2.4 MEETINGS CTG CORPORATIVO E INCENTIVOS LATAM

Convenio de Asociación
No CD-SHDCONVASO-002-2025

Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico y Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau



SECRETARÍA DE HACIENDA

2.4.1 CONVOCATORIA

La convocatoria de Buyers para Meetings Latam se desarrolló a partir de la base de datos propia del Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau, la cual se actualiza de manera permanente a través de la participación en ferias internacionales y actualmente supera las 800 empresas internacionales vinculadas a la industria de reuniones y eventos.

Adicionalmente, se contó con el apoyo de los asociados del CICAVB, quienes compartieron contactos de Buyers considerados de alto nivel y con potencial de negocio para el destino. Entre los asociados que aportaron información se encuentran Las Américas Hotels Group, Hotel Radisson, Gema Tours, Hotel Almirante, Copy Eventos y Vaova Travel.

La estrategia se fortaleció gracias a las alianzas con Destination Caribbean, Destination México y Luxury & Wellness, organizaciones con amplia trayectoria en la promoción de destinos en el mercado MICE internacional. Estas entidades no solo pusieron a disposición su experiencia en la gestión de clientes corporativos, sino que además compartieron sus bases de datos, con más de 120 empresas calificadas, permitiendo ampliar de manera significativa el alcance de la convocatoria realizada desde el CICAVB.

De igual forma, con el apoyo de ProColombia y sus oficinas regionales, se ejecutó una convocatoria directa en los mercados priorizados: México, Brasil, Perú, Chile, Argentina, Costa Rica, Panamá, Paraguay y Uruguay. Gracias a este trabajo articulado, de los 32 buyers confirmados, 7 fueron gestionados directamente por ProColombia. Estas empresas fueron: Corad, Grupo Voetur, Dagaz, Viajes El Corte Inglés México, 2+1 Ideas Meetings and Events, TP Corporate y FCM Travel, con 4 compradores provenientes de México y 3 de Brasil.

En la fase de convocatoria, se les compartió a los buyers información sobre el evento, incluyendo un link para su preinscripción, donde se analizaba su perfil con base a la información suministrada como página web, tipo de eventos y alcance regional. Posteriormente, se les confirmaba su inscripción y se continuó el proceso logístico como tiquetes, alojamiento y demás.

De: María Clara Faciolince <mfaccio@cartagenacvb.com>
Enviado: sexta-feira, 4 de julho de 2025 15:37
Assunto: Te invitamos a vivir Cartagena como nunca antes: Meetings Cartagena de Indias 2025

Geralmente, você não recebe emails de mfaccio@cartagenacvb.com. Saiba por que isso é importante

Hola!!

Espero que estés muy bien. Te escribo para invitarte personalmente a participar en **Meetings Cartagena de Indias**, un espacio que hemos diseñado para que compradores internacionales puedan conocer de primera mano lo que ofrece la ciudad para sus eventos y conectarse directamente con nuestra red de empresarios locales.

Me gustaría mucho que nos acompañaras. Creo que esta es una buena oportunidad para actualizarte sobre el destino, explorar nuevas posibilidades y retomar conversaciones que han quedado pendientes.

Si te interesa, te comparto más detalles en este correo

Nos encantaría tenerte en Cartagena







2.4.2 PERFIL DE LOS COMPRADORES

ESA LATIN AMÉRICA DMC
País: Argentina
Página web: esalatinamerica.com
Contacto: Martin Böttcher
Cargo: CEO
Correo electrónico: martin.bottcher@esalatinamerica.com



ESA Latin America es una empresa especializada en la organización de eventos corporativos, viajes de incentivo, congresos y turismo receptivo en América Latina. Fundada en 2008 por Leo Popik, tiene su sede principal en Weston, Florida (EE. UU.), y opera bajo el nombre ESA Latin America Corp. Con más de 15 años de experiencia en la industria MICE, la compañía cuenta con oficinas propias y equipos locales en más de 9 países, incluyendo Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, Perú y Uruguay.

ESA Latin America ofrece soluciones integrales para clientes corporativos y agencias internacionales, abarcando desde la planeación estratégica hasta la ejecución logística en destino. Sus servicios incluyen gestión de transporte, hospedaje, venues, producción audiovisual, traducción simultánea, decoración, cenas de gala, actividades culturales, team-building y soporte permanente 24/7 en el destino. También organizan excursiones para cruceros y grupos turísticos.

Uno de sus principales diferenciales es la cobertura regional unificada con presencia local, lo que les permite mantener estándares homogéneos de calidad, control operativo directo y tarifas competitivas mediante economías de escala. Su modelo combina atención personalizada, conocimiento profundo del mercado latinoamericano y capacidad para adaptarse a las necesidades de cada cliente, garantizando experiencias memorables y de alto impacto.

A+V GROUP
País: Argentina
Página web: www.amasvgroup.com
Contacto: Christian Pannunzio
Cargo: CEO
Correo electrónico: christian@amasvgroup.com



A+V Group es una agencia especializada en el diseño y producción de experiencias corporativas dentro del sector MICE, con más de 20 años de trayectoria. Su enfoque combina creatividad, estrategia y ejecución impecable en eventos como convenciones, congresos, viajes de incentivo, lanzamientos y reuniones ejecutivas.

Con operaciones en Argentina, México, Panamá y Estados Unidos, A+V Group tiene un claro alcance internacional, permitiéndole gestionar eventos de gran escala en diferentes países y adaptarse a las necesidades culturales y logísticas de cada mercado. La empresa se destaca por su capacidad para atender tanto a grupos pequeños como a grandes audiencias, ofreciendo soluciones personalizadas y de alto impacto.

Su equipo multidisciplinario articula tres pilares clave: la ideación creativa, el diseño de experiencias a medida y una producción operativa robusta, lo que les permite acompañar a marcas globales en sus estrategias de comunicación, ventas, fidelización y reconocimiento interno.

A+V Group es reconocida por transformar cada evento en una experiencia significativa, alineada con los objetivos estratégicos de sus clientes y con una visión innovadora que combina tecnología, diseño y servicio personalizado.

TERRANOVA MICE
País: Costa Rica
Página web: www.terranova.co.cr
Contacto: Susana Bonilla Arquin
Cargo: Ejecutiva de ventas MICE
Correo electrónico: Susana.bonilla@terranova.co.cr



Terranova Diseño de Viajes, con más de 30 años de trayectoria desde su fundación en San José, Costa Rica, se distingue por diseñar experiencias personalizadas de alto nivel y un enfoque MICE sólido. Opera con una división de Grupos y Convenciones, que coordina viajes corporativos, convenciones, incentivos y lanzamientos de productos a medida, apoyándose en la planificación estratégica y logística ejecutada con precisión.

La empresa funge como el único partner en Costa Rica y El Salvador de American Express Global Business Travel, lo que le permite ofrecer gestión corporativa de viajes corporativos combinada con soporte y tecnología de primer nivel.

Terranova ha consolidado alianzas con redes de lujo como Virtuoso, Four Seasons Preferred, Hyatt Prive, Intercontinental Destined y otras plataformas selectas, lo que garantiza acceso a beneficios exclusivos y servicios preferenciales para sus clientes corporativos y ejecutivos.

Su enfoque internacional se evidencia en el diseño de experiencias globales en destinos como África, Asia, Europa y el Caribe, tanto para viajes corporativos e incentivos como para eventos de grupo o grupos especiales. Terranova adapta cada programa a los objetivos de sus clientes, priorizando innovación, sostenibilidad y atención personalizada en cada etapa del viaje.

MICEXPERIENCES PCO
País: Costa Rica
Página web: www.MICExperiences.com
Contacto: Leonel Bonilla Quesada
Cargo: Director
Correo electrónico: leonel@MICEcentroamerica.com



MICExperiences es una empresa especializada en la organización y producción integral de eventos dentro del sector MICE (Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions). Con sede principal en San José, Costa Rica, cuenta con más de 20 años de experiencia y trabaja tanto con organizaciones locales como internacionales. Forma parte de redes profesionales como ICCA, lo que refuerza su alcance y estándares globales.

La empresa se dedica a planear, diseñar y ejecutar congresos, conferencias, convenciones corporativas, reuniones empresariales, ferias, exposiciones y experiencias de incentivo. Ofrece una solución 360°, que incluye planificación estratégica, coordinación logística, registro, producción audiovisual, traducción simultánea, diseño y montaje de escenografías y stands, manejo de proveedores, gestión de patrocinios, presupuesto, comunicación, mercadeo, entre otros elementos clave para la realización de eventos complejos.

Opera principalmente desde Costa Rica, pero brinda servicios para clientes en distintos países, organizando eventos de asociaciones, corporaciones, ONGs y empresas que buscan encuentros de alto nivel. Su enfoque está en crear experiencias completas y memorables, combinando creatividad, logística, diseño, tecnología y servicio profesional.

CONGREX AMÉRICAS
País: Panamá
Página web: https://congrex.com.pa/
Contacto: Yomelys Pimentel
Cargo: Project Manager
Correo electrónico: yomelys.pimentel@congrex.com.pa



Congrex Américas es una empresa especializada en la organización profesional de congresos (PCO), con sede en Ciudad de Panamá y más de 50 años de experiencia en el sector MICE (Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions). Desde su establecimiento en 1974, ha desarrollado más de 400 eventos en América Latina, consolidándose como uno de los actores más relevantes en la región para la planificación y ejecución de eventos corporativos, académicos, gubernamentales y asociativos. Su portafolio de servicios incluye la organización integral de congresos, convenciones, reuniones empresariales, ferias, exposiciones, eventos híbridos y virtuales, así como la gestión administrativa de asociaciones profesionales. Brindan soluciones a la medida que abarcan desde la conceptualización del evento hasta la ejecución operativa, integrando herramientas tecnológicas, estrategias de marketing, registro de participantes, logística, seguimiento y reportes.

Congrex Américas se destaca por su enfoque en la excelencia, la eficiencia operativa y el profundo conocimiento del mercado latinoamericano, combinado con estándares globales. Son representantes exclusivos en Panamá de la red Maritz Global Meetings Network, lo cual fortalece su proyección internacional. Además, forman parte de asociaciones como ICCA, MPI y AmCham Panamá. Su equipo multidisciplinario está conformado por profesionales con experiencia en planificación estratégica de eventos, producción y gestión de audiencias. Desde su oficina principal en la Ciudad del Saber en Panamá, Congrex ofrece una atención cercana, soluciones personalizadas y un acompañamiento integral, posicionándo como un aliado confiable para eventos de alto nivel en toda América Latina.

VIAJES EL CORTE INGLÉS PANAMÁ
País: Panamá
Página web: www.viajeselcorteingles.com.pa
Contacto: Augusto Antonio Gittens Rodríguez
Cargo: Delegado comercial
Correo electrónico: Augusto.gittensrodriguez@viajeseci.com.pa



Viajes El Corte Inglés Panamá es la filial panameña de una de las agencias de viajes más reconocidas a nivel global. Está especializada en la gestión de viajes corporativos y en la organización de eventos dentro del segmento MICE (Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions).

Ofrece soluciones integrales para congresos, convenciones, viajes de incentivo y reuniones empresariales, combinando tecnología de vanguardia, atención personalizada y cobertura internacional. Gracias a su respaldo global y experiencia regional, se posiciona como un aliado estratégico para empresas que requieren servicios profesionales en la planificación y ejecución de eventos y viajes de negocios en Panamá y en el extranjero.

DRJ EN ESPAÑOL
País: Perú - Página web: www.drjenespanol.com
Contacto: Ruth Awilda Rocha Campos
Cargo: Directora - **Correo electrónico:** ruth.rocha@drjenespanol.com



DRJ en español (Disaster Recovery Journal en español) es la versión en español de Disaster Recovery Journal (DRJ), el medio líder en Estados Unidos con más de 30 años dedicado a la continuidad de negocio, gestión de crisis y recuperación ante desastres. Lanzado en noviembre de 2011, DRJ en español ofrece una comunidad iberoamericana un completo ecosistema de contenidos especializados: artículos, webinars, estudios, cursos de certificación (presenciales y en línea) y un destacado evento anual —la Conferencia Iberoamericana de Continuidad del Negocio, Gestión de Crisis y Resiliencia— que se celebra desde 2012 en ciudades como Panamá, Santiago, Quito y Buenos Aires. Con sede en Lima (Perú), atienden también a proveedores del sector como una plataforma de visibilidad regional.

DRJ en Español está enfocado en brindar información, formación y eventos especializados para sectores que requieren altos estándares en gestión del riesgo y continuidad operativa. Entre los principales sectores que atienden se encuentran el financiero, asegurador, telecomunicaciones, tecnología, energía, salud, gobierno, defensa civil, industria y manufactura. Todos ellos comparten la necesidad de garantizar la resiliencia de sus operaciones ante posibles crisis o interrupciones. Las temáticas que abordan incluyen continuidad del negocio (BCP), gestión de crisis y emergencias, recuperación ante desastres (DRP), ciberseguridad, resiliencia digital, gestión de riesgos empresariales (ERM), cumplimiento normativo, auditoría en resiliencia, sostenibilidad organizacional y preparación ante amenazas globales. DRJ en español se posiciona como una plataforma de referencia para líderes y profesionales que buscan fortalecer sus capacidades frente a escenarios disruptivos en el entorno iberoamericano.

CDH TECH GLOBAL
País: Estados Unidos
Página web: https://www.cdhtechglobal.com/
Contacto: Vanina Romero
Cargo: CEO
Correo electrónico: cuentodehadasproducciones@gmail.com



CDH Tech Global es una empresa con sede en Miami Beach, especializada en la producción y gestión de eventos corporativos de alto nivel, con más de 20 años de experiencia en la industria. Su propuesta se centra en la integración de tecnologías avanzadas como realidad virtual, mapping 3D, hologramas y soluciones audiovisuales de última generación para crear experiencias inmersivas e innovadoras. La compañía opera a nivel internacional, con presencia en Estados Unidos, América Latina y Europa, y ha participado en ferias de gran prestigio como IMEX y FIEXPO.

Ofrece servicios integrales que incluyen producción audiovisual, eventos híbridos, activaciones de marca, cenas privadas, retiros corporativos y consultoría tecnológica. Su enfoque personalizado y su sólida red de aliados estratégicos les permite diseñar experiencias únicas adaptadas a las necesidades de cada cliente. Liderada por Vanina Romero, CDH Tech Global combina creatividad, tecnología y gestión experta para ofrecer soluciones impactantes y memorables en el mundo de los eventos.

CVC CORP
País: Brasil
Página web: www.cvccorp.com.br
Contacto: Nikol Contecha Méndez
Cargo: Country Manager
Correo electrónico: nikolmendez@ext.cvc.com.br



CVC Corp es el grupo de turismo más grande de América Latina, con presencia en Brasil, Argentina y operaciones extendidas en Estados Unidos y otros mercados clave de la región. Fundada en 1972 y con sede en Santo André, São Paulo (Brasil), CVC Corp cotiza en la bolsa B3 bajo el código CVCB3, y cuenta con un modelo multicanal que combina franquicias físicas, plataformas digitales y distribución mayorista. Su propósito es claro: “embarcar contigo por el mundo, proporcionando las mejores experiencias todos los días”.

El grupo está conformado por un robusto portafolio de marcas especializadas, que le permite cubrir segmentos B2C, B2B, corporativo, educativo, lujo y MICE. En Brasil, destacan CVC Viagens (retail líder en turismo vacacional), Experimento (intercambios y estudios en el exterior), Rextur Advance (mayorista de vuelos y servicios), Trend Viagens y Turismo Visual, ambas con fuerte enfoque en el segmento corporativo y agencias independientes. También operan Submarino Viagens (plataforma digital) y VHC Hospitality en EE. UU. para renta vacacional.

En Argentina, CVC Corp está presente con marcas estratégicas como Almundo (omnicanal), Avantrip (100% digital), Biblos (viajes de lujo) y Ola (operador mayorista). Esta estructura permite al grupo ofrecer soluciones de viaje integrales en toda la cadena: desde el cliente final hasta el trade profesional.

Dentro del segmento MICE (Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions), CVC Corp tiene un rol activo. A través de sus marcas corporativas como Trend y Turismo Visual, organiza convenciones, viajes de incentivo, eventos para agentes y participa en ferias internacionales como IMEX América. Además, realiza activaciones propias como su Convención de Ventas CVC Corp y presencia institucional en eventos como la ABAV Expo.

El grupo también ha desarrollado relaciones estratégicas con destinos como Colombia, donde tiene gestión local a través de Nicol Contecha, encargada de la consecución de proveedores y alianzas comerciales desde Medellín. La generación de producto en Sudamérica está a cargo de Yago, quien lidera el diseño y estructuración del portafolio regional.

Con más de R$ 17 mil millones en reservas anuales, una red de más de 1.200 franquicias, presencia digital superior a los 15 millones de usuarios mensuales y un enfoque claro en sostenibilidad, diversidad e inclusión, CVC Corp es un referente.

QUICKLY TRAVEL
País: Brasil
Página web: https://quicklytravel.com.br/
Contacto: Regina Hanae Ishihara
Cargo: Events Coordinator
Correo electrónico: hanae.ishihara@quicklytravel.com.br



Quickly Travel JTB es una agencia de viajes corporativos y de eventos fundada en 1998 en São Paulo, Brasil. Desde 2014 forma parte del Grupo JTB, una de las redes turísticas más grandes del mundo con presencia en 38 países. En 2022, JTB Américas adquirió el 85% de participación en la empresa, consolidando su posición como agencia estratégica dentro del portafolio global del grupo.

Quickly Travel se especializa en viajes corporativos, planificación y operación de eventos del segmento MICE (reuniones, incentivos, congresos y exposiciones), viajes de ocio (bleisure y turismo de lujo), concierge para expatriados y soluciones de viajes personalizadas. Su equipo ofrece atención multilingüe (portugués, inglés, español y japonés) y gestiona una cartera que incluye más de 300 empresas clientes en diversos sectores.

Con oficinas en São Paulo, Río de Janeiro y Manaus, la empresa está ejecutando un plan de expansión regional en América Latina, que contempla presencia en Argentina, Colombia, Chile, Perú y México. Esta estrategia incluye una alianza con Viajes El Corte Inglés para estandarizar productos y servicios en la región, fortaleciendo su posicionamiento como operador regional de referencia.

A través de su división de lujo, Quickly Boutique, es miembro de la red internacional Virtuoso, lo que le permite ofrecer experiencias de alta gama y servicios diferenciados. También cuenta con una unidad especializada en atención a expatriados, brindando asistencia integral en trámites, adaptación, servicios médicos y tours de ambientación.

En 2025, la empresa proyecta un crecimiento superior al 20% respecto al año anterior, impulsado por nuevas herramientas digitales, mayor automatización de procesos y la integración entre viajes corporativos y personales. Quickly Travel también adopta tendencias como sostenibilidad ESG, inteligencia artificial, bienestar del viajero y el fortalecimiento de experiencias memorables tanto para clientes individuales como corporativos.

Con una cultura centrada en la excelencia, la innovación y el servicio personalizado, Quickly Travel JTB se posiciona como un operador clave en el turismo corporativo y MICE en Brasil y América Latina, con una clara proyección internacional y respaldo de una de las mayores redes globales del sector.

LIBERTY LATIN AMERICA
País: Brasil
Página web: https://libertylatinamerica.com/
Contacto: Mauricio Correa Dos Santos Costa
Cargo: Senior Project Manager / Contractor
Correo electrónico: mauriciocorrea@libertylatinamerica.com



Liberty Latin America (LLA) es una compañía líder en telecomunicaciones con operaciones en más de 20 países de América Latina y el Caribe. Además de sus servicios de conectividad e infraestructura tecnológica, LLA participa activamente en el segmento MICE, tanto como organizador de eventos propios de gran escala, como a través de su red de servicios DMC especializados en viajes de incentivo, reuniones y convenciones.

A través de su marca Liberty International Tourism Group, opera como DMC en mercados clave como Brasil, México, Panamá, República Dominicana y otros, diseñando y ejecutando eventos corporativos, programas de incentivo y congresos internacionales para clientes institucionales y corporativos. Esta división cuenta con experiencia en la gestión de eventos desde grupos VIP hasta conferencias de más de 800 personas. Además, LLA organiza eventos MICE propios, como el CX Spark y el Tech Summit, que reúnen a cientos de líderes empresariales, expertos en innovación y socios estratégicos en torno a temas como inteligencia artificial, experiencia del cliente y transformación digital.

Gracias a su presencia multinacional, su infraestructura tecnológica robusta y su red de servicios de hospitalidad y eventos, Liberty Latin America se posiciona como un actor estratégico en el ecosistema MICE de la región, con capacidad operativa y logística para ejecutar eventos en toda América Latina y el Caribe.

EGRÉGORA EVENTS & EXPERIENCES
P**aís:** Brasil
Página web: https://egregora360.com/
Contacto: Juliana Cipriano Teles
Cargo: CEO
Correo electrónico: juliana@egregora360.com

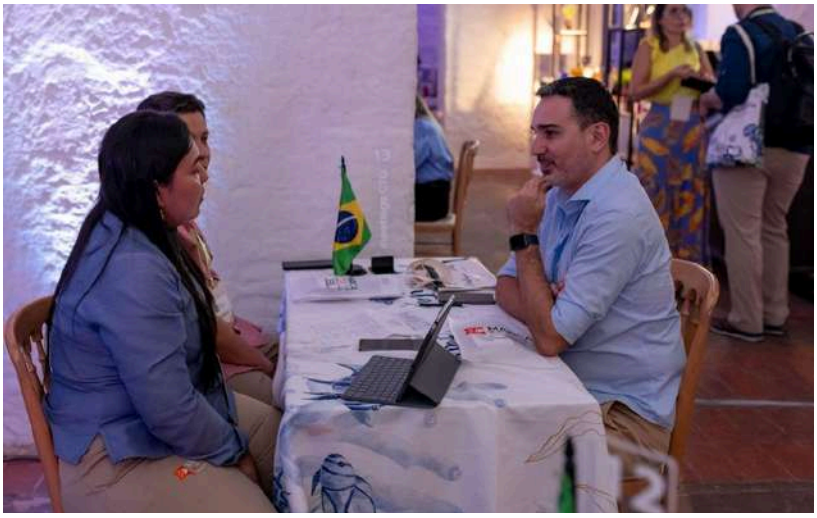


Egrégora 360 es una agencia especializada en la creación y ejecución de viajes de incentivo y eventos corporativos. Fundada en 2022 por una profesional con más de 18 años de experiencia en el sector MICE, la empresa nace con una visión estratégica y creativa, respaldada por una sólida trayectoria en agencias multinacionales.

Egrégora se enfoca en brindar experiencias memorables para empresas, diseñando programas a la medida que combinan logística eficiente, atención personalizada y propuestas innovadoras. Cuenta con un departamento especializado en servicios para juntas directivas y altos ejecutivos, lo que le permite operar con altos estándares de detalle y confidencialidad en viajes de negocio de nivel C-level.

Con una estructura ágil y versátil, la empresa trabaja con clientes nacionales e internacionales, ofreciendo soluciones tanto en destinos locales como globales. Su propuesta de valor se centra en la calidad, la cercanía con el cliente y el enfoque estratégico para lograr que cada evento o incentivo tenga un impacto real en los objetivos de la organización.

SHARP VIAGENS E EVENTOS
País: Brasil
Página web: www.sharpeventos.com.br
Contacto: Henrique Ávila Viana
Cargo: Director Of Operations
Correo electrónico: henrique@sharpeventos.com.br



Sharp Eventos es una agencia brasileña especializada en la creación y ejecución de experiencias corporativas dentro del sector MICE (Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions). Ofrece servicios integrales para la organización de convenciones, viajes de incentivo, lanzamientos de producto, conferencias y reuniones empresariales, combinando creatividad, planificación estratégica y ejecución operativa.

Su enfoque está orientado a brindar soluciones personalizadas que generen impacto, engagement y valor para marcas y equipos en el ámbito corporativo.

SELECT TRAVEL VIAGENS E EVENTOS
País: Brasil
Página web: www.selecttravel.com.br
Contacto: Matheus Monteiro
Cargo: Consultor MICE
Correo electrónico: matheusvasconcellos_turismo@outlook.com



SELECT Travel es una agencia brasileña especializada en viajes y eventos corporativos, con fuerte presencia en el segmento MICE (Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions). Con sede en São Paulo, ofrece soluciones integrales para la planificación, logística y ejecución de convenciones, congresos, lanzamientos, entrenamientos y viajes de incentivo, tanto en Brasil como a nivel internacional.

La agencia se destaca por su atención personalizada, eficiencia operativa y experiencia en la gestión de eventos de gran escala para importantes marcas. Su enfoque combina estrategia, creatividad y excelencia en la ejecución, adaptándose a las necesidades específicas de cada cliente corporativo.

TOUR HOUSE EVENTOS E INCENTIVOS LTDA
País: Brasil
P**ágina web:** https://tourhouse.com.br/
Contacto: Maria Helena Viana Barros
Cargo: Incentives And International Operations Coordinator
Correo electrónico: helena.barros@tourhouse.com.br



Tour House es una reconocida empresa brasileña con más de 30 años de experiencia en la gestión de viajes corporativos, eventos e incentivos, con sede en São Paulo y cobertura nacional e internacional.

Ofrece soluciones integrales a través de su plataforma tecnológica eTrip, que incluye reservas online, control presupuestario y análisis de datos. Entre sus servicios destacan la gestión de viajes de negocios, producción de eventos corporativos y viajes de incentivo, así como paquetes turísticos y beneficios exclusivos para viajeros.

Además, cuenta con herramientas innovadoras como el chatbot de inteligencia artificial THAIS y un fuerte compromiso con la sostenibilidad, siendo pionera en la neutralización de carbono en su sector en Brasil.

MLT - MICE AND TRAVEL
País: Brasil
Página web: www.mlt.tur.br
Contacto: Elaine Alves Sartorato
Cargo: General Manager
Correo electrónico: elaine@mlt.tur.br



MLT Viagens es una agencia de viajes brasileña especializada en la organización integral de viajes corporativos, eventos MICE (Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions) y turismo de ocio personalizado, ofreciendo servicios que incluyen logística completa de eventos, coordinación de transporte y hospedaje, diseño de itinerarios a medida, excursiones nacionales e internacionales, y atención personalizada 24/7.

Con sede en São Paulo y más de 25 años de experiencia acumulada en el sector, MLT Viagens ha gestionado más de 5.000 eventos en más de 150 destinos, posicionándose como una aliada estratégica para empresas que buscan experiencias de viaje eficientes, memorables y completamente adaptadas a sus necesidades.

GRUPO VOETUR/ VOETUR EVENTOS
P**aís:** Brasil
Página web: https://voeturturismo.com.br/
Contacto: Graziella Maria Silva De Souza
Cargo: Consultora De Eventos Pleno
Correo electrónico: graziella.souza@voetur.com.br



El Grupo Voetur es un conglomerado brasileño con más de 40 años de trayectoria, reconocido como uno de los grupos más completos y consolidados del país en los sectores de turismo, viajes corporativos, eventos, movilidad y logística. Con sede principal en Brasilia (DF) y presencia estratégica en São Paulo, Río de Janeiro, Recife, Belo Horizonte, Curitiba y otras ciudades, el grupo cuenta con más de 1.100 colaboradores distribuidos en múltiples unidades de negocio. Su evolución constante, inversión en tecnología e innovación lo destacan como una referencia nacional en servicios integrados para empresas y viajeros.

El grupo está estructurado en tres grandes verticales: Turismo y Eventos, Movilidad, y Logística, cada una conformada por marcas especializadas que permiten ofrecer soluciones “end-to-end”. Dentro de estas unidades, una de las más importantes es Voetur Turismo, que actúa como una Travel Management Company (TMC) enfocada en la gestión inteligente de viajes corporativos. Esta unidad administra reservas aéreas, hoteleras, traslados, alquiler de vehículos y servicios complementarios, además del control de políticas de viaje, aprobación de itinerarios, análisis de ahorro, reportes y administración completa de centros de costo. Gracias a su infraestructura tecnológica, ofrece plataformas avanzadas para automatizar procesos, comparar tarifas, gestionar gastos, generar alertas de cambios de precio y monitorear el cumplimiento de políticas internas.

También cuenta con atención 24/7, asistencia al viajero, protocolos de seguridad ("duty of care") y servicios diferenciados de atención VIP y concierge para ejecutivos y directivos.

En el ámbito de ocio, Voetur Turismo y Voetur Operadora desarrollan paquetes turísticos personalizados, viajes grupales e individuales, experiencias temáticas y soluciones completas para viajeros que buscan productos recreativos, posicionando al grupo también en el mercado de turismo de placer. Asimismo, la empresa opera un club de viajes y mantiene alianzas estratégicas con redes globales como ATG, ampliando su alcance internacional.

Otra unidad clave es Voetur Eventos, responsable de la organización, producción y gestión de eventos corporativos, congresos, convenciones, ferias, incentivos, misiones empresariales y actividades del segmento MICE. Ofrecen servicios integrales que incluyen planificación, logística, montaje, operación técnica, manejo de proveedores, coordinación de participantes y diseño de experiencias. Esta estructura permite al grupo entregar soluciones completas que combinan viaje + logística + operación del evento, algo altamente valorado por grandes corporaciones, asociaciones y entidades públicas. Complementando esta oferta, el Grupo Voetur cuenta con unidades especializadas en movilidad y transporte ejecutivo, como su división de servicios VIP, que ofrece traslados corporativos, transporte terrestre de alta gama, movilidad urbana, soluciones para ejecutivos, servicios náuticos y, en algunos casos, conexiones con aviación privada. También opera áreas de logística y transporte de cargas, ampliando su portafolio más allá del turismo tradicional.

En los últimos años, el Grupo Voetur ha impulsado una estrategia de modernización basada en la transformación digital, implementando sistemas de CRM, plataformas de autoservicio, automatización de backoffice, análisis de datos e inteligencia empresarial. Estas mejoras han reducido costos operativos, aumentado la eficiencia, robustecido la seguridad de los procesos y fortalecido su competitividad. La empresa ha renovado equipos directivos, incorporado nuevos talentos y ampliado su oferta al mercado privado, demostrando una visión de crecimiento sostenible y de largo plazo.

En su conjunto, el Grupo Voetur se ha consolidado como una solución integral para clientes que requieren servicios de alto nivel en viajes corporativos, turismo de ocio, organización de eventos, logística y movilidad ejecutiva.

DAGAZ CONVENTION & INCENTIVE TRAVEL
País: Brasil
Página web: https://www.dagaz.tur.br/
Contacto: Daniella Faria Da Silva
Cargo: Supervisora
Correo electrónico: daniella@dagaz.tur.br



Dagaz es una empresa brasileña dedicada al turismo corporativo, los viajes de incentivo y la organización integral de eventos. Con más de dos décadas de experiencia, se especializa en diseñar, planificar y ejecutar proyectos personalizados para empresas de distintos sectores, integrando viajes, logística, producción y tecnología en una misma operación. Su actividad combina funciones de agencia de viajes y de productora de eventos, lo que le permite ofrecer un servicio completo desde el concepto hasta la entrega final.

La empresa desarrolla viajes de incentivo, convenciones, reuniones corporativas, lanzamientos de productos, entrenamientos, ferias, exposiciones y eventos híbridos o digitales. Su propuesta de valor se centra en transformar ideas en experiencias memorables, cuidando cada detalle y adaptándose a las necesidades estratégicas de cada cliente. Para ello, ofrece soluciones como creación y diseño de comunicación, ambientación y escenografía, producción técnica, montaje, gestión logística, coordinación general, control de proveedores y sistemas tecnológicos para registro, control de asistentes y movilidad.

Dagaz también opera como agencia de viajes, gestionando reservas de transporte, alojamiento, paquetes turísticos y servicios relacionados, lo que complementa su oferta para eventos y viajes corporativos. Sus valores se enfocan en la innovación, la eficiencia, el compromiso, la ética y la atención al detalle, elementos que respaldan su reputación como una empresa confiable dentro del sector MICE y del turismo de negocios en Brasil.

TP CORPORATE
País: Brasil
Página web: https://tpcorporate.com.br/
Contacto: Gabriel Faria
Cargo: Analista De Eventos & Incentivos
Correo electrónico: gabriel.faria@tpcorporate.com.br



TP Corporate es una empresa brasileña especializada en viajes corporativos, organización de eventos y experiencias empresariales, formando parte del TP Group y posicionándose como una agencia premium orientada a atender compañías y ejecutivos con altos estándares de exigencia. Su enfoque combina servicio personalizado, tecnología avanzada y logística especializada para ofrecer soluciones completas en movilidad, eventos y misiones internacionales.
La empresa gestiona integralmente los viajes de negocios, incluyendo reservas aéreas, hotelería, traslados, asistencia en destino y servicios de concierge para ejecutivos y viajeros VIP. También desarrolla eventos corporativos como congresos, reuniones, lanzamientos, conferencias y viajes de incentivo, ofreciendo planificación estratégica, producción creativa, coordinación logística, control de proveedores y diseño de experiencias a medida.
Uno de sus diferenciales es la organización de viajes de conocimiento o misiones empresariales, que incluyen inmersiones sectoriales, benchmarking, participación en ferias internacionales y agendas especializadas para empresas que buscan expandirse, capacitarse o conocer tendencias globales. En paralelo, diseña viajes de incentivo exclusivos para reconocimiento y motivación de colaboradores.
TP Corporate se distingue por su modelo “High-Tech + High-Touch”, que integra plataformas tecnológicas para control, automatización y análisis con un servicio altamente humano y personalizado brindado por especialistas, curadores de viaje, concierge y analistas internacionales. Su red global de socios le permite operar tanto en Brasil como en el extranjero con soporte completo y estándares homogéneos.

TAO PUBLICIDAD & EVENTOS
País: México - **Página web:** https://taopublicidad.com/ - **Contacto:** Issis Heidi Del Olmo Díaz - **Cargo:** Directora Meetings & Events
Correo electrónico: heidi@taopublicidad.com



TAO Publicidad y Eventos es una agencia mexicana especializada en la creación, diseño y producción integral de eventos corporativos, con más de 20 años de trayectoria en el mercado. Con sede en Ciudad de México, se ha consolidado como una empresa referente en el desarrollo de experiencias memorables, combinando creatividad, estrategia, tecnología y ejecución de alto nivel. Su equipo está conformado por profesionales en marketing, comunicación, diseño, producción y logística, lo que les permite ofrecer soluciones 360° adaptadas a los objetivos y necesidades de cada cliente.

La empresa se especializa en la organización de convenciones, congresos, lanzamientos de productos, cumbres empresariales, eventos institucionales, activaciones BTL, cenas de gala, foros temáticos y producciones híbridas o virtuales. Además, brinda servicios de diseño gráfico, producción audiovisual, ambientación, escenografía, contenido digital y gestión de plataformas tecnológicas para eventos. TAO trabaja con empresas líderes de sectores como financiero (BBVA, Citibanamex), farmacéutico, tecnológico, automotriz, retail, telecomunicaciones, educación, consumo masivo y entidades gubernamentales. Su enfoque estratégico y su capacidad operativa les ha permitido ejecutar eventos de alto impacto en diferentes ciudades de México, así como participar en producciones y colaboraciones a nivel internacional, especialmente en formato híbrido o digital para marcas globales. Reconocida por su profesionalismo, atención al detalle y alto estándar creativo, TAO Publicidad y Eventos se posiciona como un aliado confiable y versátil para marcas que buscan generar experiencias auténticas, innovadoras y alineadas con sus valores corporativos, tanto en México como en el extranjero.

CORAD EVENT STRATEGIC DESIGNERS
País: México
Página web: https://corad.com.mx/
Contacto: Dafne Báez
Cargo: Gerente cuentas clave
Correo electrónico: dbaez@corad.com.mx



CORAD Event Strategic Designers es una empresa mexicana con más de 25 años de experiencia especializada en la organización integral de eventos corporativos, congresos, incentivos, viajes y experiencias personalizadas. Fundada en 1996 y con sede en Ciudad de México, CORAD opera como un corporativo turístico multisolución, abarcando tanto el segmento MICE como el de turismo de ocio y eventos sociales.

Cuenta con seis unidades de negocio: operadora de grupos y convenciones, agencia de viajes, casa productora, transporte turístico, team building y coaching, y planificación de bodas y eventos sociales. Esta estructura le permite brindar un servicio 360° a empresas e instituciones a nivel nacional e internacional.

Forma parte del movimiento hacia una industria más sostenible, con políticas enfocadas en minimizar el impacto ambiental de sus eventos y una evaluación en estándares EcoVadis. Con un equipo profesional, creativo y orientado a resultados, CORAD se posiciona como un referente del turismo de reuniones y eventos en México.

MDO EVENTOS
País: México
Página web: www.mdoeventos.com
Contacto: Ángel De Jesús López Montes De Oca
Cargo: CEO & Founder
Correo electrónico: angel.lopez@mdoeventos.com



MDO Eventos es una agencia mexicana especializada en la creación, diseño y producción integral de eventos corporativos, sociales y experiencias de alto impacto. Con más de 10 años de trayectoria, MDO se destaca por ofrecer soluciones personalizadas que combinan creatividad, logística impecable y tecnología, orientadas a generar experiencias memorables y resultados efectivos para sus clientes. Entre sus principales servicios se encuentran la planeación y ejecución de eventos empresariales, congresos, lanzamientos de marca, viajes de incentivos, actividades de team building, conferencias motivacionales y producción audiovisual. Además, cuentan con una sólida infraestructura para la gestión de escenografía, transporte aéreo y terrestre, catering, traducción simultánea, merchandising y toda la operación logística necesaria para eventos a gran escala.

Su experiencia internacional incluye la organización de viajes corporativos a eventos de talla mundial como el Mundial Rusia 2018, Qatar 2022, el Super Bowl y la Champions League, posicionándose como un aliado estratégico para empresas que buscan experiencias exclusivas. La agencia trabaja con un enfoque flexible, ajustándose a las necesidades y presupuestos de cada cliente, y cuenta con alianzas estratégicas con hoteles, aerolíneas y proveedores globales que fortalecen su propuesta de valor. Con sede en Ciudad de México, MDO Eventos combina pasión, innovación y compromiso, brindando un servicio de alta calidad con alcance nacional e internacional.

GLP VIAJES Y EVENTOS INTERNACIONALES
País: México
Página web: glpviajesyeventos.com.mx
Contacto: Miriam C. León Velázquez
Cargo: Directora Comercial
Correo electrónico: glpviajesyeventos.mx@gmail.com



GLP Viajes y Eventos es una agencia mexicana especializada en la organización de viajes y eventos corporativos, con un enfoque particular en el segmento MICE (Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions). Ofrece servicios integrales que incluyen boletos aéreos, hospedaje, traslados, paquetes turísticos nacionales e internacionales, y la coordinación de viajes de incentivo, convenciones y grupos corporativos.

Su propuesta combina la atención personalizada de una agencia emisiva con la capacidad de gestionar viajes grupales complejos, adaptados a las necesidades de empresas y organizaciones. Aunque no figura como operador DMC o productora de eventos a gran escala, su experiencia en logística y coordinación de viajes la posiciona como un aliado útil para la ejecución de programas corporativos de movilidad y turismo de negocios.

Con cobertura nacional en México y alcance internacional en destinos de playa, aventura, compras y cruceros, GLP Viajes y Eventos atiende tanto al segmento de ocio como al empresarial, brindando soluciones prácticas y completas para sus clientes.

SERRATOURS
País: México
Página web: www.serratours.com.mx
Contacto: Juan Caneda Perez
Cargo: Gerente Comercial
Correo electrónico: comercial@serratours.com



Serratours es una agencia de viajes y operadora mexicana con más de 15 años de experiencia en el mercado, especializada en la organización de viajes corporativos, convenciones, congresos y programas de incentivo. Con sede en Ciudad de México, ofrece una atención personalizada y un equipo profesional con amplia trayectoria en la logística de eventos y coordinación de grupos.

Su portafolio de servicios incluye boletos aéreos, hospedaje, traslados, circuitos turísticos y paquetes a la medida, tanto a nivel nacional como internacional. Serratours ha atendido a más de 200 empresas y gestionando miles de operaciones exitosas, posicionándose como un proveedor confiable en el segmento MICE.

Aunque su estructura corresponde a una agencia de tamaño mediano, cuenta con la capacidad de diseñar y ejecutar programas corporativos integrales, adaptados a los objetivos de cada cliente. Su enfoque combina eficiencia operativa, trato cercano y soluciones flexibles para viajes de negocios y eventos empresariales en distintos destinos del mundo.

EXPERTOS EN CONVENCIONES
País: México
Página web: https://expertosenconvenciones.com
Contacto: Gloria Abundis De Anda
Cargo: Director Comercial
Correo electrónico: direccion@expertosenconvenciones.com



Expertos en Convenciones es una empresa mexicana especializada en la organización y logística integral de convenciones, congresos y viajes de incentivo, operando tanto a nivel nacional como internacional. Fundada en 2013 y con sede en Guadalajara, su equipo profesional maneja todos los aspectos de eventos corporativos, ofreciendo soluciones adaptadas a presupuestos y metas específicas.

La firma cuenta con capacidades para desarrollar eventos presenciales, híbridos y virtuales, incluyendo conferencias, ferias comerciales y reuniones empresariales, apoyada por plataformas tecnológicas propias y socios clave que garantizan calidad en logística, transporte, alojamiento y experiencia del asistente.

Su presencia internacional se refleja en la organización de viajes de incentivo y congresos fuera de México, como incentivos en Nueva York, experiencias educativas en Lima y Cusco, y participación en eventos globales como IMEX Frankfurt y World Meeting Forum.

Con valores como respeto, integridad y honestidad, Expertos en Convenciones aspira a posicionarse como un referente de servicios para Meeting Planners en México y América Latina, ofreciendo desde logística hasta diseño de experiencias de alto impacto.

KONVENCE
País: México
Página web: https://www.linkedin.com/company/konvence
Contacto: Edmundo Ambriz Ramírez
Cargo: Socio & Business Development
Correo electrónico: eambriz@konvence.com



Konvence es una empresa mexicana con 9 años de trayectoria, especializada en la organización de eventos dentro del segmento MICE (Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions). Con sede en Ciudad de México y un equipo compacto de profesionales, ofrece servicios altamente personalizados y ha operado en destinos como México, Estados Unidos, Latinoamérica, Europa y África.

Su portafolio de servicios incluye logística integral de eventos, coordinación de hospedaje y transporte, producción audiovisual, traducción simultánea, montaje de exposiciones, fiestas temáticas, comercialización en congresos y registro digital y presencial.

El 85 % de su actividad comercial proviene de la industria farmacéutica, mientras que el 15 % restante abarca sectores como el químico, alimentos y organizaciones no gubernamentales, incluyendo UNICEF.

Konvence ha gestionado eventos recientes en ciudades como Bogotá, Londres, Oaxaca y Guadalajara, posicionándose como un socio estratégico para eventos corporativos de alto nivel. Su enfoque boutique, atención al detalle y experiencia internacional le permiten crear experiencias memorables, adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.

MEETING PLANNERS HOUSE
País: México
Página web: www.meetingplannershouse.com
Contacto: Jesús Edgardo Arceo Sánchez
Cargo: Director general
Correo electrónico: earceo@meetingplannershouse.com



Meeting Planners House es una firma mexicana de eventos con casi 12 años de trayectoria que diseña, planifica y produce experiencias corporativas, académicas y gubernamentales con enfoque creativo e innovación.

Proporcionan soluciones integrales que engloban conceptualización y mercadotecnia de eventos, logística y operación in-situ, producción de escenarios, stands, señalización, audio, video, desarrollo web y tecnología de vanguardia, además de servicios de catering gourmet, alojamiento coordinado, viajes de incentivo y merchandising personalizado.

Además, realizan promoción y comercialización de eventos, análisis y seguimiento avanzado de impacto, investigación y selección estratégica de locaciones, todo sustentado en transparencia, sostenibilidad y alianzas globales para cubrir eventos de cualquier escala.

INBOUND LOGISTICS LATAM
País: México
Página web: www.il-latam.com
Contacto: Carlos Armando Caicedo Zapata
Cargo: Managing Director
Correo electrónico: manager@il-latam.com



Inbound Logistics Latam es una plataforma de información, análisis y negocios especializada en logística, transporte y cadena de suministro, con alcance en México y toda Latinoamérica. Surgió en 2005 como la revista "Inbound Logistics México", con el objetivo de ofrecer al mercado contenido técnico y estratégico sobre logística, acercando a la región las mejores prácticas y tendencias internacionales. Con el tiempo evolucionó hacia un enfoque regional más amplio, transformándose en "Inbound Logistics Latam", una plataforma que integra medios digitales, contenidos especializados y espacios de interacción profesional.

Publica reportajes, análisis sectoriales, estudios de caso, artículos de investigación, noticias sobre transporte marítimo, aéreo, terrestre y ferroviario, cadenas de suministro, comercio exterior, aduanas, almacenamiento, infraestructura, sostenibilidad, logística del e-commerce y transformación digital del sector. Mantiene una revista digital de circulación certificada, newsletters periódicos y una comunidad activa de lectores y profesionales de la industria.

Además, desarrolla y promueve congresos, webinars, foros y encuentros de networking, lo que la consolida no solo como un medio informativo sino como un articulador de negocios y un generador de espacios de formación para ejecutivos, operadores logísticos, proveedores de servicios, empresas de comercio internacional, consultores, académicos y entidades gubernamentales vinculadas a la cadena de abastecimiento.

Su propuesta de valor se centra en ofrecer información confiable, análisis profundo, contenido actualizado y conexiones estratégicas entre los distintos actores de la logística regional.

Gracias a su trayectoria, su enfoque regional y su especialización en supply chain, IL-Latam se ha posicionado como una fuente clave de inteligencia de mercado y un punto de encuentro para la industria logística latinoamericana, aportando conocimiento, visibilidad, tendencias y oportunidades de negocio en un sector fundamental para la competitividad económica de la región.

INTEGRA MEETINGS
País: México
Página web: https://integrameetings.com.mx/
Contacto: Maria José Obando Mirabal
Cargo: Representante Comercial en Colombia
Correo electrónico: mj.obando@integrameetings.com



Integra Meetings es una empresa mexicana especializada en la organización integral de congresos, convenciones y eventos corporativos de alto nivel, con un enfoque particular en el sector médico-científico. Actúa como Professional Congress Organizer (PCO) y Event Management Company, ofreciendo una gestión completa que abarca consultoría estratégica, planeación, logística, registro, marketing, operación presencial e híbrida, manejo financiero y análisis post-evento. Su experiencia incluye la coordinación de congresos nacionales e internacionales, simposios, cursos, exposiciones comerciales y reuniones académicas, trabajando de la mano con asociaciones médicas, instituciones científicas, organizaciones profesionales y empresas del sector salud.

La compañía destaca por su conocimiento profundo en normativas y compliance para la industria farmacéutica, integración tecnológica para eventos híbridos y virtuales, plataformas de registro y participación, así como por el diseño de experiencias que maximizan la educación continua y el networking profesional. También desarrolla estrategias de comunicación, producción audiovisual, montaje, proveedores especializados y seguimiento financiero bajo estándares de transparencia.

Integra Meetings opera en distintos destinos del territorio mexicano y Latinoamérica, adaptándose a sedes urbanas, centros de convenciones, hoteles y recintos especializados, según las necesidades de cada cliente. Su objetivo es ofrecer soluciones eficientes, personalizadas y de calidad, optimizando recursos y asegurando que cada evento cumpla con los objetivos académicos, comerciales y organizacionales de sus clientes.

VIAJE EL CORTE INGLÉS
País: México
Página web: https://www.viajeselcorteingles.es/empresas/es/viajes-el-corte-ingles
Contacto: Mariana Montserrat Tovar López
Cargo: KAM
Correo electrónico: mariana.tovarlopez@viajeseci.com.mx



Viajes El Corte Inglés es una de las agencias de viajes más importantes a nivel internacional, con presencia destacada en México y una operación que integra servicios de turismo vacacional, corporativo y MICE.

La empresa ofrece un portafolio completo que incluye viajes de ocio, paquetes turísticos, experiencias personalizadas, alojamiento, transporte y cruceros, junto con una sólida división de viajes de negocios que gestiona de forma integral los desplazamientos corporativos, reservas, logística, políticas de viaje y atención especializada para empresas. Así mismo, cuenta con una unidad robusta dedicada a la organización de congresos, convenciones, incentivos, ferias y eventos corporativos, ofreciendo soluciones que abarcan diseño y producción, arquitectura efímera, stands, logística, registro, comunicación, tecnología y operación en destino.

El grupo posee una amplia red de agencias en España y una plataforma internacional que supera los veinte países, consolidándose como el único gran grupo emisor con presencia relevante en diez países del continente americano. Su equipo está compuesto por miles de profesionales especializados en distintas líneas de negocio, respaldando una operación que combina turoperación, receptivo, soluciones digitales, distribución hotelera y experiencias vacacionales. La empresa trabaja bajo principios de calidad, confianza, seguridad y ética, y está certificada en normas como ISO 9001 e ISO 14001, reforzando su compromiso con la sostenibilidad y el turismo responsable.

En México, Viajes El Corte Inglés ofrece atención tanto a viajeros individuales como a empresas e instituciones, destacándose por su capacidad para gestionar viajes corporativos, eventos y programas de incentivo con un enfoque personalizado y apoyado en tecnología. Su misión es impulsar un crecimiento sostenible y mejorar continuamente la calidad del servicio, incorporando innovación, control de procesos y formación continua para adaptarse a las transformaciones del mercado. Con una oferta integral y una sólida reputación internacional, la compañía se posiciona como un aliado estratégico para la gestión de viajes, eventos y experiencias en el ámbito empresarial y turístico.

2+1IDEAS MEETING & EVENTS
País: México
Página web: www.ideas21.mx
Contacto: Edgar Ignacio Villaseñor Alvarado
Cargo: Socio fundador / CEO



Ideas 2+1 es una agencia mexicana especializada en la conceptualización, diseño y ejecución integral de eventos, producción y estrategias de marketing BTL, reconocida por transformar ideas en experiencias de alto impacto. La empresa ofrece una gestión completa para eventos corporativos, conferencias, lanzamientos, reuniones empresariales, activaciones y celebraciones institucionales, abarcando desde la planeación estratégica y el diseño creativo hasta la producción técnica, coordinación logística, montaje y supervisión operativa en sitio.

Su capacidad también incluye el desarrollo de campañas BTL y activaciones de marca en puntos de venta o espacios estratégicos, orientadas a reforzar el posicionamiento y generar una conexión directa con el público objetivo. A esto se suman servicios de producción gráfica y soluciones promocionales —como impresiones, artículos personalizados y materiales de merchandising— que complementan y fortalecen la identidad visual de cada proyecto.

Ideas 2+1 se distingue por un enfoque profesional, creativo e innovador, respaldado por un equipo especializado que trabaja bajo estándares de calidad y atención al detalle. Su propuesta de valor se centra en ofrecer soluciones integrales “llave en mano”, capaces de responder eficazmente a los objetivos comerciales, comunicacionales y estratégicos de cada cliente, garantizando eventos y experiencias que destacan por su excelencia, coherencia y alto nivel de ejecución.

FCM TRAVEL
P**aís:** México
Página web: https://www.fcmtravel.com/en-mx/what-we-do/meetings-events
Contacto: Alma Leticia Simiano Heredia
Cargo: Event Manager
Correo electrónico: alma.simiano@fcmtravel.mx



FCM Meetings & Events es la división especializada en reuniones, incentivos, conferencias y eventos corporativos del grupo global FCM Travel/Flight Centre Travel Group. Su labor se centra en la gestión integral de eventos y viajes corporativos a nivel internacional, ofreciendo servicios que abarcan la planificación estratégica, la selección y negociación de sedes, la logística completa de transporte y alojamiento, la gestión de grupos, la producción creativa y técnica, así como el soporte operativo en todas las fases del evento.

La empresa opera como un aliado global para corporaciones que requieren soluciones completas y eficientes para congresos, convenciones, lanzamientos de producto, eventos híbridos o virtuales, reuniones de negocio, viajes de incentivo y programas de grupos corporativos.

FCM Meetings & Events complementa sus servicios con tecnología propia, incluyendo herramientas de gestión de viajes y eventos, y plataformas como Venue Finder, que permiten buscar, comparar y reservar espacios para reuniones y eventos en distintos países con información en tiempo real. Esta capacidad tecnológica se suma a su experiencia de más de dos décadas, su red internacional de proveedores, su poder de negociación global y su equipo profesional especializado en logística, producción, creatividad y gestión de viajes corporativos.

La empresa se distingue por su enfoque en eficiencia, control de costos, cumplimiento de políticas corporativas y adaptación a las necesidades del cliente. Su alcance global y su modelo integral la posicionan como un proveedor estratégico para empresas que buscan centralizar la gestión de reuniones y eventos con estándares internacionales de calidad, con operaciones que pueden atender desde eventos de pequeño formato hasta grandes conferencias y programas corporativos multinacionales.

2.4.4 AGENDA DEL EVENTO





Todos los traslados se hacen desde el lobby del hotel

Atardecer por la bahía en catamarán
Aliado: María del Puerto I Catamarán Moana
Hora de embarque: 5:15 PM
Tiempo a bordo: 5:30 PM – 7:00 PM
Desembarque: 7:00 PM

7:15 PM — Traslado caminando a Restaurante Ana

Cena
Hora: 7:30PM – 9:30PM
Venue: Restaurante Ana
Dress Code: Cóctel

9:30PM — Traslado a hotel

---

5 Nov
Miércoles

Desayuno en el hotel sede.

8:20 AM — Traslado a Muelle de la Bodeguita

Día de Islas
Hora de embarque: 8:45 AM
Venue: Tour guiado en hoteles y clubes de playa de la zona insular
Dress Code: ropa de playa, zapatos cómodos y bloqueador solar.

9:00 – 10:00 — Traslado en lancha

Almuerzo
Hora: 10:00AM – 3:30PM
Venue: Hotel Las Islas

3:30PM — Traslado en lancha

Fiesta en Islas
Hora: 4:30PM – 8:00PM
Venue: Atolón Beach Club
Dress Code: Lleva vestido de baño para disfrutar del mar y un cambo de outfir para la fiesta.

8:00PM — Traslado en catamarán Maui Ocean

9:00PM — Traslado a hotel


6 Nov Jueves
Desayuno en el hotel sede.
8:00AM
Traslado a Casa 1537
Rueda de Negocios - Registro
Hora: 8:30AM - 9:00AM
Venue: Casa 1537
Dress Code: Smart Casual
Rueda de Negocios
Hora: 9:00AM - 10:55 AM
11:00 AM
Actividad y break
Rueda de Negocios
Hora: 11:35 AM - 12:30 PM
12:30PM
Traslado a hotel Nacar
Almuerzo
Hora: 12:40PM - 2:00PM
Venue: Hotel Nacar Curio Collection By Hilton
2:00PM
Traslado a Casa 1537
Rueda de Negocios
Hora: 2:20PM - 6:00PM
Venue: Casa 1537
6:00PM
Traslado a hotel
8:00PM
Traslado a Holiday Inn Morros
Fiesta de Clausura
Hora: 8:30PM - 10:30PM
Venue: Holiday Inn Cartagena Morros
Dress Code: Cóctel
10:30PM
Traslado a hotel
7 Nov Viernes
Aeropuerto Internacional Rafael Núñez
Traslado al aeropuerto según itinerario
HYATT REGENCY
INTERCONTINENTAL
RADISSON
1537
Holiday Inn
Ana
CURIO COLLECTION
LAS ISLAS
MUISCA
Gema
ATOLON
CULTURE COFFEE
MARCA & MEDIOS
Secretaría de Hacienda Distrital
Secretaría de Turismo
CORPO TURISMO
cotelco
PROCOLOMBIA
Fenalco

2.4.3 PERFIL EXPOSITORES

Aviatur S.A.S. – Cartagena
Moraima Rosa Flórez Chamorro, gerente regional.
Correo electrónico: m_florez@aviatur.com
Aviatur es una de las agencias de viajes más reconocidas de Colombia, con amplia trayectoria en la gestión integral de servicios turísticos. Su operación en Cartagena se enfoca en viajes corporativos, turismo vacacional y logística para eventos, ofreciendo soluciones personalizadas en tiquetes, alojamiento, transporte y experiencias locales. Se destaca por su respaldo empresarial, cumplimiento y profundo conocimiento del destino.

Cali–Valle del Cauca Convention & Visitors Bureau
María Paulina Quintero Bejarano, líder de captación.
Correo electrónico: mquintero@calivallebureau.org
Entidad encargada de la promoción del Valle del Cauca como destino para congresos, convenciones y eventos corporativos. Articula actores públicos y privados para atraer turismo de reuniones, posicionando a Cali y la región como un destino competitivo a nivel nacional e internacional, con infraestructura adecuada y una oferta cultural y gastronómica diferenciada.

Casa 1537
Ivana Carleo, venue advisor.
Correo electrónico: comercial@casa1537.com
Casa 1537 es un espacio patrimonial ubicado en el Centro Histórico de Cartagena, orientado a la realización de eventos sociales, corporativos y culturales. Combina arquitectura colonial, exclusividad y una atmósfera auténtica, ideal para experiencias memorables que resaltan la identidad histórica de la ciudad.

Cotelco – Capítulo Cartagena y Bolívar
Erika Castillo Vergara, coordinadora de mercadeo.
Correo electrónico: marketing@cotelcoctg.org
La Asociación Hotelera y Turística de Colombia representa y fortalece al sector hotelero a nivel nacional. A través de su capítulo regional, impulsa la competitividad, la articulación gremial y el posicionamiento del destino, siendo un actor clave en el desarrollo del turismo y la industria hotelera.

Gema Tours S.A.S.
Ana Maty Trujillo
Correos electrónicos: anatrujillo@gematours.com
Agencia de viajes especializada en turismo receptivo y corporativo, con enfoque en experiencias a la medida. Ofrece servicios integrales para eventos, viajes de incentivo y turismo cultural, destacándose por su atención personalizada y amplio conocimiento del destino Cartagena y otras regiones del país.

Green Travel DMC
Mónica Paola Robles López, gerente comercial.
Correo electrónico: comercial@greentraveldmc.com
Destination Management Company enfocada en turismo sostenible y experiencias responsables. Diseña programas corporativos, incentivos y eventos con impacto positivo en comunidades locales, integrando naturaleza, cultura y sostenibilidad en cada propuesta.

Hotel Hilton Cartagena
Greys Pulido Castillo, sales manager.
Correo electrónico: greys.pulido@hilton.com
Hotel cinco estrellas frente al mar, reconocido por su amplia infraestructura para eventos, convenciones y hospedaje corporativo. Cuenta con salones de gran capacidad, servicios de alta calidad y una ubicación estratégica, consolidándose como uno de los principales hoteles para turismo de reuniones en Cartagena.

Hotel Almirante Cartagena
Tulia Duque Castro, gerente de cuentas corporativas.
Correo electrónico: comercial2@hotelalmirante.co
Hotel ubicado en Bocagrande, orientado tanto al turismo corporativo como vacacional. Ofrece salones para eventos, servicios empresariales y alojamiento confortable, combinando funcionalidad, ubicación estratégica y atención personalizada.

Hotel Cartagena Plaza
Claudia Grey, directora de contratación y producto.
Correo electrónico: cgrey@emhotels.com
Hotel de tradición en Bocagrande, especializado en turismo corporativo, vacacional y eventos. Dispone de salones, servicios completos y amplia experiencia en la atención de grupos, destacándose por su enfoque en calidad, cumplimiento y hospitalidad.

Hotel Dann Cartagena
Glendis Flórez, jefe de ventas y reservas.
Correo electrónico: glendis.florez@hotelesdann.com
Hotel perteneciente a la cadena Dann, orientado al segmento corporativo y de eventos. Ofrece infraestructura moderna, salones para reuniones y un servicio enfocado en eficiencia y comodidad, con el respaldo de una cadena hotelera de reconocimiento nacional.

Hotel Ermita Cartagena
Paola Iriarte, jefe de ventas.
Correo electrónico: piriarte@oxohotel.com
Hotel boutique de categoría superior que combina elegancia, diseño y exclusividad. Ubicado en el Centro Histórico, se enfoca en viajeros de alto perfil y eventos selectos, brindando una experiencia diferenciada con altos estándares de servicio.

Hotel Las Américas
Yenny Carvajal, gerente de cuentas MICE nacional e internacional.
Correo electrónico: yenny.carvajal@lasamericashg.com
Grupo hotelero de alto nivel con uno de los complejos más grandes de Cartagena. Es un referente en turismo de reuniones, congresos y eventos de gran formato, gracias a su infraestructura, capacidad hotelera y experiencia en eventos internacionales.

Hoteles Dann Carlton Cali
Paola Mazuera, jefe de ventas y mercadeo.
Correo electrónico: mercadeoyventas@hotelesdanncali.com.co
Hotel cinco estrellas de la cadena Dann Carlton en Cali, con fuerte enfoque en turismo corporativo y de eventos. Cuenta con amplia infraestructura para convenciones, servicios empresariales y una ubicación estratégica en la ciudad.

International Tourism Group S.A.S.
Cristian Chiquillo, director of sales.
Correo electrónico: ventas@itgcolombia.com
Empresa especializada en turismo receptivo, corporativo y manejo de grupos. Ofrece soluciones integrales para eventos, viajes de incentivo y logística turística, destacándose por su capacidad operativa y atención personalizada.

Magix Group
Diunys Díaz, líder comercial.
Correo electrónico: ddiaz@magix-group.com
Empresa enfocada en la producción de eventos, activaciones de marca y experiencias corporativas. Brinda soluciones creativas, logísticas y tecnológicas, apoyando la ejecución integral de eventos con alto impacto.

Marca y Medios S.A.S.
Marlon Camargo Padilla, director general.
Correo electrónico: marloncamargo@marcaymedios.com
Agencia especializada en comunicación, marketing y posicionamiento de marca. Ofrece estrategias integrales que incluyen medios, diseño, producción de contenido y apoyo a eventos, fortaleciendo la visibilidad y proyección de sus clientes.

María del Puerto S.A.S.
Kary Salas Polo, ejecutiva de cuentas.
Correo electrónico: comercial@mariadelpuertocartagena.com
Empresa DMC especializada en turismo receptivo, experiencias culturales y eventos corporativos en Cartagena. Se caracteriza por su enfoque personalizado, creatividad y conexión con la identidad local del destino.

Muisca Travel & Events
Angie Carolina Ocampo Usma, account manager.
Correo electrónico: angie.ocampo@muiscatravel.com
Agencia enfocada en la organización de eventos, viajes corporativos e incentivos. Ofrece planificación integral, logística y experiencias a la medida, con énfasis en cumplimiento y calidad operativa.

Hotel Mocawa Resort
Angélica María Zuluaga Santa, gerente.
Correo electrónico: gerente@hotelmocawaresort.com
Complejo hotelero enfocado en el descanso, el turismo experiencial y eventos corporativos en entornos naturales. Ofrece amplias instalaciones, zonas verdes y servicios integrales, ideal para retiros empresariales, incentivos y eventos especiales.

Radisson Cartagena Ocean Pavilion
Frank Rodríguez, ejecutivo de ventas.
Correo electrónico: ejecutivodeventas5@radissoncartagena.com
Hotel cinco estrellas frente al mar, orientado a eventos corporativos, convenciones y turismo premium. Cuenta con salones modernos, servicios de alta gama y el respaldo de una marca hotelera internacional.

RLA Latam
Daniel Cano, project manager.
Correo electrónico: dcano@rla-latam.com
Empresa especializada en logística, producción y gestión de eventos corporativos en Latinoamérica. Ofrece soluciones integrales que abarcan planeación, tecnología y operación, con experiencia en eventos de alto nivel.

Sofitel Cartagena
Rosmel Fasette, MICE manager.
Correo electrónico: rosmer.fasette@sofitel.com
Hotel de lujo perteneciente a la cadena Accor, que combina patrimonio histórico y sofisticación contemporánea. Se enfoca en eventos exclusivos, turismo de alto nivel y experiencias premium en el Centro Histórico.

Soluciones Audiovisuales S.A.S.
Alexandra Castro, gerente general.
Correo electrónico: acastro@solucionesaudiovisuales.com
Empresa especializada en alquiler y operación de equipos audiovisuales para eventos corporativos, congresos y espectáculos. Ofrece soporte técnico, innovación tecnológica y soluciones a la medida para eventos de cualquier escala.

Travel Solutions S.A.S.
Sergio Velásquez, gerente general.
Correo electrónico: gerencia@travelsolutions-sa.com
Agencia de viajes corporativos y eventos, enfocada en soluciones integrales para empresas. Brinda asesoría, logística y acompañamiento en viajes de negocios, reuniones y convenciones.

Vaova S.A.S.
Juan Pablo Toro, gerente general.
Correo electrónico: juanpablo@vaovatravel.com
Empresa de turismo experiencial y receptivo, enfocada en crear vivencias auténticas y personalizadas. Diseña experiencias culturales, corporativas y de incentivo con un enfoque creativo y diferenciador.

Beyond the Wall Cartagena
Daniel Suárez Barrios, CEO.
Correo electrónico: dansubar95@gmail.com
Empresa enfocada en experiencias culturales, artísticas y sociales que conectan a los visitantes con la esencia auténtica de Cartagena. Desarrolla recorridos, eventos y actividades con impacto comunitario y cultural.

Compañía Cuerpo de Indias – Núcleo Profesional de El Colegio del Cuerpo
Álvaro Restrepo Hernández, director.
Compañía artística profesional dedicada a la danza contemporánea y la creación escénica. Representa un referente cultural de Cartagena, integrando arte, formación y proyección internacional, con participación en eventos culturales y corporativos de alto nivel.

Hoteles Movich
Genny Cecilia Mendoza, key account manager.
Cadena hotelera colombiana de alto nivel, con presencia en Cartagena y enfoque en turismo corporativo, de lujo y eventos. Se caracteriza por su servicio personalizado, diseño contemporáneo y ubicaciones estratégicas.

2.4.5 FAMTRIP

El viaje de familiarización se consolidó como un mecanismo esencial para fortalecer el posicionamiento de Cartagena dentro del mercado MICE, al permitir una comprensión vivencial, profunda y multisensorial del destino. A través de recorridos guiados, inspecciones técnicas, experiencias culturales, gastronómicas y náuticas, los operadores accedieron a una lectura real y completa del funcionamiento del territorio, obteniendo conocimientos que solo se adquieren mediante la presencia directa.

La posibilidad de ver, sentir, recorrer, escuchar y probar cada componente del destino brindó a los participantes una perspectiva integral que abarcó factores operativos, logísticos, emocionales y creativos. La interacción con proveedores locales, la observación de montajes reales, la identificación de oportunidades de uso de espacios, la evaluación de tiempos de traslado y la vivencia de la cultura local permitieron una interpretación estratégica que fortaleció la confianza hacia Cartagena como sede de futuros eventos.

CENA DE BIENVENIDA MEETING CORPORATIVO E INCENTIVOS
Hotel Intercontinental
03 Noviembre 2025
07:00 pm a 10:00 pm

El evento de bienvenida marcó el inicio oficial del viaje con una celebración que sumergió a los participantes en la identidad caribeña del destino. La recepción estuvo diseñada para generar un impacto sensorial inmediato: colores vivos, iluminación cálida, aromas tropicales, música en vivo y una disposición espacial pensada para estimular la interacción entre los asistentes.

El salón Oceanika del hotel Intercontinental presentó un montaje cuidadosamente producido que combinó elementos tradicionales y contemporáneos. Escenografías inspiradas en la cultura costeña, decoración con fibras naturales, arreglos florales tropicales y estaciones gastronómicas temáticas crearon un ambiente envolvente. La música interpretada por agrupaciones locales aportó autenticidad y energía, mientras que la danza tradicional introdujo a los invitados en la riqueza folclórica del Caribe colombiano.

En términos operativos, el hotel demostró su capacidad para gestionar eventos de bienvenida con tiempos precisos, servicio coordinado y un equipo altamente capacitado. La experiencia permitió evaluar la amplitud de los salones, la calidad del mobiliario, el desempeño del personal de alimentos y bebidas, así como la fluidez en la atención simultánea a grupos numerosos.

Este primer acercamiento generó un ambiente de conexión emocional con el destino, fomentando un clima de confianza entre los participantes y los anfitriones, mientras los asistentes percibieron al hotel como un aliado sólido para eventos sociales corporativos, cócteles de networking y recepciones de bienvenida. Adicionalmente, se realizó una actividad con turbantistas provenientes de La Boquilla, quienes compartieron elementos de su identidad cultural y tradición afrocaribeña. Como parte de la experiencia, se ofrecieron sombreros pintados a mano por artistas locales, los cuales podían ser intervenidos y personalizados por los asistentes, fomentando así la interacción directa con el arte y la cultura del lugar.









VISITAS DE INSPECCIÓN MEETING CORPORATIVO E INCENTIVOS
Centro Histórico
04 Noviembre 2025
08:30 pm a 12:30 pm

El recorrido por el Centro Histórico permitió a los operadores conocer las características patrimoniales que diferencian a Cartagena de otros destinos MICE. Durante el trayecto, los participantes caminaron por nuestras calles coloniales, exploraron plazas emblemáticas y visitaron espacios adaptados para eventos de alto nivel.

Los hosted buyers evaluaron la idoneidad de estas locaciones para todo tipo de eventos, desde recepciones íntimas hasta grandes cenas temáticas o experiencias culturales inmersivas.

El servicio de guianza especializada estuvo a cargo de nuestro operador aliado GemaTours, brindándoles información sobre capacidades, restricciones técnicas, normativas patrimoniales, accesos, posibilidades de iluminación arquitectónica, aforos permitidos y recomendaciones para montajes especiales. Esto permitió que los operadores analizaron con rigurosidad la viabilidad de propuestas creativas que integrarán elementos patrimoniales.

Durante las paradas estratégicas —como plazas, museos, casas coloniales y baluartes— los participantes visualizaron montajes posibles e identificaron oportunidades para crear experiencias memorables. El recorrido también permitió evaluar la interacción del destino con los visitantes, el flujo de turistas, la seguridad y la logística de movilidad en zonas estrechas, aspectos clave al planear eventos en entornos históricos.





ALMUERZO CORPORATIVO MEETING CORPORATIVO E INCENTIVOS
Hotel Hyatt
04 Noviembre 2025
12:30 pm a 02:30 pm

El almuerzo ofrecido por el Hotel Hyatt Regency reforzó la capacidad gastronómica y operativa del destino para eventos corporativos de alta exigencia. El hotel presentó una propuesta culinaria contemporánea con ingredientes frescos y técnicas modernas que demostró la versatilidad del área de banquetes.

Los operadores recorrieron los diversos espacios disponibles para eventos, incluyendo salones con tecnología integrada, terrazas con vistas panorámicas y zonas de cóctel conectadas con áreas semiprivadas. El equipo del hotel explicó configuraciones, capacidades de montaje, opciones para luz natural y propuestas de personalización de menús.

Además, los hosted buyers evaluaron el flujo operativo del servicio, la rapidez del personal, la coordinación entre cocina y sala, y la puntualidad del cronograma, elementos cruciales para grupos grandes. La calidad de la experiencia gastronómica destacó la atención a los detalles del establecimiento, fortaleciendo la percepción del hotel como sede ideal para conferencias, congresos y cenas ejecutivas.

La ubicación estratégica del Hyatt en Bocagrande permitió también visualizar ventajas logísticas para eventos con múltiples sedes, considerando su cercanía a playas, centros comerciales, empresas y otros hoteles de categoría.



VISITAS DE INSPECCIÓN MEETING CORPORATIVO E INCENTIVOS
Centro Histórico
04 Noviembre 2025
02:30 pm a 05:30 pm

El circuito por Hotel Ermita, Serrezuela, Casa del Gobernador y Movich Rooftop mostró la diversidad estilística y funcional del destino. Los participantes visitaron espacios con propuestas gastronómicas, arquitectónicas y atmosféricas complementarias entre sí, enriqueciendo su visión sobre el potencial creativo de Cartagena.

- Hotel Ermita: con arquitectura republicana restaurada, ofreció ambientes ideales para reuniones boutique,almuerzos ejecutivos y eventos de Clausura.
- Serrezuela: su estructura circular y su mezcla entre comercio, gastronomía y espacio público revelaron oportunidades para cócteles temáticos, lanzamientos de marca y experiencias híbridas.
- Casa del Gobernador: presentó un espacio sofisticado, con ambientación cálida y perfecta para reuniones de alta dirección y al aire libre.
- Movich Rooftop: con vistas panorámicas al skyline y al mar, mostró opciones para eventos al aire libre de alta recordación.



Los operadores observaron el potencial creativo de cada venue, así como sus niveles de personalización, restricciones y ventajas competitivas. Este circuito permitió entender que Cartagena cuenta con una oferta heterogénea que se adapta tanto a eventos corporativos formales como a experiencias sensoriales exclusivas.

ESPACIO NETWORKING MEETING CORPORATIVO E INCENTIVOS
Bahía Cartagena
04 Noviembre 2025 - 05:30 pm a 07:30 pm

Antes de embarcar, los participantes iniciaron la experiencia con un recorrido por las calles del centro histórico hasta el Muelle de la Bodeguita, acompañados por mulatas y un grupo musical que, con ritmos caribeños y coloridos vestuarios. Este trayecto permitió apreciar la calidez local, la organización logística y la seguridad del entorno, generando desde el inicio una conexión auténtica con la cultura cartagenera.

El paseo en catamarán destacó uno de los mayores diferenciales de Cartagena: su bahía navegable y su capacidad para ofrecer experiencias náuticas corporativas. Los operadores navegaron durante el atardecer, lo que permitió observar el contraste entre la ciudad moderna, el centro histórico y el paisaje marítimo. A bordo, los participantes evaluaron las condiciones del embarque, la seguridad marítima, el servicio ofrecido, el tránsito dentro de la embarcación y la logística para grupos grandes. Esta experiencia permitió identificar oportunidades como cócteles corporativos, eventos sunset, integraciones náuticas o actividades para grupos de incentivos.

El ambiente generado por el atardecer, la iluminación natural y el sonido del mar crearon un entorno memorable que los operadores consideraron altamente atractivo para diseñar experiencias diferenciadas para sus cliente







ESPACIO NETWORKING MEETING CORPORATIVO E INCENTIVOS
Centro Histórico
04 Noviembre 2025
07:30 pm a 09:30 pm

La cena en Restaurante Ana permitió descubrir una propuesta culinaria de alto nivel basada en ingredientes locales y preparaciones de autor. El diseño del restaurante —elegante, contemporáneo y cuidadosamente iluminado— reforzó la sensación de exclusividad.

Durante la experiencia, los participantes evaluaron la capacidad del restaurante para cenas privadas, eventos corporativos íntimos y experiencias gastronómicas temáticas. El personal demostró un servicio profesional y discreto, mientras que cada plato presentó un equilibrio entre técnica, presentación y sabor.

Los hosted buyers valoraron especialmente la posibilidad de ofrecer experiencias culinarias auténticas sin sacrificar sofisticación, algo clave para los programas de incentivos y celebraciones ejecutivas.





VISITAS INSPECCIÓN MEETING CORPORATIVO E INCENTIVOS
ZONA INSULAR
05 Noviembre 2025
08:20 am a 09:30 pm

El recorrido insular permitió experimentar la conexión marítima del destino y su oferta de playas. Los operadores vivieron la logística de embarque, el traslado en lancha y la llegada a las islas, evaluando tiempos, seguridad, comodidad y operaciones de transporte.

En las islas, los participantes visitaron diferentes instalaciones adaptadas para actividades de integración, programas de bienestar, retiros corporativos y experiencias premium. El entorno natural —aguas cristalinas, vegetación exuberante y clima cálido— representó un valor agregado evidente.

La experiencia permitió identificar opciones para actividades de grupo como yoga, gastronomía de playa, deportes acuáticos, dinámicas de liderazgo y eventos al aire libre.

El Hotel Las Islas ofreció una experiencia de lujo en un entorno natural excepcional. Su arquitectura integrada al bosque, los senderos elevados y las cabañas ecológicas crearon un ambiente exclusivo que impactó a los participantes.

Durante el recorrido, los operadores evaluaron las posibilidades para alojar grupos de incentivos de alta gama, realizar actividades de bienestar, sesiones privadas o experiencias inmersivas en la naturaleza. El almuerzo mostró la calidad de la cocina y el compromiso del hotel con la sostenibilidad.

El diseño del hotel permite comprender cómo Cartagena puede ofrecer opciones de lujo beyond-the-city en armonía con el entorno natural.





Fiesta en Islas – Atolón Beach Club

La fiesta en Atolón Beach Club combinó música, gastronomía fresca, coctelería caribeña y un ambiente relajado frente al mar. La experiencia permitió evaluar el venue para celebraciones corporativas informales, cierres de programas, integraciones y programas de incentivos.

El evento se realizó estratégicamente en Tierra Bomba, con el fin de demostrar su cercanía con la ciudad y evidenciar la viabilidad de la navegación en horarios nocturnos, aspecto clave para la operación de eventos corporativos.

Los operadores observaron la calidad del ambiente, la versatilidad de los montajes posibles y los espacios disponibles para DJs, tarimas, barras móviles y zonas de descanso. La transición del día a la noche mostró cómo el venue puede adaptarse a diferentes atmósferas según el objetivo del evento.

Finalmente, la logística de regreso en catamarán, bien coordinada, reforzó la percepción de eficiencia operativa en entornos naturales y la capacidad de movilizar grupos de manera segura y oportuna.

2.4.6 ACTIVACIONES DE NETWORKING CON IMPACTO SOCIAL



2.4.7 DINÁMICA INTERACTIVA PARA MEDIR PERCEPCIÓN DEL DESTINO

La actividad consistió en un módulo interactivo construido en MDF, diseñado como un elemento llamativo y didáctico dentro de la zona de interacción de hosted buyers.

El montaje incluía:

- Cinco cilindros verticales en acrílico transparente, cada uno identificado con un ícono y un color.
- Un contenedor lateral de bolitas (gomas de colores) desde donde los participantes tomaban sus votos.
- Una estructura base en MDF pintada, con gráfica incorporada alusiva a Meetings CTG Corporativo e Incentivos LATAM.
- En la parte superior, dos paneles curvos en MDF con la pregunta central:

"¿Por qué Cartagena de Indias es el lugar perfecto para tus eventos?"

El diseño fue conceptualizado como un juego de votación rápida, visualmente atractivo y de fácil comprensión, ideal para generar participación y captar percepciones reales del mercado latinoamericano.



¿Qué queríamos calificar?
Se evaluaron cinco atributos clave del destino, alineados con los factores decisivos para la selección de sede en el segmento corporativo e incentivos:

1. Destino soñado
2. Sedes de clase mundial
3. Experiencias a la medida
4. Segura y confiable
5. Valor y hospitalidad

Cada atributo fue representado por un cilindro y un color específico, para facilitar la interpretación visual.

Metodología de la dinámica

- Participaron 35 hosted buyers de Latinoamérica (Argentina, Brasil, México, Perú y Costa Rica).
- Cada participante recibió 5 bolitas por cilindro, es decir:
- 5 ítems x 5 puntos = 25 bolitas por persona.
- Las bolitas representaban puntuación, permitiendo evaluar cada atributo de 1 a 5 puntos.
- Los porcentajes finales representan el nivel de aprobación obtenido sobre el total posible de votos.

Cálculo del universo de votos

- 35 buyers × 5 puntos máximos por cilindro = 175 puntos posibles por atributo (100%).

- A partir de tus porcentajes:
  - 100% = 175 puntos
  - 80% = 140 puntos
  - 60% = 105 puntos
  - 50% = 87.5 → aproximado: 88 puntos
  - 40% = 70 puntos

Resultados generales

1) Experiencias a la medida – 100% (175/175 puntos)

Fue el atributo más valorado por los buyers LATAM. Confirma que Cartagena ofrece experiencias diferenciadas, auténticas, memorables y altamente adaptables para grupos corporativos.

Impacto:
Posiciona a Cartagena como un destino fuerte para programas de incentivos y grupos que buscan activaciones creativas y culturales.
Llamado a la acción:

- Mantener e innovar en la oferta experiencial.
- Fortalecer la narrativa de "Cartagena como destino vivencial".
- Integrar más experiencias comunitarias, gastronómicas y culturales certificadas.

2) Valor y hospitalidad – 80% (140/175 puntos)
Los buyers destacaron la amabilidad, calidad del servicio y la percepción de buen trato por parte de la gente del destino.

Impacto:
La hospitalidad es un diferencial competitivo para mercados como el mexicano, brasilero y argentino, donde el trato cercano es un valor clave para reservas.
Llamado a la acción:

- Continuar programas de capacitación en servicio para la cadena de valor.
- Unificar la narrativa de hospitalidad en todos los materiales de promoción.
- Destacar testimonios y casos reales de servicio excepcional.

3) Destino soñado – 60% (105/175 puntos)
Cartagena es percibida como un lugar icónico, aspiracional y en el top internacional de destinos a visitar.

Impacto:
Aunque bien posicionado, está por debajo del promedio esperado para un destino tan conocido, lo cual indica que aún hay margen para reforzar su imagen como sede de eventos, no solo como destino turístico.
Llamado a la acción:

- Fortalecer la estrategia "Business + Leisure" para buyers LATAM.
- Resaltar infraestructura, conectividad aérea y casos de éxito corporativos.
- Promocionar nuevos productos y zonas menos conocidas de la ciudad.

4) Sedes de clase mundial – 50% (88/175 puntos)

- Los buyers consideran que Cartagena sí tiene sedes, pero no en la magnitud o versatilidad que algunos mercados esperan.

Impacto:
El público LATAM está acostumbrado a grandes centros de convenciones urbanos (Buenos Aires, CDMX, Lima, São Paulo), por lo que la percepción se relaciona más con escala y modernidad que con calidad real.
Llamado a la acción:

- Comunicar mejor la capacidad técnica del CTCC, hoteles y venues.
- Mostrar montajes de alto nivel realizados en la ciudad.
- Incluir fichas técnicas más claras y comparativas en el portafolio.

5) Segura y confiable – 40% (70/175 puntos)
Este fue el punto más crítico. Los buyers califican a Cartagena como un destino "medianamente confiable y poco seguro".

Impacto:
La percepción de seguridad influye directamente en la decisión final de llevar grupos corporativos. Este indicador es clave porque LATAM es muy sensible a temas de seguridad en destinos del Caribe y Suramérica.
Llamado a la acción:

- Aumentar comunicación proactiva sobre protocolos, acompañamiento y zonas seguras.
- Fortalecer la presencia de mensajes institucionales sobre infraestructura pública, movilidad, policía turística y experiencias seguras.
- Resaltar casos de grupos corporativos recientes con operaciones exitosas y sin incidentes.

Conclusiones generales
La actividad permitió obtener una radiografía inmediata y real del pensamiento del buyer latinoamericano, confirmando que:

- Cartagena sobresale en experiencias, hospitalidad y aspiracionalidad.
- Requiere reforzar la comunicación sobre capacidades técnicas y, especialmente, seguridad.
- Los resultados sirven como insumo estratégico para ajustar el discurso comercial del CICAVB y orientar acciones con aliados institucionales del destino.




¿ Por qué
Cartagena de Indi
es el lugar perfecto par
tus eventos?


¿ Por qué
Cartagena de Indias
es el lugar perfecto para
tus eventos?

2.4.8 RESULTADOS DE LA PLATAFORMA DE CITAS

MEETINGS LATAM	
6 NOVIEMBREBRE 2025	
TOTAL EN BASE DE DATOS	**61**
TIPO DE PARTICIPANTE	
EXPOSITORES	29
HOSTED BUYER	32
TOTAL	**61**
GESTIÓN CITAS	
ACEPTADA	541
RECHAZADA	19
TOTAL	**560**

2.4.8 RESULTADOS DE LA PLATAFORMA DE CITAS

RESUMEN CITAS POR HORA/DIA 6 NOV	
9:00	26
9:20	27
9:40	29
10:00	27
10:20	27
10:40	26
11:35	28
11:55	24
12:15	25
2:20	26
2:40	29
3:00	28
3:20	27
3:40	26
4:00	29
4:20	28
4:40	29
5:00	27
5:20	26
5:40	27
TOTAL	**541**

Secretaría de
Hacienda Distrital

CARTAGENA DE INDIAS
CONVENTION & VISITORS BUREAU

2.5 MEETINGS CTG ASOCIATIVO

Convenio de Asociación
No CD-SHDCONVASO-002-2025

Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico y Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau



SECRETARÍA
DE HACIENDA

2.5.1 RESULTADOS DE LA PLATAFORMA DE CITAS

MEETINGS ASOCIATIVO	
28, 29 DE OCTUBRE 2025	
TOTAL EN BASE DE DATOS	249
TIPO DE PARTICIPANTE	
ASOCIACIÓN	28
EXPOSITOR	32
TOTAL	60
GESTIÓN CITAS	
ACEPTADA	551
RECHAZADA	2
TOTAL	553
RESUMEN CITAS POR DÍA	
28 oct 2025	394
29 oct 2025	157
TOTAL	551

2.5.1 RESULTADOS DE LA PLATAFORMA DE CITAS

RESUMEN CITAS POR HORA/DIA 28 OCT	
8:20	27
8:40	27
9:00	28
9:20	28
9:40	27
10:00	28
2:35	27
2:55	25
3:15	28
3:35	26
3:55	25
4:35	25
4:55	25
5:15	24
5:35	24
TOTAL	394

2.5.1 RESULTADOS DE LA PLATAFORMA DE CITAS

RESUMEN CITAS POR HORA/DIA 29 OCT	
8:20	25
8:40	28
11:00	28
11:20	27
11:40	26
21:00	23
TOTAL	**157**

Secretaría de Hacienda Distrital

CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION & VISITORS BUREAU

3 RUEDA DE NEGOCIOS PRO CLUSTERS 2025

Convenio de Asociación
No CD-SHDCONVASO-002-2025

Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico y Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau



SECRETARÍA DE HACIENDA

3.1 PERFIL DE COMPRADORES

Exiros de Colombia Ltda
https://www.exiros.com/es
Contacto: Katherin Chavez Martinez – Senior buyer – kdchavez@exiros.com
Empresa especializada en servicios de apoyo empresarial y logístico para operaciones industriales y comerciales. Brinda soluciones que fortalecen la gestión operativa de compañías de distintos sectores en Colombia.

Industria Astivik
https://astivik.com/
Contacto: Kalil Ashook Buelvas – Coordinador de servicios – servicios@astivik.com
Astillero colombiano con amplia trayectoria en diseño, construcción, reparación y mantenimiento de embarcaciones. Atiende proyectos navales para clientes nacionales e internacionales desde Cartagena.

Subastas y Comercio S.A.S.
https://www.subastasycomercio.com.co
Contacto: Lina Maria Galindo – Estratega de activos corporativos – comercial@subastasycomercio.com.co
Empresa especializada en la gestión de subastas presenciales y virtuales de activos, vehículos y maquinaria, ofreciendo procesos comerciales transparentes y eficientes.

Hilos Invisibles
https://hilosinvisibles.co/
Contacto: Lina María Lara Osorio – Fundadora y gerente – soycultural@gmail.com
Laboratorio creativo enfocado en el diseño y producción de experiencias culturales, artísticas y sociales, desarrollando proyectos que conectan comunidades y narrativas locales.

Svitzer
https://svitzer.com/
Contacto: Rodolfo De Obarrio – Comprador – rodolfo.deobarrio@svitzer.com
Proveedor global de servicios marítimos y portuarios, especializado en remolque y apoyo a operaciones en puertos y terminales a nivel internacional.

Booking & Eventos S.A.S.
https://www.bookingeventos.net
Contacto: Marcos "Pote" Vargas G. – CEO – pote@bookingeventos.net
Empresa dedicada a la producción, organización y comercialización de eventos corporativos, culturales y de entretenimiento, ofreciendo soluciones integrales para experiencias de alto impacto.

Sittca Oil & Gas
https://sittca.com.co/
Contacto: Adriana Rivas – Gerente de compras – gerenciacompras@sittca.com.co
Compañía que provee soluciones técnicas y servicios especializados para la industria oil & gas, minería y construcción, apoyando proyectos industriales a gran escala.

Ajover Darnel S.A.S.
https://www.ajover.com/
Contacto: Dylan Martínez Bernett – Coordinador de proveedores – dylan.martinez@darnel.com
Grupo industrial con presencia internacional, enfocado en la fabricación de productos plásticos y soluciones para empaque, construcción y consumo masivo.

Buzca Soluciones de Ingeniería S.A.
http://www.buzca.com/
Contacto: Marysol Cecilia Rodríguez Zuleta – Jefe de compras y logística – mrodriguez@buzca.com
Empresa con amplia experiencia en ingeniería marina y terrestre, especializada en diseño, construcción y mantenimiento de infraestructura portuaria e industrial.

Aguas de Cartagena S.A. E.S.P. (Acuacar)
http://www.acuacar.com/
Contacto: Martin Castro – Especialista grado superior – mcastro@acuacar.com
Empresa prestadora de los servicios públicos de acueducto y alcantarillado en Cartagena de Indias, responsable del suministro de agua potable y saneamiento básico.

Cotecmar
http://www.cotecmar.com/
Contacto: Jose Luis Cardona Naranjo – Jefe división logística – jlcardona@cotecmar.com
Corporación dedicada al desarrollo científico y tecnológico de la industria naval, marítima y fluvial en Colombia, con servicios de diseño, construcción y reparación de buques.

Tecnilan S.A.S.
https://www.tecnimar.com.co/
Contacto: Crhistian Padilla Morales – Jefe de mantenimiento y operaciones de embarcaciones – jefemtto@tecnimar.com.co
Empresa orientada a servicios técnicos, mantenimiento y operación de embarcaciones, brindando soluciones especializadas para el sector marítimo.

Serport S.A.S.
https://www.serport.co/
Contacto: Deliana Lacayo Lacayo – Coordinadora de compras – compras@serport.co
Compañía dedicada a la prestación de servicios portuarios y marítimos, incluyendo soporte técnico, mantenimiento y operaciones especializadas.

Ecopetrol
https://www.ecopetrol.com.co/
Contacto: Roxanna Lepesqueur – Relacionamiento de proveedores – roxanna.lepesqueurma@ecopetrol.com.co
Empresa líder del sector energético en Colombia, dedicada a la exploración, producción, refinación y comercialización de hidrocarburos.

Surtigas
https://www.surtigas.co
Contacto: Juan Camilo Ruiz Zúñiga – Auxiliar de proyectos locativos – juan.ruiz@surtigas.co
Empresa distribuidora de gas natural que presta servicios a usuarios residenciales, comerciales e industriales en la región Caribe.

Damen Shipyards
https://www.damen.com/
Contacto: Andres A. Osorio Carrillo – Customer support Colombia – andres.osorio.carrillo@damen.com
Grupo naval internacional especializado en el diseño, construcción y reparación de embarcaciones para diversos sectores industriales y comerciales.

Amsty
https://www.amsty.com
Contacto: Ruth Castillo López – Especialista de compras – recastillo@amsty.com
Empresa industrial dedicada al suministro de soluciones y productos especializados para distintos sectores productivos.

Cámara de Comercio de Cartagena
https://www.cccartagena.org.co
Contacto: Guillermo Sinning Durango – Asistente de compras – gsinning@cccartagena.org.co
Contacto: Laura Bravo Ortiz – Coordinadora de compras – lbravo@cccartagena.org.co
Entidad gremial que impulsa el desarrollo empresarial de la región, ofreciendo servicios de registro, fortalecimiento empresarial y relacionamiento institucional.

Cabot Colombiana S.A.
https://www.cabotcorp.com
Contacto: María Angélica Amaya – maria.amaya@cabotcorp.com
Empresa dedicada a la producción y comercialización de materiales de alto rendimiento para aplicaciones industriales, energéticas y de infraestructura.

3.2 PERFIL DE EXPOSITORES

Industrial de Servicios LKS S.A.S.
https://lks.com.co/
Empresa especializada en mantenimiento y reparación de equipos rotativos y eléctricos. Ofrece servicios técnicos orientados a la confiabilidad operativa y continuidad de procesos industriales.

IMCE
https://www.imce.com.co
Empresa dedicada al diseño, instalación, mantenimiento y construcción de sistemas eléctricos de media y baja tensión. Desarrolla además soluciones en comunicaciones, instrumentación, control de acceso y alarmas para sectores industrial, comercial, naval y residencial.

Cino S.A.S.
https://www.cinosas.com
Compañía especializada en confiabilidad e integridad operacional de activos. Ofrece formaciones en NDT y soldadura bajo normas AWS, así como evaluaciones y estudios de integridad bajo estándares API, ASME y AWS.

Frizonia Colombia S.A.S.
https://frizonia.com
Empresa de ingeniería especializada en diseño y desarrollo de sistemas de climatización, refrigeración y ventilación para embarcaciones. Acompaña los proyectos desde la ingeniería hasta la puesta en marcha y capacitación técnica.

Electrobobinados CDS S.A.S.
Empresa dedicada al mantenimiento preventivo y correctivo de equipos rotativos como motores eléctricos AC y DC, generadores, electrobombas, blowers, bombas y plantas eléctricas.

Subastas y Comercio S.A.S.
https://www.subastasycomercio.com
Empresa que promueve la economía circular mediante el diseño y ejecución de estrategias comerciales para la disposición responsable, rentable y trazable de excedentes industriales a través de subastas virtuales.

Rodando S.A.S. BIC
https://rodando.co/
Empresa especializada en la distribución de soluciones industriales de alto desempeño, incluyendo rodamientos, sellos, lubricación y componentes mecánicos. Brinda soporte técnico y consultivo para garantizar la continuidad operativa en sectores industriales, mineros, petroleros y de manufactura.

Enlace Caribe
https://www.enlacecaribe.com
Empresa con más de 15 años de experiencia dedicada a la seguridad y protección de mercancía. Ofrece soluciones para el transporte seguro de carga como absorbentes de humedad, precintos de seguridad, bolsas inflables y productos complementarios para comercio internacional.

Servicios Navales del Caribe S.A.S.
https://www.serviciosnavalesdelcaribe.com
Empresa dedicada al mantenimiento, reparación y construcción de artefactos navales, brindando soporte técnico especializado al sector marítimo y portuario.

Backoom S.A.S.
https://www.backoom.com
Empresa enfocada en la comercialización de tornillería industrial y herramientas para distintos sectores productivos.

E2M S.A.S.
https://www.e2masas.com
Compañía dedicada al alquiler de maquinaria y equipos para la industria, brindando soluciones flexibles para proyectos industriales y de construcción.

ILK Ingeniería
Empresa de ingeniería orientada a la construcción y mantenimiento de proyectos de infraestructura en las ramas civil, metalmecánica y eléctrica. Ofrece además alquiler, armado y desarmado de andamios y maquinaria pesada.

Aya Equipos y Soluciones en Contenedores
https://arismendyandrade.com/
Empresa dedicada a soluciones relacionadas con equipos y sistemas en contenedores, orientadas a aplicaciones industriales y logísticas.

Sittca Oil & Gas
https://www.sittca.com.co
Empresa de servicios para el sector oil & gas e industrial. Ofrece soluciones en andamios, aislamiento térmico, metalmecánica, blasting, pintura y obras civiles.

Metalfrad
https://metalfrad.co/
Empresa metalmecánica especializada en el sector oil & gas y petroquímico, enfocada en fabricación y soluciones industriales especializadas.

Faprometal S.A.S.
https://www.faprometal.com.co
Empresa metalmecánica que ofrece servicios de fabricación, montaje y reparación de estructuras metálicas, trabajos navales, carpintería metálica, obras civiles y soldadura especializada.

Fabcom S.A.S.
https://fabcomsas.com/
Empresa especializada en la comercialización de abrasivos, equipos y accesorios para procesos de blasting. Atiende sectores como naval, oil & gas, infraestructura y mantenimiento industrial, con acompañamiento técnico permanente.

AP Logistic
https://www.aplogisticservice.com
Empresa dedicada al alquiler de contenedores para oficinas y bodegas, montacargas y servicios de transporte para el sector industrial y de construcción, destacándose por su puntualidad y calidad en el servicio.

HCM Pinturas
https://hcmpinturas.com/
Distribuidor de revestimientos de protección industrial, anticorrosivos, epóxicos, antifouling, aislantes térmicos e intumescentes para aplicaciones industriales y navales.

HR Technology S.A.S. BIC
Empresa especializada en seguridad electrónica, electricidad industrial y soluciones en energía renovable para el sector empresarial e industrial.

Distribuidora Multieléctricos S.A.S.
https://www.multielectricos.com
Empresa dedicada al mantenimiento eléctrico automotriz, instalación de sistemas de energía solar fotovoltaica y estaciones de carga para vehículos eléctricos.

Ghenova
https://www.ghenova.com
Firma internacional de servicios y consultoría en los sectores naval, industrial y digital, enfocada en ingeniería, gestión de proyectos y transformación tecnológica.

Sanfelino Concierge
https://www.sanfelino.com
Agencia de viajes y concierge de lujo con sede en Cartagena, especializada en el diseño de experiencias personalizadas, enfocadas en turismo de alto nivel y servicios exclusivos.

Grupo Mover
https://www.grupomover.com
Operador portuario y fluvial que suministra personal, equipos y soluciones logísticas para la atención de operaciones portuarias y motonaves.

Rotofibra
https://www.rotofibra.com
Empresa dedicada al diseño y fabricación de tanques y embarcaciones en fibra de vidrio, aislamientos térmicos y servicios de alquiler, armado y desarme de andamios multidireccionales.

Centro Integral de Formación y Capacitación (CIFC)
https://cifc.com.co
Institución especializada en capacitación en trabajo en alturas, espacios confinados y asesorías en seguridad y salud en el trabajo.

Adolfredo Zuñiga e Hijos S en C
Empresa dedicada al mantenimiento de vehículos de carga pesada y liviana, brindando servicios técnicos especializados para el sector transporte.

Sicmeci S.A.S.
https://sicmeci.com/
Empresa de ingeniería especializada en servicios de mantenimiento y construcción en las áreas civil, mecánica, eléctrica, control industrial y aislamiento térmico.

Ingeniería y Desarrollo Humano IDH S.A.S.
https://www.idh.com.co
Empresa enfocada en servicios de formación y consultoría en gestión de activos, confiabilidad, mantenimiento, lubricación, análisis de aceite y desarrollo empresarial.

Mer Proycca S.A.S.
https://www.merproycca.com
Empresa de ingeniería civil y mecánica, especializada en alivios térmicos, corrección de fugas en vivo y mantenimiento de muelles e infraestructura portuaria.

Lalizas Marine Center
https://marinecenter.com.co
Importador mayorista de equipos y accesorios náuticos para embarcaciones, muelles y terminales portuarios, con amplio portafolio para el sector marítimo.

Sabrosura Entertainment
https://sabrosura.co
Empresa de entretenimiento dedicada al diseño y producción de shows en vivo inspirados en la cultura cartagenera, creadora del espectáculo Sabrosura El Musical.

Equinorte S.A.
https://www.equinorte.co
Empresa dedicada al alquiler de encofrados, maquinaria y andamiaje certificado para proyectos de construcción e infraestructura.

Zapzu
https://www.zapzu.de
Empresa especializada en herramientas de mantenimiento con realidad aumentada, soluciones de entrenamiento inmersivo y gamificación para labores técnicas.

Bert Instruments Colombia S.A.S.
https://www.bertinst.com
Empresa dedicada a levantamientos geofísicos, oceanográficos e hidrográficos, brindando soporte técnico especializado para proyectos marítimos y científicos.

Ted & Co S.A.S.
https://www.instagram.com/teddy.labandota
Plataforma de productos y servicios culturales que integra música en vivo, festivales y formatos audiovisuales, destacándose por su propuesta artística con identidad caribeña.

Assemtec S.A.S.
https://assemtec.co
Empresa especialista en soluciones de ingeniería, metalmecánica y mantenimiento industrial, enfocada en desarrollos a la medida con altos estándares de calidad.

Luan Transporte Especial
https://transluan.com
Empresa dedicada al transporte especial corporativo y turístico, ofreciendo soluciones de movilidad segura y confiable.

El Estudio CTG
https://www.elestudioctg.com
Equipo creativo especializado en diseño gráfico, diseño escenográfico, diseño web, marketing digital y producción multimedia para proyectos especializados.

Dryiceblasting S.A.S.
https://dryblasting.net
Empresa dedicada a la limpieza y adecuación de superficies industriales mediante técnicas especializadas, así como servicios de pintura industrial.

DR Stars
https://www.instagram.com/drstarsmanager
Agencia de servicios culturales y artísticos especializada en producción de eventos, gestión de artistas, booking y desarrollo de proyectos creativos dentro de la industria cultural y del entretenimiento.

Agrovicamp
https://agrovicamp.com
Empresa bioinnovadora de economía verde dedicada a la producción de alimentos orgánicos, suplementos sostenibles para ganado y productos de higiene eco-sostenibles, con enfoque en sostenibilidad y comercio justo.

Fundación Caribe Jazz Kids
Canal informativo en YouTube – sitio web en construcción
Institución de educación musical enfocada en la enseñanza de la memoria sonora multicultural del Caribe colombiano, formando niños y jóvenes entre los 3 y 18 años.

Ferretería Ignacio Sierra Sucesores S.A.S.
https://www.fissas.com
https://www.cartagenamarine.com
Empresa comercializadora, fabricante e importadora de ferretería especializada para los sectores de astilleros, industria y construcción.

Izaseg S.A.S.
https://izasegsas.com.co
Empresa dedicada al alquiler de maquinaria de izaje, elevación de personas y movimiento de tierra para proyectos industriales y de construcción.

Demca S.A.S.
http://www.demca.co
Empresa de ingeniería de soluciones que ofrece mantenimiento integral en instrumentación, mecánica, metalmecánica y suministro de materiales eléctricos.

3.3 RESULTADO PLATAFORMA DE CITAS

INFORME RUEDA DE CONEXIONES	
PROCLUSTER 2025	
4-Dec-25	
RESUMEN DE BASE DE DATOS TOTAL	
COMPRADOR	20
PROVEEDOR	49
TOTAL	**69**
GESTION DE LAS CITAS	
ACEPTADAS	239
RECHAZADAS	5
CANCELADAS	0
TOTAL	**244**

3.3 RESULTADO PLATAFORMA DE CITAS

CITAS POR EMPRESA	
AGROVICAMP	3
AGUAS DE CARTAGENA	6
AJOVER DARNEL S.A.S.	4
AMSTY	1
AP LOGISTIC	5
ASSEMTEC SAS	3
AYA EQUIPOS Y SOLUCIONES EN CONTENEDORES	11
BACKOOM SAS	3
BOOKING & EVENTOS SAS	3
BUZCA SOLUCIONES DE INGENIERÍA S.A.	3
CABOT	1
CAMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA	2
CENTRO INTEGRAL DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN	9
CINO SAS	8
COTECMAR	9
DAMEN SHIPYARDS	3
DR STARS	7
DRYICEBLASTING SAS	6
E2M SAS	12
ECOPETROL	2
ELECTROBOBINADOS CDS SAS	4

3.3 RESULTADO PLATAFORMA DE CITAS

CITAS POR EMPRESA	
ENLACE CARIBE	2
EQUINORTE SA	8
FABCOM S.A.S.	3
FAPROMETAL SAS	9
FERRETERIA IGNACIO SIERRA SUCESORES SAS	6
FRIZONIA COLOMBIA SAS	3
GRUPO MOVER	4
HCM PINTURAS	2
HILOS INVISIBLES	4
HR Technology sas bic	3
IMCE	8
INDUSTRIAS ASTIVIK	10
INGENIERÍA Y DESARROLLO HUMANO IDH SAS	6
IZASEG SAS	3
LALIZAS MARINE CENTER	3
MER PROYCCA	3
RODANDO SAS BIC	11
SABROSURA ENTERTAIMENT	2
SANFELINO CONCIERGE	5
SERPORT SAS	1

3.3 RESULTADO PLATAFORMA DE CITAS

CITAS POR EMPRESA	
SERVICIOS NAVALES DEL CARIBE SAS	1
SICMECI SAS	7
SITTCA OIL & GAS	2
SITTCA OIL&GAS	9
SUBASTAS Y COMERCIO S.A.S	8
TED & CO SAS	4
ZAPZU	12

Secretaría de Hacienda Distrital

CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION & VISITORS BUREAU

4 ACCIONES DE INTERNACIONALIZACIÓN PRODUCTIVA Y CULTURAL

Convenio de Asociación
No CD-SHDCONVASO-002-2025

Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico y Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau



SECRETARÍA DE HACIENDA

4.1 ACCIONES EN EL MERCADO POLACO

Durante el periodo 2024–2025, el Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau (CICAVB), en el marco del convenio con la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico, desarrolló una estrategia estructurada de internacionalización productiva y cultural en el mercado de Polonia, orientada a la diversificación de mercados emisores, la atracción de demanda internacional de alto gasto y el fortalecimiento de la industria de reuniones e incentivos como instrumento de desarrollo económico territorial.

Como resultado concreto de esta estrategia, Cartagena fue seleccionada como sede de la Reunión Anual de la Junta Directiva de SOIT (Stowarzyszenie Organizatorów Incentive Travel), asociación que agrupa a los 29 CEOs de las agencias de incentivos más importantes de Polonia, a realizarse en diciembre de 2025.

Desde la óptica de Hacienda, esta acción constituye una inversión pública con retorno económico, fiscal y estratégico medible, cuyos beneficios trascienden el evento puntual y se proyectan en el mediano plazo mediante la captación de nuevos programas de incentivos y eventos corporativos internacionales.

ENFOQUE DE INTERNACIONALIZACIÓN PRODUCTIVA Y CULTURAL

La estrategia desarrollada en Polonia se enmarca en un enfoque integral de internacionalización productiva, entendida como el proceso mediante el cual un territorio inserta su oferta empresarial, cultural y de servicios especializados en cadenas de valor globales, generando flujos sostenidos de comercio, inversión y visitantes de alto gasto.

De manera complementaria, se adopta un enfoque de internacionalización cultural, que reconoce el valor de la cultura, el patrimonio y las narrativas identitarias como activos económicos diferenciadores, capaces de reducir barreras de entrada a nuevos mercados y de fortalecer la competitividad del destino frente a otros competidores internacionales.

En el caso de Cartagena, este enfoque permite:

- Posicionar la ciudad no solo como destino turístico, sino como plataforma de negocios, conocimiento y experiencias culturales.
- Articular sectores productivos locales (hotelería, eventos, gastronomía, transporte, industrias creativas y comunitarias) con demanda internacional organizada.
- Generar retornos económicos directos, indirectos e inducidos, alineados con los objetivos fiscales y de desarrollo económico del Distrito.

4.2 JUSTIFICACIÓN ESTRATÉGICA DEL MERCADO POLONIA

Caracterización macroeconómica y sectorial
Polonia se ha consolidado en la última década como una de las economías de mayor crecimiento en Europa Central y del Este, con una clase empresarial en expansión, altos niveles de integración europea y una creciente sofisticación en el consumo de viajes internacionales, particularmente en el segmento de incentivos y viajes corporativos.

El mercado polaco presenta características estratégicas para Cartagena:
- Disposición a viajar largas distancias.
- Poder adquisitivo medio-alto y alto.
- Preferencia por experiencias auténticas, culturales, festivas y diferenciadas.
- Crecimiento del sector farmacéutico, tecnológico e industrial, altamente vinculado a viajes de incentivo.

Retos y oportunidad de posicionamiento
A pesar del interés latente por Colombia y el Caribe, el mercado polaco presenta un reto de conocimiento sobre Cartagena como destino MICE e incentivos. Esto no responde a falta de demanda, sino a:
- Bajo nivel de familiaridad del canal comercial.
- Necesidad de validación institucional y técnica del destino.
- Escasa experiencia previa de agencias polacas operando programas en Colombia.

Estas condiciones convierten a Polonia en un mercado estratégico para una intervención institucional estructurada, con alto potencial de retorno económico.

4.3 AGENDA INSTITUCIONAL Y PROSPECCIÓN EN POLONIA

Objetivos de la visita técnica

La agenda desarrollada en Polonia tuvo como objetivos principales:

- Levantar inteligencia de mercado especializada en incentivos y MICE.
- Conocer directamente el comportamiento del canal comercial.
- Identificar tomadores de decisión (CEOs y directores de agencias).
- Evaluar percepciones, barreras y expectativas frente a Cartagena y Colombia.
- Construir relaciones de confianza de largo plazo.

Actividades realizadas

Durante la misión se sostuvieron reuniones técnicas con más de 20 agencias MICE y casas de incentivos, incluyendo grandes operadores nacionales y agencias boutique especializadas en grupos corporativos de alto valor.

Las reuniones permitieron:

- Validar el interés real por Cartagena como destino de incentivos.
- Identificar preferencias operativas (tamaño de grupos, duración, tipo de experiencias).
- Analizar rutas aéreas, costos y barreras logísticas.
- Detectar oportunidades concretas de negocios post-congreso y programas corporativos.

4.3.1 RESULTADO ESTRATÉGICO: SOIT EN CARTAGENA

La captación de la Reunión Anual de SOIT representa un activo económico de alto valor por las siguientes razones:

- Participación directa de los 29 principales decisores del mercado polaco.
- Alta capacidad de prescripción y generación de demanda futura.
- Validación reputacional de Cartagena como destino de incentivos y eventos.
- Probabilidad elevada de eventos derivados (post-evento).

Este tipo de eventos funciona como un multiplicador de negocios, más que como un congreso tradicional.

4.3.2 ¿QUÉ ES SOIT?

SOIT (Stowarzyszenie Organizatorów Incentive Travel) es la Asociación Polaca de Organizadores de Viajes de Incentivo. Agrupa a los 29 CEOs de las agencias de incentivos más importantes de Polonia, representando el núcleo decisor del mercado.

SOIT cumple funciones clave:

- Autorregulación y profesionalización del sector.
- Representación institucional ante gobiernos y destinos.
- Curaduría de destinos y proveedores internacionales.
- Generación de estándares de calidad y confianza.

En términos de política económica, SOIT actúa como un cluster empresarial internacional, altamente concentrado y con capacidad directa de generar demanda organizada hacia destinos seleccionados.

4.3.3 IMPORTANCIA ESTRATÉGICA PARA CARTAGENA

La vinculación de Cartagena con SOIT representa:

- Acceso directo a los principales generadores de viajes de incentivo en Polonia.
- Reducción de costos de entrada al mercado.
- Validación reputacional del destino.
- Alta probabilidad de recurrencia y escalabilidad.

4.3.4 METODOLOGÍA DE ESTIMACIÓN DE IMPACTO ECONÓMICO

Aclaración metodológica fundamental

Para efectos de la presente estimación, es fundamental precisar que la Reunión Anual de la Junta Directiva de SOIT en Cartagena funciona bajo la lógica de un viaje de familiarización (fam trip) y visita de inspección comercial.

En este tipo de acciones:

- Los gastos locales de los participantes (alojamiento, alimentación, transporte

- interno, experiencias y operación) son asumidos por el destino anfitrión, como parte de una estrategia comercial y de posicionamiento.
- Los participantes cubren únicamente sus tiquetes aéreos internacionales.

Por lo tanto, el gasto asociado al evento SOIT no debe interpretarse como impacto económico neto del evento en sí mismo, sino como inversión comercial del destino, orientada a la generación de demanda futura.

Enfoque correcto de medición del impacto
En coherencia con las mejores prácticas internacionales en promoción de destinos y captación de eventos:

- El impacto económico relevante no es el del fam trip, sino el de los eventos, programas de incentivos y congresos que se generan como resultado directo de esta acción comercial.
- Los viajes de familiarización constituyen una herramienta de venta B2B, mediante la cual el comprador (buyer) conoce el destino de primera mano, reduce su percepción de riesgo y adquiere confianza para venderlo a sus clientes corporativos.

Este enfoque es ampliamente utilizado por convention bureaux, destinos turísticos y entidades de promoción internacional.

Rol del fam trip como acción de venta
El fam trip permite:
- Vivenciar la infraestructura hotelera y de eventos.
- Evaluar la calidad de proveedores locales.
- Experimentar la narrativa cultural y diferencial del destino.
- Validar la capacidad operativa y logística.

A partir de esta experiencia directa, el buyer se convierte en prescriptor activo del destino, incrementando de manera significativa la probabilidad de:
- Captación de eventos.
- Programas de incentivos recurrentes.
- Recomendación de Cartagena dentro de su portafolio comercial.

Alcance de los escenarios de impacto económico
En consecuencia, los escenarios de impacto económico presentados en este documento corresponden exclusivamente al impacto potencial de los eventos y

programas que SOIT y sus agencias miembros podrían traer a Cartagena en el corto y mediano plazo, y no al gasto directo del fam trip.

Este criterio metodológico asegura que:

- La medición sea realista y defendible ante órganos de control.
- El análisis esté alineado con una lógica de retorno de la inversión pública.
- La internacionalización sea evaluada como una acción comercial estratégica.

4.3.5 ESCENARIOS DE IMPACTO ECONÓMICO ESTIMADO

1 Escenario bajo (evento núcleo)

Supuestos:

- 29 participantes.
- Estancia total: 5 noches (3 Cartagena / 2 Bogotá).
- Gasto promedio diario:
  - Cartagena: USD 500
  - Bogotá: USD 400

Impacto económico directo estimado:

- Cartagena: USD 43.500
- Bogotá: USD 23.200
- Total Colombia: USD 66.700

Impacto total (directo + indirecto + inducido):

- USD 213.000 (multiplicador 3,2)

Recaudo fiscal estimado (Cartagena):

- USD 18.500

2.Escenario medio (evento + programas derivados)

Supuestos:

- 40 participantes (incluye invitados y staff ampliado).
- Estancia total: 6 noches (3 Cartagena / 3 Bogotá).
- Gasto promedio diario:
  - Cartagena: USD 600
  - Bogotá: USD 450

Impacto económico directo estimado:

- Cartagena: USD 72.000
- Bogotá: USD 54.000
- Total Colombia: USD 126.000

Impacto total estimado:
- USD 403.000

Recaudo fiscal estimado (Cartagena):
- USD 38.000

3. **Escenario alto (evento + captación futura 2–3 incentivos)**

Supuestos:
- Evento SOIT + 2 a 3 programas de incentivos en los 24 meses siguientes.
- 150 visitantes adicionales acumulados.
- Estancia promedio: 5 noches (3 Cartagena / 2 Bogotá).
- Gasto promedio diario:
  - Cartagena: USD 650
  - Bogotá: USD 500

Impacto económico directo acumulado:
- Cartagena: USD 292.500
- Bogotá: USD 150.000
- Total Colombia: USD 442.500

Impacto total acumulado:
- USD 1.416.000

Recaudo fiscal acumulado estimado (Cartagena):
- USD 155.000

4.3.6 RETORNO ESPERADO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA (ROI)

Incluso bajo el escenario conservador, la relación inversión–retorno es positiva. En escenarios medio y alto, el retorno económico y fiscal supera ampliamente la inversión pública inicial, consolidando esta acción como:

- Eficiente en términos de gasto público.
- Escalable a otros mercados estratégicos.
- Relevante para la sostenibilidad fiscal del sector turismo–eventos.

"En los fam trips y visitas de inspección, el gasto asumido por el destino se clasifica como inversión comercial. El impacto económico se mide exclusivamente sobre la demanda futura generada."

La estrategia de internacionalización productiva y cultural en Polonia y la captación de la Reunión Anual de SOIT confirman que la industria de reuniones e incentivos puede y debe ser tratada como un instrumento de política económica, con retornos medibles y alineados con los objetivos de Hacienda.

Se recomienda:

- Dar continuidad a la estrategia en Europa Central y del Este.
- Integrar estas acciones al sistema oficial de medición de impacto económico del Distrito.
- Utilizar el modelo SOIT como referencia para futuras captaciones de asociaciones internacionales.

4.3.7 ROL DE LOS DMC EN LA EJECUCIÓN DE LA AGENDA COMERCIAL Y FAM TRIPS

Para la realización de la agenda comercial en Polonia y la ejecución del fam trip asociado a la Reunión Anual de SOIT, el Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau trabaja de manera articulada con DMC (Destination Management Companies). Los DMC son empresas locales especializadas en el mercadeo, diseño y operación integral del destino, con amplio conocimiento del territorio, de los mercados internacionales y de las necesidades de los compradores corporativos y de incentivos.

En la agenda comercial internacional, los DMC cumplen un rol clave como expertos comerciales del destino, apoyando la presentación de la oferta de Cartagena, participando en reuniones B2B y facilitando la traducción de la propuesta institucional a un lenguaje de venta concreto. Su participación permite pasar de la promoción a la generación real de oportunidades de negocio, alineando el discurso estratégico con la capacidad operativa y comercial del destino.

Durante el fam trip, los DMC actúan como articuladores de la cadena de valor local, integrando hoteles, infraestructura, transporte, operadores de eventos y experiencias culturales en una propuesta coherente y vendible. Este modelo asegura que los compradores vivan el destino en condiciones reales de operación, generando confianza y reduciendo el riesgo percibido, lo que incrementa significativamente la probabilidad de que Cartagena sea incorporada de manera efectiva en sus portafolios y se traduzca en eventos futuros y retorno económico para la ciudad.

INFORME ESPECIAL

CARTAGENA CONVENTION BUREAU

• Turismo •

JULIO 2025

* EXPLORANDO NUEVOS MERCADOS *

MERCADO DE INCENTIVOS de POLONIA una OPORTUNIDAD EN EXPANSIÓN



¿Por qué Polonia?

Polonia es un mercado emergente con gran dinamismo en el segmento de viajes de incentivos. A pesar de su ubicación en Europa del Este, **sus viajeros no temen a las largas distancias.** Ya han explorado Suramérica con éxito (Perú y Chile, principalmente), y **Colombia figura entre sus próximos destinos por descubrir.**

- Es un mercado dispuesto a viajar lejos.
- Tienen poder adquisitivo y buscan experiencias premium, auténticas y alegres.
- Cartagena ofrece lo que ellos buscan: fiesta, historia, realismo mágico, Caribe, cultura viva, y posibilidades de aventura.
- Necesitamos educarlos, darles confianza y construir relaciones a largo plazo

INFORME ESPECIAL

CARTAGENA CONVENTION BUREAU

• Turismo •

JULIO 2025

MERCADO POLACO, UNA OPORTUNIDAD

Tendencias generales del mercado polaco.

El comportamiento de los viajes de incentivos y corporativos desde Polonia hacia el extranjero ha mostrado una evolución significativa en los últimos años, impulsado por el crecimiento económico del país y una mayor integración en el mercado europeo.

En 2023, los residentes en Polonia realizaron aproximadamente 8,2 millones de viajes al extranjero, siendo Europa el destino principal con 2,6 millones de visitantes, seguido por Asia y oriente medio. Este patrón refleja una fuerte orientación hacia destinos cercanos dentro de Europa y la tendencia de explorar otras culturas, facilitada por la pertenencia de Polonia a la Unión Europea y la mejora en la conectividad aérea.

En el ámbito de los viajes de incentivos, se observa una preferencia por estancias de entre cuatro y diez días. Los viajes más cortos (de cuatro a seis días) son preferidos por el 49% de los encuestados, mientras que para viajes internacionales, otro 49% se inclina por estancias ligeramente más largas (de siete a diez días) . Esta tendencia sugiere una creciente demanda de experiencias más prolongadas y enriquecedoras en el extranjero.

Viajes corporativos y de negocios

Polonia se ha consolidado como un actor clave en el comercio internacional. Este dinamismo económico ha impulsado la participación de empresas polacas en ferias internacionales, misiones comerciales y eventos corporativos en el extranjero, como parte de programas de incentivos en el extranjero.



Los viajes de incentivos y corporativos desde Polonia muestran una tendencia creciente hacia destinos **fuera de Europa, especialmente Asia, Turquía, América Latina y el Caribe**. Este comportamiento responde a la profesionalización del sector, el crecimiento económico del país, la expansión internacional de las empresas polacas y **la mejora en la conectividad aérea. Las estancias son más largas** y se buscan experiencias únicas que fortalezcan las relaciones comerciales.

Según estudios recientes, los viajeros de incentivos europeos, incluidos los polacos, muestran una marcada preferencia por:

- **Destinos de sol y playa:** El 35% valora especialmente los destinos soleados con playas.
- **Inmersión cultural**: El 34% busca experiencias ricas en cultura local.
- **Aventura:** El 33% se inclina por actividades que incluyen senderismo y expediciones al aire libre.
- **Sostenibilidad**: El 62% considera prioritarias las prácticas de sostenibilidad medioambiental en los programas de viajes de incentivo.

INFORME ESPECIAL

CARTAGENA CONVENTION BUREAU

• Turismo •

JULIO 2025

INTELIGENCIA DE MERCADOS: POLONIA

Percepciones y oportunidades en Cartagena

- Cartagena - Caribe es una gran oportunidad. Su patrimonio y cultura llaman mucho la atencion del mercado Polaco.
- Colombia es vista como un multidestino completo, ideal para combinar diferentes regiones en un solo viaje: Cartagena, Eje Cafetero, Medellín y Bogotá.
- El Caribe no se percibe como parte del mismo circuito (no se visualiza un “Caribe compartido” con México o República Dominicana).
- Aunque ya se han vendido programas combinados Cartagena–Costa Rica y Cartagena–Panamá.
- Cartagena genera gran interés, pero la principal barrera es el desconocimiento: hay curiosidad, pero falta familiaridad.
- Existe demanda: los clientes preguntan por Cartagena, pero las agencias aún no se sienten seguras de venderla.
- Oportunidad para el Gran Caribe Colombiano como Region

¿Qué buscan los viajeros de incentivos polacos?

Los viajeros polacos que participan en programas de incentivos en destinos como **Cartagena y el Caribe buscan experiencias auténticas, sostenibles y culturalmente enriquecedoras**. Las actividades preferidas combinan **aventura, inmersión cultural, bienestar y lujo**, adaptándose a las expectativas de un público europeo que **valora la conexión emocional con el destino**.

Tamaño de grupos: entre 20 y 50 personas.

Ambiente festivo: música, baile y alcohol generoso son claves del éxito.

Viajes con acompañantes: muchas empresas invitan a las parejas de sus colaboradores.

Inmersión cultural: Participación en talleres de música y danza tradicionales, visitas a comunidades locales y exploración de la diversidad cultural.

Aventuras naturales: Actividades como recorrido por los manglares, avistamiento de aves y parques naturales coralinos (insular)

INFORME ESPECIAL

CARTAGENA CONVENTION BUREAU

• Turismo •

JULIO 2025

INTELIGENCIA DE MERCADOS: POLONIA

Narrativa: el **"realismo mágico"** conecta profundamente con los polacos, ya que cuentan con su propia Nobel de Literatura bajo esta corriente — **Olga Tokarczuk**.

Experiencias gastronómicas: valoran la gastronomia local. Están abiertos a probar la cocina cartagenera y clases de cocina tradicional.

Turismo comunitario: Programas que incluyen a poblaciones locales en la cadena de valor del turismo, promoviendo la sostenibilidad y la inclusión.

Viajes todo incluido: valoran especialmente los planes con bebidas ilimitadas y sin sorpresas en la factura.

"Cartagena, con su atmósfera surreal, histórica y caribeña, es terreno fértil para crear narrativas que seduzcan emocionalmente al visitante polaco."

¿Qué buscan los viajeros de incentivos polacos?

El mercado polaco muestra una creciente preferencia por destinos del Caribe, atraído por su clima tropical, paisajes exóticos y la posibilidad de **vivir experiencias auténticas que combinan relax, aventura y lujo.**

Cartagena, con su privilegiada ubicación en el Caribe, se encuentra en una posición estratégica para capitalizar esta tendencia. **Su mezcla única de patrimonio histórico, su oferta insular de 50 islas e islotes, su variada oferta de hospitalidad y su rica cultura y gastronomia la convierten en una opción ideal para viajes de incentivo.**

Al **fortalecer su posicionamiento como destino Caribe,** Cartagena puede **captar el interés de un segmento europeo en busca de vivencias exclusivas, cercanas a la naturaleza y culturalmente enriquecedoras.**

Autenticidad y aventura:

- Dormir al aire libre (en playas). Lo pidieron mucho.
- Pesca en mar abierto y pesca artesanal
- Nadar, hacer picnics zona insular
- Recorrido por manglares

Las rutas mas usadas

Las rutas usadas entre Polonia y Colombia implican vuelos con una o dos escalas, las de preferencia son las operados por aerolíneas europeas como Lufthansa, KLM, Iberia y TAP Air Portugal.

A continuación, presento un resumen de las opciones más comentadas por las agencias visitadas:

CONECTIVIDAD Y RUTAS, UN DESAFIO

Conectividad y accesos

- **Turkish Airlines** es una de las opciones más usadas, **por su buena tarifa y conectividad con Bogotá vía Estambul.**
- **Neos Airlines:** Vía Milano (Italia) - Cartagena - Temporada
- **KLM, Air France:** Vía Amsterdam (Paises Bajos)- Cartagena- Opción costosa
- **Lufthansa- Avianca:** Vía Frankfurt-Bogota-Cartagena- Opción mas costosa

Perfil del canal de ventas:

- **ITAKA** es la agencia más grande del país.
- **Rainbow** también tiene una importante participación.
- Sin embargo, **las agencias medianas y pequeñas dominan los viajes de incentivo:** son ágiles, flexibles y manejan volúmenes considerables de grupos.

Oportunidad:

Para el Congreso Internacional de Psiquiatría 2026 que se realizara en Cartagena, manifestaron interes para incentivos en el post-congreso.

Agencias MICE y Casas de Incentvos visitadas:

Las agencias medianas y pequeñas dominan los viajes de incentivo: son ágiles, flexibles y manejan volúmenes considerables de grupos.

• Muchas trabajan con empresas farmacéuticas, organizando viajes para médicos que asisten a congresos internacionales.

20

Agencias MICE y Casas de Incentvos visitadas

GIFT Travel

REAL INCENTIVE

biuro podróży New Poland

MAZURKAS DMC Poland

dmcpoland

life JOURNEY by TOM

flower travel incentive

Plej

NU horizons

Bespoke

MARGOT TRAVEL

Travel Consulting Quality first!

RAINBOW Viajes en grupo para empresas

mind blowing.

4B 4BUSINESS

RELAKSMISJA

WYSOKO I WYŻEJ

Boomerang INCENTIVE • EVENTS • MARKETING

Terra Aventura Travel & Events sp. z o.o.

ITAKA

4.3.8 CAPTACIÓN DE EVENTO SOIT

SOIT
STOWARZYSZENIE ORGANIZATORÓW
INCENTIVE TRAVEL

Warsaw, 5 August 2025

JUAN PABLO TORO
CEO and Founder
VAOVA TRAVEL

Dear Juan Pablo

I am a co-owner of Travel Concierge, an incentive house and licensed tour operator based in Warsaw, Poland, specializing in the delivery of incentive travel projects across the globe.
We organize approximately 40–50 events annually for groups ranging from 30 to 100 participants, working with both Polish and international corporate clients.

Since 2016, I have been an active member of **SOIT** (Association of Incentive Travel Organisers), and as of 2024, I serve on the SOIT Board of Directors, where I am responsible for project and event coordination.
SOIT is a professional association comprising 29 members, all of whom are CEOs representing 22 specialized incentive travel agencies. The Association unites the leading companies in Poland's incentive travel sector. Since its establishment in 2009, SOIT has been committed to the professionalization of the industry, the promotion of best practices, and the development of educational initiatives. Our primary mission is to advocate for incentive travel as an effective business tool and to foster a positive image of the sector by representing its interests and integrating the professional community.
We are currently planning a future meeting of SOIT members, which would involve the CEOs of the most prominent and influential incentive travel agencies in Poland. Depending on media support, we may also invite selected journalists. Our most recent meetings were held in Ras Al Khaimah (UAE) and South Korea.

Colombia is undoubtedly of interest to our members, as it represents an attractive and diverse destination for incentive travel. Personally, I have organized two projects in Colombia over the past three years; however, I believe many of our members are still unfamiliar with the destination and the opportunities it offers. For us, such meetings not only serve as valuable networking platforms and opportunities to exchange insights and experiences but also provide a chance to explore and better understand a destination, which often leads to the realization of future projects in that location.

For **ProColombia** and the **Convention Bureaus**, this would be an excellent opportunity to engage directly with a group of top-level decision-makers in the incentive travel industry, within your local environment. It offers a far more effective alternative to sales meetings in Warsaw, which do not guarantee access to company executives.

While the Association itself does not have a dedicated budget for such initiatives, our members are generally open to co-financing certain aspects of the trip, particularly international flights. I also intend to approach potential sponsors to assist in covering some of the travel costs in order to increase participation. To move forward with this plan, I would require at least a preliminary program outline along with a cost estimate (if applicable) for land arrangements. It would also be greatly appreciated if **ProColombia** and the **Convention Bureaus** could consider co-funding some local expenses, such as domestic flights.
I have already made a preliminary flight reservation with Air France/KLM, valid for two weeks, with the possibility of a short extension. During this time, I aim to present the project to SOIT members and obtain their approval. I am aware that the timeframe is limited, but I trust that within the next two weeks we could define the key elements needed to proceed.

Sylwia Sadoch
Członek zarządu



Stowarzyszenie Organizatorów Incentive Travel
Polish Association of Incentive Travel Organizers
ul. Puławska 457, 02-844 Warsaw, Poland
www.soit.net.pl
sylwia.sadoch@soit.net.pl
+48 500 645 855

SOIT

¡BUENAS NOTICIAS!

Cartagena será sede de

LA REUNIÓN ANUAL DE LA JUNTA DIRECTIVA DE SOIT EN COLOMBIA

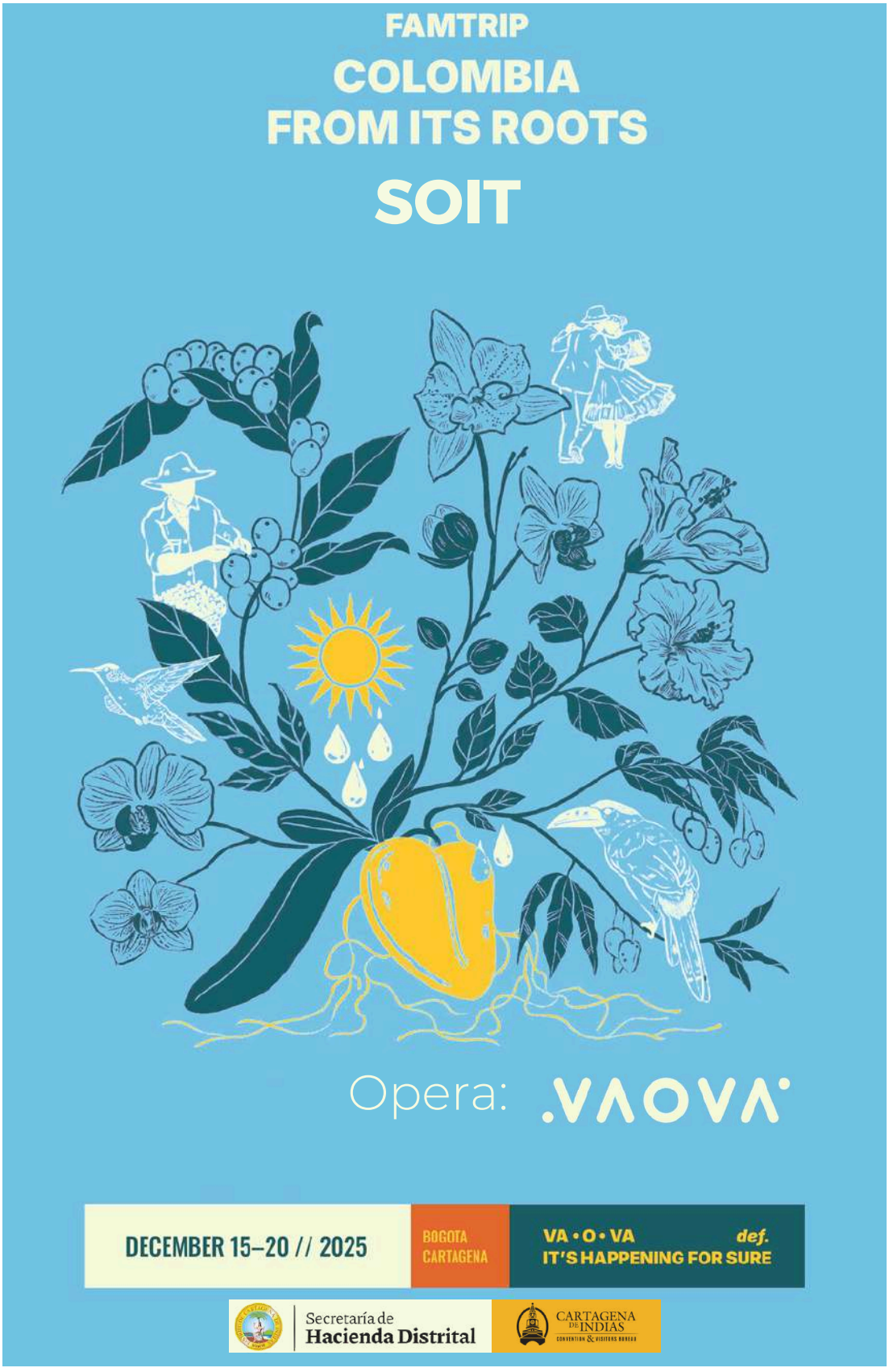
Diciembre, 2025

SOIT STOWARZYSZENIE ORGANIZATORÓW INCENTIVE TRAVEL

SOIT (Stowarzyszenie Organizatorów Incentive Travel) es la asociación que agrupa a los **29 CEOs** de las **agencias de incentivos más importantes de Polonia.**



4.3.9 AGENDA DE FAMTRIP





Welcome!

THE DAY YOU FALL IN LOVE WITH THE COUNTRY OF BEAUTY IS ALMOST HERE!

YOU'RE ABOUT TO EXPERIENCE an uncommon and exciting trip in which you will explore two of Colombia's most iconic cities—Cartagena and Bogotá—and witness firsthand the magic that makes our country an incentive destination like no other.

We've prepared many surprises, locations, and exclusive events, all while opening the doors for you to discover Colombia through the stories of its artists, entrepreneurs, leaders, and communities.

As passionate locals, we are thrilled to share our unique approach to tourism, blending luxury, culture, and art to transform the ordinary into the extraordinary. We hope you'll see the beauty of our country through our eyes and return home inspired, recharged, and as an ambassador for the story that bridges our land with the world.

THE VAOVA TEAM

This guide was made with ♥ to help you have an unforgettable experience on your trip.

Content

TAP ON THE TITTLE TO ACCESS EACH SECTION





p04.
WHY COLOMBIA



p05.
YOUR TRIP

p06. Bogota
p08. Cartagena
p10. Hotel Info

p11.
RECOMMENDATIONS

p14. What to Pack
p15. General Tips
p16. Lets learn some spanish!
p17. Safety
p18. Recommended apps





p17.
CITY GUIDES

p20. Bogota
p26. Cartagena

VAOVA TRAVEL
COLOMBIA FROM ITS ROOTS



Why Colombia

THE LAND OF MAGICAL REALISM

Biodiversity, weather, culture, and amazing cities allow the customization of travel itineraries.

Home of startups with influence in Latin America and strong business culture.

Cost-competitive due to favorable local currency valuation compared to major global currencies.

Welcoming culture that encourages travelers to relax, make connections, and recharge batteries.

"

VIBRANT, DIVERSE
MAGICAL, COLORFUL
AUTHENTIC

- How our travelers describe Colombia

Read more about the country's history here

CONTENT

04



Cartagena's Historic Downtown

Cartagena

THE PEARL OF THE CARIBBEAN

TAP TO LEARN MORE

A COASTAL PARADISE and the gateway to Barú and the Rosario Islands, where Caribbean culture, breathtaking beaches, and exquisite cuisine come together. With its colonial architecture and rich heritage, the city offers the perfect blend of elegance, relaxation, and adventure—an ideal setting for events and MICE tourism.

CONTENT

08

CARTAGENA

Itinerary

DECEMBER 17TH TO 20TH, 2025

NÁCAR, SANTA CATALINA, SOPHIA- DREAMS KARIBANA

* Activity times include transportation from the hotel to the activity and back, when applicable.

DATE	MORNING	AFTERNOON	EVENING
Day 3 December 17th		12:45 - 13:00 Arrival to Cartagena Private Transfer to welcome lunch 13:00 - 15:15 Welcome to the Caribbean Lunch Recommendation: summer clothing 15:15 - 16:50 Check in at the hotel 16:50 - 19:15 Santa Clara Cocktail and Sunset Drums activity	19:15 - 21:30 Welcome dinner at the bay of Cartagena Dress code: Tropical Chic
Day 4 December 18th	At leisure	11:30 - 15:00 Caribbean Cooking Experience Recommendations: comfortable shoes, summer clothing 15:00 - 17:00 A Voyage Through Cartagenas Stories	19:00 - 20:00 Sailing Cruise at the Cartagena Bay 20:00 - 22:00 African Heritage Celebration Dinner Dress code: White Tropical Chic Attire
Day 5 December 19th	Full Day 09:00 - 16:30 Rosario Island and Baru Day Trip Recommendations: sunscreen, hat or cap, swimsuit, flip flops or sandals, and insect repellent 17:00 - 17:30 Check in at the hotel		18:50 - 22:00 A Christmas Soirée Three course dinner with christmas theme event. . Dress code: Christmas colors (red, green, dark blue, black and blink blink)
Day 6 December 20th	11:00 - 12:00 Dreams Karibana Site Inspection 13:00 - 14:00 Estelar Playa Manzanillo Site Inspection (Optional)	Departure Private transfer from the hotel to the airport.	

CONTENT ↻

09

Hotel Info

CITY	HOTEL	CHECK IN	CHECK OUT
Bogotá	Grand Hyatt	15:00	13:00
Cartagena	Santa Catalina Hotel Sophia Hotel Nacar Hotel Dreams Karibana	15:00	13:00



SOPHIA HOTEL

A refined boutique retreat in Cartagena's Historic Center, just steps from Plaza de la Aduana. Set in a restored Republican-style mansion, it blends heritage, art, and contemporary design. Guests enjoy stylish rooms, a rooftop pool with views of the city's domes, and Nieder Restaurant, known for its creative local cuisine. Its intimate atmosphere, curated aesthetic, and prime location make it an ideal stay for experiencing Cartagena with comfort and character.



NACAR

Immerse yourself in the refined charm of Nacar Hotel Cartagena, Curio Collection by Hilton, an elegant retreat in the heart of the historic walled city. Set in a restored colonial building with contemporary design by Colombian fashion icon Silvia Tcherassi, the hotel blends heritage with chic sophistication. Guests enjoy curated rooms and suites, a stylish rooftop pool with city views, and Mediterranean-inspired cuisine at its signature restaurant. With its privileged location and uniquely elegant atmosphere, Nacar offers a distinctive and memorable stay in Cartagena.

CONTENT

Hotel Info

CITY	HOTEL	CHECK IN	CHECK OUT
Bogotá	Grand Hyatt	15:00	13:00
Cartagena	Santa Catalina Hotel Sophia Hotel Nacar Hotel Dreams Karibana	15:00	13:00



DREAMS KARIBANA

Hotel Karibana offers a luxurious escape facing the Caribbean Sea, with modern rooms featuring stunning views and top-tier amenities. Guests enjoy multiple pools, beach access, varied dining options, and lively bars. It's the perfect blend of comfort and entertainment, ideal for relaxing or exploring Cartagena's natural and cultural beauty.

What to pack

COLOMBIA'S WEATHER IS UNIQUE AND WE WANT YOU TO BE PREPARED!

BOGOTA:

Andean region, highland, at 8,660 ft. ASL.

64°f 46°f

CARTAGENA:

Coastal region, humid tropical, at 7 ft. ASL.

87°f 78°f

OUR FAVORITE TRAVEL ESSENTIALS:

- Passport / ID
- Sunglasses
- Cap / hat
- Insect repellent
- Sunscreen
- Waterproof jacket or umbrella
- Tennis shoes
- Comfortable walking shoes
- Closed shoes are required for some events and dinners.
- White outfit for farewell event.
- Swimsuits
- Summer fresh clothes
- Sandals
- Electricity adaptor. It is the same as in the US.



General Tips

$1 USD → $3900 COP
APROX

See the exchange rate today

CASH

Carry with you about $300,000-$500,000 COP (75-125 USD) in small bills for taxis, emergencies, snacks, etc.

CREDIT CARDS

Are accepted by all formal establishments, but some places might require a minimum amount to process your payment.

Street food vendors and most taxi drivers don't accept credit cards.

AMEX

Is NOT widely accepted.

MONEY EXCHANGE

Don't exchange money at the airports (the rate is not as good). You can do it at the hotels.

TIPS

At restaurants, they are automatically included in your bill, it's always 10%.

ATMS

Are widely available. Inside airports and next to hotels also. Avoid withdrawing money from ATMs on the street, try to use the ones at shopping malls.

15

Let's learn some spanish

¡HOLA! OUR OFFICIAL LANGUAGE IS SPANISH. USE THIS DICTIONARY TO GET AROUND LIKE A TRUE LOCAL!

Hello!
- ¡Hola! / ¡Buenas!

Hey!
- ¡Quiubo!

My name is...
- Mi nombre es...

How are you?
- ¿Cómo estás?

I am well, thank you
- Estoy bien, gracias

Nice to meet you
- Mucho gusto

I am from (the USA, England...)
- Yo soy de (los Estados Unidos, Inglaterra...)

Please
- Por favor

Thank you very much
- Muchas gracias

How much is it?
- ¿Cuánto cuesta?

What's the best price I can get it for ...?
- ¿A cuánto me lo dejas?

Can I pay with credit card?
- ¿Puedo pagar con tarjeta de crédito?

Thanks, it was delicious!
- ¡Gracias, estaba delicioso!

Good morning
- Buenos dias

Good afternoon
- Buenas tardes

Good evening
- Buenas noches

Cheers!
- ¡Salud!

Where can I find ...?
- ¿Dónde puedo encontrar..?

One black coffee, please
- Un tinto, por favor

So cool
- ¡Muy chévere!

Does this dish contain (gluten / dairy / nuts)?
- ¿Este plato contiene (gluten / lácteos / nueces)?

I am allergic to (...)
- Soy alérgico/a a (...)

I don't understand
- No entiendo



Safety Recommendations

REMEMBER:

- When transferring at night, please use UBER Comfort instead of walking
- Keep your phone away while on the street
- We will have transportation throughout our activities, but if you need transportation, Uber works fine in both Medellín and Cartagena. Please use UBER Comfort.
- Avoid wearing flashy jewelry and carrying your phone in your back pockets. Carry your phone/ personal belongings in a bag, purse or backpack.
- Avoid taking your passport out with you. Your driver's license will work perfectly as an ID.
- Do not drink tap water, especially in Cartagena.
- Drugs are illegal in Colombia.

IMPORTANT NUMBERS
Country code: **+57**
Police, firemen, ambulances: **123**

CONTENT ↻





Cartagena

A LITTLE BIT OF HISTORY
THE TIMELESS CARTAGENA

THE CITY'S WALLED CENTER dates back to colonial times when it was a vital port for the Spanish Empire, guarding its most valuable goods. After repeated attacks by English, French, and Dutch pirates, the Spanish Crown fortified the city with walls and forts. Cartagena was also a key hub for the African slave trade, and its black heritage remains a cornerstone of its culture. In fact, nearby the city, you'll find San Basilio de Palenque, a village founded by escaped slaves that preserves African traditions. Here, Palenqueras journey to Cartagena daily, carrying sweets and fruits in vibrant displays. In 1815, during the fight for independence, the Spanish Armada besieged the city for over three months, causing famine and death. The rebels' final stand earned Cartagena the title of "the Heroic City."

In the late 19th and early 20th centuries, Cartagena welcomed many European and Middle-Eastern immigrants, fueling industrial and commercial growth, enhancing cultural diversity, and solidifying its role as a political and social hub. Today, Cartagena is Colombia's main showcase and a premier tourist destination, hosting numerous cultural events year-round.

With its historic center, rich African heritage, vibrant restaurants, and lively nightlife, Cartagena is undeniably the heart of Colombia's Caribbean, offering an unforgettable experience that will leave you coming back for more.

Cartagena Highlights



La Cevichería:

La Cevichería is a small hidden gem. Make sure to make your reservation to avoid the long wait, Vaova recommends the octopus in peanut butter and the crab claws.

// LUNCH // DINNER //

Demente:

This cozy place serves up delicious tapas and pizzas, has nice interiors and offers delicious drinks. The atmosphere is very welcoming and the prices are pretty fair. It's located in the backpacker area of town, which is perfect to take a walk around after a delightful meal. The tuna tartar, the octopus and the crab dumplings are amazing.

// DINNER // BAR //

Mar y Zielo:

One of the most popular rooftop terraces in Cartagena, this restaurant offers contemporary cuisine with local-based products and a simple, yet unique menu. The dishes are heavily inspired by Caribbean gastronomy.

// DINNER //

Lobo de Mar:

A chic, vibrant restaurant that brings, as they say, "the secrets of the ocean" to their table. With a menu full of Mediterranean options, they have dishes of all sizes, great service, and signature cocktails worth checking out.

// BREAKFAST //

La Dulcería:

Greek, Mediterranean and middle eastern food. This is a very tasty restaurant, and a good option if you want something near the hotel. Here you can find some vegetarian and vegan options.

// LUNCH //

Celele by Proyecto Caribe Lab:

Caribbean contemporary cuisine. Ingredients and preparations from the colombian atlantic coast are combined in innovative ways to create great and truly authentic dining experiences.

// LUNCH // DINNER //

Carmen:

When looking for a warm and elegant experience, Carmen's ambiance is the right choice for you. Their creative interpretations of crab, snapper and lobster dishes are perfectly mixed with the family environment that runs their kitchen.

// LUNCH //



Playa Manzanillo:

Just as Playa Blanca, this beach features a beautiful landscape. The best part, however, is that it is way quieter and less crowded than Playa Blanca, allowing you to enjoy the beach, chill in the sand and have a big piece of delicious fried fish for lunch. Manzanillo is located 20 minutes north-east of Cartagena, on the way to Barranquilla.

Islas del Rosario:

One-hour boat ride away from the Cartagena Bay you'll find this hidden paradise, an archipelago of at least 30 islands (some of them are private). Here, you can spend a full day, or why not, an entire weekend if you decide to stay at one of the hotels. This is the perfect site to have a true connection with nature, relax and rest. To get to the islands, you may rent a private boat in Cartagena or purchase your ticket for any of the boats that leave from the Cartagena Pier every hour.

Historic Plazas:

The plazas of Cartagena's historic center and Getsemaní are open-air witnesses to the city's rich history, where colonial charm meets the stories of independence. Plaza Simón Bolívar, shaded by grand trees and surrounded by colonial-era buildings, honors the liberator of South America, while Plaza de la Trinidad in Getsemaní pulses with street performances, and a vibrant community spirit.

Iconic Churches:

Cartagena's churches are architectural masterpieces that blend colonial grandeur with republican influences. The Metropolitan Cathedral Basilica of Saint Catherine of Alexandria, with its striking yellow façade, stands as a testament to the city's deep-rooted faith. Nearby, the Iglesia de San Pedro Claver, dedicated to the protector of enslaved people, embodies both spiritual and historical significance.

CONTENT



Alquímico:

In this antique but refined house, an old practice is evoked, alquemy. This bar experiments with different liquor infusions to serve creative and attractive cocteles. The dj´s give it a sophisticated and avant-garde touch with their mixes of eclectic music.

// NIGTHCLUB //

La Jugada:

This sophisticated and avantgar-de bar/nightclub has five floors with different ambiances. The rooftop has a great view of the city and is the perfect place to have some drinks. Whether you want to dance all night or have a drink and nice talk, this is the place to be.

// BAR //

La Movida:

Chic and energetic, La Movida blends a stylish bar scene with a buzzing dance floor. Known for its cocktails and lively crowd, it's the go-to spot for a glamorous Cartagena night out.

// BAR // NIGHTCLUB //

Café Havana:

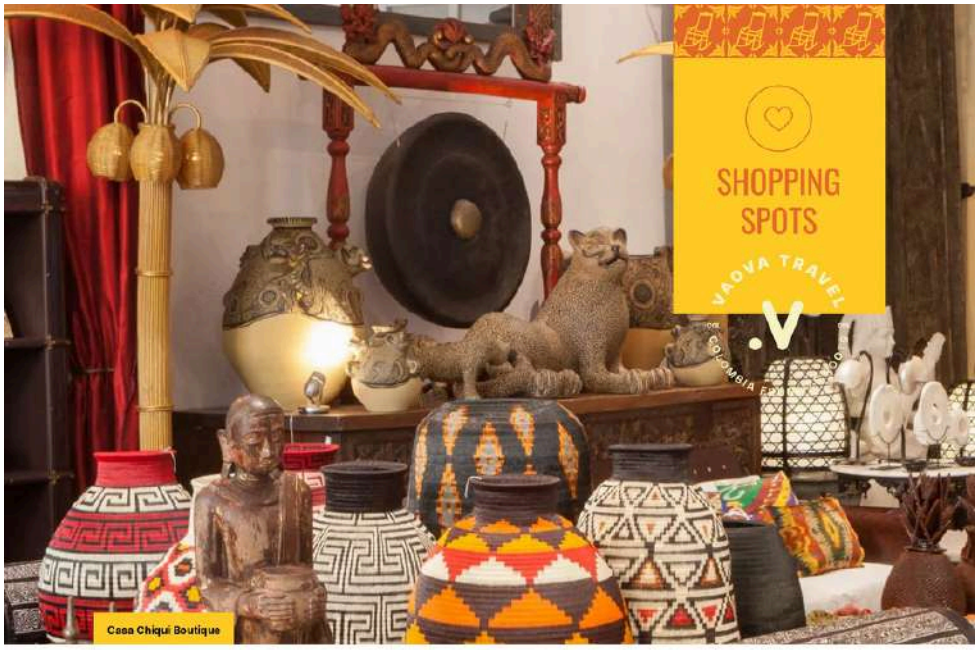
With live Cuban-style salsa and a vibrant atmosphere, Havana is a Cartagena nightlife icon. Its vintage decor, brass-hea-vy band, and infectious rhythms make it the perfect spot to dance the night away.

// BAR // NIGHTCLUB //

Bazurto Social Club:

A fusion of champeta, Caribbean beats, and electric energy, Bazurto Social Club is where Cartagena's local flavor comes alive. Its lively ambiance, bold murals, and nonstop music guarantee an unforgettable night.

// NIGHTCLUB //



Malva:

As the first department store in Colombia, this boutique has become the heart of fashion in the country, putting together a great selection of Latinamerican brands and designers, as well as exclusive decoration firms.

Serrezuela Shopping Mall :

Located in the historic center of Cartagena, and as the result of reinventing an old bullring, La Serrezuela brings the shopping experience to a whole new level. There are many options to choose from in fashion, footwear, perfumery, and accessories while enjoying a gorgeous landscape.

St. Dom:

This multi-brand concept store has every piece curated by local designers and exposed in an art gallery style. The boutique is recommended to anyone that is looking for exclusive, luxury accessories and prêt-à-porter fashion.

Silvia Tcherassi:

The boutique store from one of the most prominent Colombian designers is filled with the newest regionally-influenced creations that follow Silvia's signature style of playing with extremes and authenticity.

Martin Pescador:

A brand that draws its inspiration from the tropics and seeks to represent the delicate balance between the classic and the contemporary that Cartagena is known for. The artisanal hats are a must-buy.

Casa Chiqui Boutique:

Founded by Chiqui de Echavarria, this market-style boutique includes collections created by local artisans and indigenous communities from The Amazon, Chocó, and La Guajira. All designs are colorful, unique, and represent the best of Colombian culture.



Secretaría de
Hacienda Distrital

CARTAGENA DE INDIAS
CONVENTION & VISITORS BUREAU

DECEMBER 15–20 // 2025

BOGOTA
CARTAGENA

VA • O • VA *def.*
IT'S HAPPENING FOR SURE

Secretaría de
Hacienda Distrital

CARTAGENA DE INDIAS
CONVENTION & VISITORS BUREAU

5 INDUSTRIA MICE

Convenio de Asociación
No CD-SHDCONVASO-002-2025

Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico y Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau



SECRETARÍA
DE HACIENDA

5.1 ANÁLISIS DEL ESTADO ACTUAL DE LA INDUSTRIA MICE DE CARTAGENA DE INDIAS. RETOS, OPORTUNIDADES Y ESCENARIOS DE EVOLUCIÓN HACIA 2028

Insumo técnico para decisiones de política pública y desarrollo económico

El documento presenta un diagnóstico estructural del estado actual de la industria de reuniones, incentivos, congresos y exposiciones (MICE) en la ciudad, contextualizado desde una perspectiva económica y fiscal, e incorpora el análisis de los principales instrumentos sectoriales internacionales (ICCA, CVENT y Market ID), así como una evaluación de la gobernanza del sector.

Asimismo, el estudio identifica de manera explícita los retos estructurales, las oportunidades económicas y fiscales y los escenarios de evolución hacia 2028, entendidos estos últimos como trayectorias plausibles para la toma de decisiones de política pública, sin constituir una estrategia ni comprometer acciones o recursos futuros.

El documento se concibe como un insumo técnico para la toma de decisiones, orientado a fortalecer la comprensión del MICE como sector productivo estratégico, con impactos medibles en actividad económica, empleo y recaudo fiscal indirecto, en coherencia con las competencias y el enfoque de la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico.

5.1.1 LA INDUSTRIA MICE COMO COMPONENTE ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA URBANA

A nivel internacional, **la industria de reuniones,** incentivos, congresos y exposiciones (MICE, por sus siglas en inglés) es **reconocida como un sector económico estratégico**, no solo por su contribución directa a la actividad turística, sino principalmente por su capacidad para articular **cadenas de valor** complejas, acelerar procesos de **internacionalización empresaria**l y generar **impactos económicos** que superan ampliamente la duración temporal de los eventos.

Desde la **perspectiva de las finanzas públicas** territoriales, el MICE se diferencia de manera sustantiva del turismo vacacional tradicional. Este segmento presenta **mayores niveles de gasto promedio** diario por visitante, particularmente en rubros como alojamiento, alimentos y bebidas, transporte especializado, producción técnica, tecnología y servicios profesionales. Asimismo, genera una **mayor proporción de empleo formal y calificado**, incorporando perfiles técnicos, logísticos, comerciales, creativos y gerenciales, y activa **encadenamientos productivos transversale**s que impactan sectores como la hotelería, la gastronomía, el transporte, la logística, la tecnología, la economía creativa y los servicios empresariales.

Adicionalmente, la industria MICE contribuye de manera significativa a la reducción de la **estacionalidad económica**, al estabilizar flujos de ingreso y empleo durante temporadas tradicionalmente bajas para el turismo vacacional. A estos efectos se suman otros de largo plazo, entre las que se destacan el **fortalecimiento de la reputación internacional del destino**, la **transferencia de conocimiento, la creación de redes de negocio- networking y la atracción de inversión.**

Por estas razones, **en economías urbanas comparables, el MICE es tratado como una política de desarrollo económico**, y no exclusivamente como una herramienta de promoción turística.

En este marco, la industria MICE se ha consolidado a nivel mundial como un **instrumento estratégico de desarrollo económico, internacionalización productiva, atracción de inversión, transferencia de conocimiento y posicionamiento territorial**. A diferencia del turismo vacacional, el turismo de reuniones genera **mayores niveles de gasto por visitante**, **estancias más largas**, **encadenamientos productivos** y **relaciones económicas de largo plazo**, con impactos que trascienden el evento mismo.

En este contexto, Cartagena de Indias ocupa una **posición relevante en el panorama nacional y regional**, respaldada por una trayectoria histórica como ciudad anfitriona de eventos internacionales y por una infraestructura turística y cultural consolidada. No obstante, la evolucion de la **industria MICE, la creciente competencia regional y las nuevas dinámicas geopolíticas** hacen necesario realizar un **diagnóstico profundo y actualizado** del estado actual del sector, con el fin de orientar de manera informada las decisiones de política pública hacia el 2028.

El presente documento constituye un **diagnóstico oficial de carácter estratégico**, elaborado con base en estudios especializados del sector (CVENT, Market ID), análisis sectoriales, información operativa del Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau (CICAVB) y tendencias internacionales. Su propósito es servir como **insumo técnico para la formulación, ajuste y continuidad de políticas públicas en materia de competitividad, turismo y desarrollo económico,** particularmente desde la perspectiva de la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico.

5.1.2 ESTADO ACTUAL DE LA INDUSTRIA MICE: DIAGNÓSTICO ESTRUCTURAL

2.1 Posicionamiento real vs. posicionamiento percibido

Cartagena de Indias refleja un desfase entre su capacidad instalada real y su reconocimiento en los mercados internacionales de mayor valor, particularmente en los **segmentos corporativo e incentivos.** Si bien la ciudad cuenta con infraestructura hotelera, centros de convenciones, oferta cultural y experiencia operativa suficientes para atender eventos internacionales, **no es percibida como destino prioritario** frente a competidores regionales como Panamá, Costa Rica, Caribe Mexicano y República Dominicana.

Desde la perspectiva económica, este desfase implica que **la ciudad no logra capturar la demanda potencial existente,** traduciéndose en **menor volumen de gasto, empleo y retornos fiscales indirectos de los que su capacidad permitiría.**

Esta situación ha sido confirmada por **diagnósticos técnicos** elaborados por plataformas especializadas de la industria de reuniones y eventos, particularmente **CVENT, NorthStar y Market ID** y el ranking **ICCA,** cuyos resultados requieren ser contextualizados para su adecuada interpretación desde el sector público.

2.2 Contextualización de los principales instrumentos de diagnóstico del sector

a) ICCA – International Congress and Convention Association
ICCA es la principal asociación mundial que mide y analiza el mercado de congresos internacionales de asociaciones. Su ranking no evalúa turismo general, sino la **capacidad de un destino para atraer y organizar congresos internacionales**, lo cual exige **altos estándares técnicos, institucionales y logísticos.**

Desde una perspectiva de política pública, el ranking ICCA funciona como un **indicador de reputación y confiabilidad internacional,** y no como una medición directa de impacto económico total. Sinembargo, su relevancia es alta, ya que los congresos asociativos generan:

- Alta ocupación hotelera en temporada media.
- Demanda de servicios profesionales locales.
- Posicionamiento internacional del destino.

Cartagena de Indias se ha posicionado de manera consistente por más de diez años dentro del **Top 10 de destinos de América Latina en el ranking ICCA**, un logro importante para la política pública y la **reputación internacional del destino.** Este posicionamiento adquiere mayor valor si se considera que Cartagena es una ciudad no-capital, compitiendo en el ranking principalmente con grandes capitales de LATAM. Río de Janeiro es prácticamente la única ciudad no-capital que compite con Cartagena, lo que evidencia la solidez del posicionamiento alcanzado.

Durante más de una década, la es**trategia MICE de Colombia y Cartagena ha estado fuertemente orientada al mercado asociativo internacional,** con el ranking ICCA como uno de los principales referentes de desempeño y visibilidad internacional, lo cual le permitió a la ciudad:

- Consolidar a Cartagena como sede confiable de congresos médicos, científicos y académicos.
- Desarrollar capacidades técnicas de postulación y gestión de grandes eventos.
- Generar impactos económicos directos e indirectos importantes para la ciudad.
- Pero aparto la atención del mercado corporativo e incentivos, que hoy representa el segmento de mayor crecimiento y mayor gasto por visitante

Este sesgo estratégico explica por qué:

- Otros destinos del Caribe y Centroamérica, con menor patrimonio histórico, captan más viajes de incentivos.
- Cartagena es percibida como “destino de congresos”, pero no como destino de reuniones corporativas, ni experiencias de alto impacto.
- La falta de una estrategia paralela y robusta para los segmentos corporativo e incentivos limitó la diversificación del portafolio de eventos y el aprovechamiento pleno del potencial económico del sector, especialmente en términos de gasto por visitante, estacionalidad y recurrencia de negocio.

Desde Hacienda, es clave entender que el mercado ICCA representa solo una fracción del universo MICE, y que su sostenimiento, aunque necesario, no maximiza por sí solo el retorno.

b) CVENT – Plataforma global de selección de destinos para eventos corporativos

CVENT es la principal plataforma tecnológica utilizada a nivel mundial por empresas, agencias y organizadores corporativos para buscar, comparar y contratar destinos, hoteles y venues para reuniones y eventos. Desde el punto de vista económico, CVENT actúa como un mercado digital de demanda MICE, donde los destinos compiten en visibilidad, tiempos de respuesta, precio y confiabilidad.

El análisis de desempeño de Cartagena en la plataforma CVENT, revela retos importantes:

Los análisis evidencian que, si bien existe demanda hacia el destino, un alto procentaje de las oportunidades económicas no logra concretarse en eventos. Cartagena muestra una **baja participación frente a otros destinos** competidores en el total de solicitudes de propuesta (RFPs), así como altas tasas de oportunidades perdidas, particularmente en el segmento de **eventos de 10 a 50 habitaciones**, que representa más del **50 % de la demanda** y de uno de los mercados más estables del sector. Estas pérdidas se explican, en gran por debilidades operativas y comerciales, entre ellas perfiles incompletos o desactualizados de hoteles y venues, que le quitan visibilidad al destino, y tiempos de respuesta a RFPs por encima de los estándares internacionales, lo que impacta negativamente la tasa de conversión frente a destinos competidores con mayor eficiencia operativa. Estas debilidades han significado **pérdidas económicas potenciales cuantificables en millones de dólares**, lo que confirma que el desafío principal no es la falta de demanda, sino la **necesidad de modernizar el modelo comercial, digital y organizacional del destino.**

Traducido al lenguaje de Hacienda, esto significa **demanda potencial no convertida en actividad económica real, con pérdidas en gasto directo, empleo y recaudo indirecto.**

c) Market ID y NorthStar Group – Análisis de percepción y posicionamiento en mercados internacionales

Market ID es una firma especializada en análisis de mercados turísticos y de eventos, enfocada en entender cómo los compradores internacionales perciben y priorizan destinos; y **Northstar Travel** un grupo editorial y de inteligencia de mercados especializado en la industria de eventos. Sus estudios no miden infraestructura, sino percepción, recordación y confianza en la toma de decisión.

Los resultados para Cartagena y Colombia indican que:

- El destino no es identificado como referente en viajes de incentivos.
- Existe desconocimiento del producto MICE más allá del segmento asociativo.
- Los competidores regionales cuentan con narrativas más claras y estrategias más consistentes.

Desde la política económica, este desfase de posicionamiento se traduce en **menor captación de gasto de alto valor**, particularmente en incetivos corporativos.

d) Retos críticos identificados

1. Reposicionar a Cartagena más allá del ranking ICCA
   - El **ranking es una consecuencia, no una estrategia**.
2. Cerrar el desfase en el mercado de incentivos y corporativo
   - Donde h**oy no somos priorizados**.
3. **Modernizar el modelo** comercial del destino
   - Digital first (CVENT, data, CRM).
   - Tiempos de respuesta y estandarización.
4. Fortalecer de manera homogénea los **estándares de desempeño** de la cadena de valor.
5. Sostener la gobernanza público-privada con liderazgo económico
   - **Hacienda debe seguir siendo un actor central.**

2.3 Implicaciones económicas del diagnóstico actual

Los estudios de ICCA, CVENT, NorthStar y Market ID nos llevan a concluir que Cartagena cuenta con:

- Capacidad probada para atraer eventos internacionales.
- Reconocimiento fuerte en un segmento específico (asociativo).
- Débil posicionamiento en los segmentos de mayor retorno económico

Esta combinación genera una situación de **subaprovechamiento del potencial económico** del MICE, con impactos directos en:

- Menor gasto promedio por visitante.
- Menor activación de encadenamientos productivos.
- Retornos fiscales indirectos por debajo de su potencial.

2.4 Otras tipologías de eventos con impacto económico relevante para la ciudad

Si bien el presente diagnóstico se centra en la industria de reuniones, incentivos, congresos y exposiciones (MICE), resulta pertinente, desde la perspectiva de la política económica y fiscal, **reconocer otras tipologías de eventos** que generan **impactos económicos significativos** para la ciudad de Cartagena de Indias, y que comparten dinámicas de gasto, empleo y encadenamientos productivos con el sector MICE.

Estas tipologías forman parte del ecosistema ampliado de la economía de eventos, y su análisis contribuye a una lectura más integral del impacto económico del visitante en el territorio.

Eventos de ciudad, culturales y festivales

Cartagena es sede de eventos de ciudad, tales como festivales culturales, musicales, gastronómicos y de entretenimiento, que atraen visitantes nacionales e internacionales y generan **picos concentrados de actividad económica urbana**. Estos eventos se caracterizan por:

- Alta concentración temporal de visitantes.
- Incremento significativo del gasto en alojamiento, alimentos y bebidas, transporte y servicios culturales.
- Activación de empleo temporal, creativo y logístico.
- Aumento de la visibilidad y reputación del destino a nivel nacional e internacional.

Desde la perspectiva fiscal, estos eventos contribuyen a **dinamizar sectores clave de la economía local** y a fortalecer el **recaudo indirecto** asociado al consumo y a la actividad empresarial.

Eventos deportivos

Los eventos deportivos, tanto de carácter nacional como internacional, constituyen una tipología de alto impacto económico y alto volumen, con efecto

relevantes sobre la economía urbana y el recaudo fiscal.

Este tipo de eventos se distingue por:

- Capacidad de movilizar grandes flujos de visitantes.
- Elevada ocupación hotelera, particularmente en categorías media y alta.
- Incremento del gasto en transporte, alimentación, comercio y servicios complementarios.
- Amplia exposición mediática y posicionamiento del destino.

Adicionalmente, los eventos deportivos suelen atraer públicos recurrentes y comunidades de aficionados, lo que genera retornos económicos acumulados y oportunidades de fidelización del destino. Desde la óptica de Hacienda, representan una **herramienta efectiva de dinamización económica**, con **impactos directos e indirectos medibles en empleo y actividad empresarial.**

Bodas de destino (Destination Weddings)
El segmento de bodas de destino representa un mercado de **alto gasto promedio por visitante,** con características económicas particularmente relevantes para Cartagena. Este tipo de eventos se caracteriza por:

- Estancias prolongadas de los asistentes.
- Alta demanda de servicios premium (alojamiento, gastronomía, producción, diseño, logística, entretenimiento).
- Elevada participación de proveedores locales especializados.
- Gasto concentrado en servicios formales y de alto valor agregado.

Desde la perspectiva de la economía del visitante, las bodas de destino **generan impactos económicos comparables, e incluso superiores, a los de eventos MICE** de tamaño medio, y contribuyen de manera significativa a la **reducción de la estacionalidad y a la estabilidad del empleo en la industria de eventos**.

Consideración transversal
El reconocimiento de estas tipologías —eventos de ciudad, eventos deportivos y bodas de destino— permite una visión más completa del ecosistema de eventos de Cartagena, y refuerza la **necesidad de avanzar, en futuras fases,** hacia **esquemas integrales de medición económica que capturen el impacto total de la actividad de eventos sobre la economía urbana y el recaudo fiscal.**

5.1.3 GOBERNANZA DEL SECTOR MICE: ANÁLISIS INSTITUCIONAL

Rol histórico del Convention Bureau
El Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau (CICAVB), como entidad privada sin ánimo de lucro, ha asumido históricamente un rol central en la promoción, articulación y desarrollo de la industria MICE en la ciudad. **En ausencia de una política pública estructurada,** el Bureau ha operado como:

- Plataforma técnica de captación de eventos.
- Generador de inteligencia de mercados.
- Articulador del sector privado.
- Representante internacional del destino.

Este liderazgo ha permitido sostener el posicionamiento de Cartagena, pero también ha implicado que la carga de la promoción internacional y del desarrollo estratégico del sector recaiga de manera desproporcionada sobre una entidad privada, situación que **no es sostenible frente a destinos donde el MICE es una prioridad de política pública.**

Punto de inflexión institucional
La vinculación activa de entidades públicas como **Corpoturismo**, la S**ecretaría de Turismo** y, de manera estratégica, la **Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico**, marca un **punto de inflexión positivo en la gobernanza del secto**r. Este nuevo escenario reconoce la industria de reuniones y eventos no solo como actividad turística, sino como **instrumento de desarrollo económico, internacionalización y competitividad territorial.**

No obstante, para que este avance tenga impacto estructural, es fundamental que **el apoyo institucional**:

- **Se consolide más allá de coyunturas políticas.**
- **Se incorpore en los instrumentos de planeación y presupuest**o.
- **Se mida en términos de retorno económico, empleo, inversión y posicionamiento internacional**.

Desde la perspectiva de la política económica, este modelo de gobernanza es determinante para garantizar continuidad institucional, eficiencia del gasto público y maximización del retorno económico del sector MICE

5.1.4 RETOS ESTRUCTURALES DE LA INDUSTRIA MICE DESDE LA PERSPECTIVA ECONÓMICA Y FISCAL

Desde una perspectiva de política económica y fiscal, la industria MICE en Cartagena enfrenta retos que limitan su capacidad para maximizar el ***impacto económico, el empleo y los retornos fiscales indirectos*** *para el Distrito. Estos retos no responden a factores coyunturales, sino a limitaciones en la estructura del mercado, en la conversión de demanda, en la gobernanza del sector y en los sistemas de información económica, lo que justifica a bordarlo desde la política pública.*

Subaprovechamiento del gasto potencial por visitante
La estructura actual del portafolio MICE de Cartagena se ha concentrado en el mercado asociativo internacional, segmento que, si bien ha aportado posicionamiento y estabilidad, con niveles de gasto promedio por visitante inferiores a los reportados en los mercados corporativo e incentivos. Esta concentración **limita el retorno económico por evento**, **reduce la demanda de servicios de alto valor** agregado y restringe el potencial de **generación de ingresos indirectos para la economía local.**

Desde la perspectiva fiscal, este desbalance implica que ***la ciudad no está capturando plenamente el gasto internacional de mayor valor****, a pesar de contar con la infraestructura y los atributos necesarios para hacerlo.*

Pérdida de oportunidades económicas por brechas de conversión
Los estudios evidencian que Cartagena capta demanda internacional efectiva, pero un alto porcentaje de esta no se materializa. Las desventajas operativas y comerciales existentes se traducen en demanda no materializada, con **impactos negativos directos sobre la actividad económica, el empleo y el recaudo fiscal indirecto.**

Estas pérdidas económicas potenciales son relevantes en el segmento de ***eventos de tamaño medio****,* ***altamente resiliente y con alto impacto económico****, lo que reafirma la necesidad de asumirr el reto desde una* ***lógica de eficiencia económica.***

Dependencia estructural de esfuerzos privados
Históricamente, la promoción internacional y el desarrollo del sector MICE en Cartagena han recaído en el sector privado, particularmente en el Convention Bureau. Si bien este modelo ha permitido sostener el posicionamiento del destino, presenta **limitaciones en términos de escala, continuidad y planificación de largo plazo**, especialmente frente a destinos competidores donde el MICE es una **prioridad explícita de política pública**.

Desde la política fiscal, esta dependencia genera riesgos de discontinuidad, dificulta la alineación con los instrumentos de planeación y limita la maximización del retorno económico del gasto público.

Déficit de medición sistemática del impacto económico y fiscal
La falta de un sistema estructurado y permanente de medición del impacto económico y fiscal de los eventos MICE representa uno de los principales retos para la política pública. Esta limitación dificulta:

- La justificación presupuestal de la inversión pública.
- La evaluación del retorno económico y fiscal.
- La priorización de recursos frente a otros sectores productivos.

En ausencia de información económica sistemática, el MICE corre el riesgo de ser percibido como gasto corriente y no como inversión pública con retorno medible.

Retos de política pública y gestión estratégica del sector
Ai mismo, el diagnóstico identifica retos clave para la gestión pública del sector, entre los que se destacan:

- **Superar la dependencia del ranking ICCA** como principal métrica de éxito, reconociéndolo como un indicador relevante, pero insuficiente para medir el impacto económico total del MICE.
- Reposicionar a Cartagena como **destino competitivo en los mercados corporativo e incentivos**, especialmente en aquellos de mayor gasto y recurrencia.
- **Modernizar el modelo de comercialización** del destino, incorporando enfoques digitales, basados en datos y orientados a resultados económicos.
- Elevar de manera homogénea los **estándares de calidad, respuesta y profesionalización** de toda la cadena de valor.

- Consolidar una **gobernanza público-privada estable,** con liderazgo desde la política económica y de desarrollo, que garantice continuidad institucional y eficiencia del gasto.

5.1.5 OPORTUNIDADES ECONÓMICAS Y FISCALES DE LA INDUSTRIA MICE

El contexto internacional actual presenta oportunidades para el desarrollo de la industria MICE en Cartagena, especialmente en segmentos de **mayor valor agregado desde la perspectiva económica y fiscal.** Estas oportunidades se explican tanto por tendencias mundiales de la demanda, como por ventajas competitivas propias del territorio, que, debidamente articuladas desde la política pública, permiten **maximizar el retorno económico del sector**.

5.1 Tendencias mundiales favorables al desarrollo del MICE

La industria MICE a nivel internacional muestra una evolución clara hacia modelos de eventos:

- Más pequeños, regionales y de alto valor, con menor exposición al riesgo y mayor recurrencia.
- Con crecimiento sostenido del mercado de eventos corporativos e incentivos, segmentos que registran mayores niveles de gasto diario por participante.
- Con una creciente demanda por destinos con identidad cultural, experiencias auténticas y logística eficiente, más allá de la infraestructura tradicional.

Estas tendencias favorecen a destinos capaces de ofrecer **experiencias diferenciadas, costos competitivos y eficiencia operativa**, y abren una **ventana de oportunidad** para ciudades que, como Cartagena, cuentan con atributos únicos y capacidad instalada suficiente.

5.2 Ventajas comparativas y capacidad instalada de Cartagena

Cartagena de Indias reúne un conjunto de atributos diferenciales difíciles de replicar por sus competidores regionales, entre los que se destacan:

- Un patrimonio histórico y cultural de reconocimiento internacional.
- Una cultura viva integrada a la experiencia del visitante.

- Una ciudad que reduce costos logísticos y tiempos de desplazamiento.
- Una oferta de alojamiento y servicios de alta gama con identidad propia.
- Capacidad para diseñar experiencias inmersivas que agregan valor al evento

.

Desde la perspectiva económica, estos atributos representan ventajas comparativas claras, que permiten **competir no solo en precio, sino en valor,** especialmente en los segmentos corporativo e incentivos.

Adicionalmente, la ciudad cuenta con capacidad instalada subutilizada, lo que implica que el crecimiento del sector puede lograrse con **altos retornos marginales, sin necesitar grandes inversiones en nueva infraestructura.**

5.3 Oportunidad económica, fiscal y de empleo para la ciudad

Desde la política pública, las oportunidades identificadas permiten entender la industria MICE como un **instrumento anticíclico de desarrollo económico**, capaz de:

- **Dinamizar la economía urbana en temporadas de menor demanda turística.**
- **Incrementar la actividad económica formal y especializada.**
- **Generar empleo estable y calificado en múltiples eslabones de la cadena de valor.**
- **Ampliar la base de recaudo fiscal indirecto a través del aumento del gasto y la formalización.**

El fortalecimiento del MICE, bajo una visión de desarrollo económico, permite así ***maximizar el retorno del gasto público, apalancar inversión privada y consolidar una fuente sostenible de crecimiento económico para Cartagena.***

5.1.6 ESCENARIOS DE EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA MICE HACIA 2028

Con base en el diagnóstico, los retos identificados y las oportunidades económicas y fiscales analizadas, se plantean a continuación tres escenarios posibles de evolución de la industria MICE en Cartagena de Indias hacia el año 2028.

Estos escenarios no constituyen una estrategia ni un plan de acción, sino escenarios posibles de desempeño económico, útiles para orientar la toma de decisiones de política pública, la asignación presupuestal y la evaluación de riesgos y retornos.

6.1 Escenario de continuidad del modelo actual

Este escenario supone la continuidad del modelo actual, sin cambios significativos en la gobernanza, la inversión pública ni el enfoque de mercado del sector MICE.

Bajo este escenario:

- Se mantiene el posicionamiento de Cartagena en el mercado asociativo internacional, incluido el desempeño en rankings como ICCA.
- La participación en los segmentos corporativo e incentivos continúa siendo marginal frente a destinos competidores.
- El crecimiento del impacto económico es limitado y poco diversificado.
- Persisten las brechas de conversión de demanda y la dependencia de esfuerzos privados.

Desde la perspectiva fiscal, este escenario implica:

- Estabilidad relativa del recaudo indirecto, pero **sin crecimient**o significativo.
- **Subaprovechamiento** de la capacidad instalada.
- **Riesgo de pérdida progresiva de competitividad** regional frente a destinos con mayor respaldo de política pública.

6.2 Escenario de evolución gradual

Este escenario contempla la implementación de ajustes parciales en la gestión del sector, sin una transformación estructural del modelo de desarrollo del MICE.

En este contexto:

- Se registran mejoras en la visibilidad del destino y en los procesos de comercialización.
- Aumenta de manera moderada la captación de eventos corporativos de tamaño medio.
- Se logra una diversificación limitada del portafolio MICE.

Desde el punto de vista económico y fiscal:

- Se observa un incremento gradual del impacto económico y del empleo.
- Mejora la estabilidad de los ingresos derivados del sector.

- El recaudo indirecto crece de forma progresiva, aunque por debajo del potencial del destino.

Este escenario reduce riesgos, pero no permite maximizar plenamente el retorno económico del sector.

6.3 Escenario de evolución estructural
(Escenario de referencia para la política pública)
Este escenario asume el **reconocimiento del MICE como sector estratégico de desarrollo económico**, con respaldo sostenido desde la **política pública**, particularmente desde la **Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico.**

Bajo este escenario:
- Se aprovecha el posicionamiento histórico de Cartagena en el mercado asociativo como plataforma de credibilidad internacional.
- Se logra una diversificación efectiva del portafolio MICE, con mayor participación de los segmentos corporativo e incentivos.
- Se incrementa de manera sustancial el gasto promedio por visitante y la recurrencia de eventos.
- Se fortalece la gobernanza público-privada y la medición sistemática del impacto económico.

Desde la perspectiva fiscal y de desarrollo económico, este escenario permite:
- *Maximizar el retorno del gasto público asociado al sector.*
- *Incrementar de forma significativa el empleo formal y especializado.*
- *Ampliar la base de recaudo fiscal indirecto.*
- *Consolidar al MICE como una línea estructural del crecimiento económico urbano hacia 2028*

5.1.7 IMPACTO ECONÓMICO Y JUSTIFICACIÓN FISCAL DE LA INDUSTRIA MICE

Desde la perspectiva de la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico, la industria MICE debe analizarse como un **sector productivo estratégico,** con capacidad demostrada para generar **actividad económica, empleo formal y retornos fiscales indirectos para el Distrito**.

Su relevancia no radica únicamente en el volumen de eventos realizados, sino en la **calidad del gasto generado,** la **estabilidad de los flujos económicos** y los **encadenamientos productivos activados.**

7.1 La industria MICE como sector productivo estratégico

La industria MICE se caracteriza por un **elevado gasto** promedio por visitante, una demanda de **servicios especializados** y una fuerte interacción con **múltiples sectores de la economía urbana**. Estas características permiten que los eventos actúen como **plataformas temporales de concentración de gasto**, cuyos efectos se extienden más allá del período de realización del evento.

Desde el enfoque de desarrollo económico, el MICE presenta ventajas claras frente a otros segmentos turísticos, al generar **mayor valor agregado, mayor formalización laboral y mayor estabilidad en los ingresos**, especialmente en temporadas tradicionalmente bajas

7.2 Marco de análisis del impacto económico

El impacto económico de la industria MICE se analiza a partir de un enfoque estándar de tres niveles, utilizado por organismos internacionales y entidades de política pública:

- **Impacto directo:** gasto realizado por organizadores, participantes y acompañantes en alojamiento, alimentos y bebidas, transporte, alquiler de espacios, producción técnica, logística y servicios profesionales.
- **Impacto indirecto:** gasto generado por los proveedores locales al adquirir bienes y servicios para atender la demanda directa del evento.
- **Impacto inducido:** consumo derivado de los ingresos laborales generados por los impactos directos e indirectos.

Este marco permite estimar de manera integral la contribución del MICE a la actividad económica local.

7.3 Impactos económicos: directo, indirecto e inducido

Los eventos MICE generan impactos económicos significativos a través de los tres niveles descritos.

El impacto directo se refleja en un a**umento inmediato de la actividad en sectores** como hotelería, gastronomía, transporte, logística, producción de eventos y servicios empresariales.

El **impacto indirecto** amplía este efecto al **activar cadenas de suministro locale**s, beneficiando a sectores como alimentos, tecnología, servicios profesionales, cultura y economía creativa. Finalmente, el **impacto inducido** se manifiesta en un **mayor consumo interno**, derivado de los ingresos laborales generados por la actividad del sector.

La combinación de estos efectos da lugar a **multiplicadores económicos** superiores a los observados en segmentos turísticos de menor valor agregado.

7.4 Empleo, productividad y encadenamientos productivos

La industria MICE contribuye de manera significativa a la **generación de empleo formal y calificado,** incluyendo perfiles técnicos, logísticos, comerciales, creativos y gerenciales. Además, promueve la **transferencia de conocimiento y el fortalecimiento de capacidades locales**, incrementando la **productividad de la economía urbana.**

Los eventos MICE actúan como **aceleradores de encadenamientos productivos**, integrando a **pequeñas y medianas empresas locales** en cadenas de valor de mayor complejidad y alcance internacional.

7.5 Recaudo fiscal indirecto y sostenibilidad financiera

Desde la perspectiva fiscal, la actividad económica generada por la industria MICE se traduce en **recaudo indirecto para el Distrito,** a través de **impuestos, tasas y contribuciones asociadas a la actividad empresarial, el empleo formal y el consumo.**

Si bien gran parte del recaudo es indirecto, su carácter recurrente y su capacidad de expansión lo convierten en una ***fuente sostenible de ingresos fiscales,*** *especialmente cuando el sector opera de manera estable y diversificada a lo largo del año.*

7.6 Justificación fiscal de la inversión pública en MICE

La inversión pública en la industria MICE debe entenderse como una **inversión económica con retorno medible,** y no como gasto corriente. El respaldo institucional al sector permite:

- Apalancar inversión privada.
- Incrementar la actividad económica formal.
- Ampliar la base tributaria indirecta.
- Mejorar la eficiencia del gasto público a través de mayores retornos económicos.

Desde la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico, el fortalecimiento del MICE se justifica por su capacidad para maximizar el retorno del gasto público, generar empleo de calidad y consolidar una línea estructural de crecimiento económico para Cartagena de Indias hacia 2028.

Contribución fiscal y laboral de otras tipologías de eventos en Cartagena

Desde la perspectiva de la política fiscal y de desarrollo económico, **los eventos de ciudad, los eventos deportivos y las bodas de destino constituyen tipologías relevantes dentro del ecosistema ampliado de la economía de eventos,** al generar impactos directos y recurrentes en el recaudo fiscal indirecto y en el empleo formal y temporal del Distrito.

Contribución al recaudo fiscal indirecto

Estas tipologías de eventos generan recaudo fiscal principalmente a través de canales indirectos, asociados al incremento de la actividad económica formal, entre los que se destacan:

- Impuesto de Industria y Comercio (ICA), derivado del aumento en la facturación de hoteles, restaurantes, operadores turísticos, empresas de producción de eventos, logística, transporte y servicios complementarios.
- Impuestos asociados al consumo, reflejados en el incremento de ventas de alimentos y bebidas, comercio, entretenimiento y servicios culturales.
- Tasas y contribuciones locales, vinculadas al uso de espacios, servicios urbanos, permisos y operación de actividades económicas temporales.
- Formalización de actividades económicas, especialmente en eventos recurrentes, lo que amplía la base gravable de manera progresiva.

En el caso de los eventos deportivos, el volumen de asistentes y la concentración temporal de la demanda generan picos significativos de recaudo indirecto, particularmente en sectores de alta rotación.

En las bodas de destino, el alto gasto promedio por visitante y la contratación de servicios premium producen mayores niveles de facturación por evento, con efectos fiscales relevantes pese a su menor volumen.

Los eventos de ciudad, por su recurrencia y visibilidad, contribuyen a la estabilidad del recaudo indirecto y al posicionamiento del destino como sede de eventos.

Contribución a la generación de empleo
Estas tipologías de eventos tienen un impacto directo en la generación de empleo, tanto temporal como permanente, en múltiples eslabones de la economía local:

- Empleo directo temporal, asociado a montaje, operación, producción técnica, logística, seguridad, transporte, servicios culturales y atención al visitante.
- Empleo directo permanente, en sectores como hotelería, gastronomía, producción de eventos, agencias especializadas y proveedores de servicios.
- Empleo indirecto, generado en cadenas de suministro locales (alimentos, bebidas, tecnología, servicios empresariales, economía creativa).
- Mejora de la calidad del empleo, particularmente en bodas de destino y eventos deportivos de alto nivel, que demandan perfiles especializados y servicios de mayor valor agregado.

Desde la perspectiva de Hacienda, estos eventos contribuyen a reducir la estacionalidad del empleo, aumentar la formalización laboral y mejorar la estabilidad de ingresos en sectores estratégicos de la economía urbana.

Implicaciones para la política pública
La evidencia económica asociada a estas tipologías refuerza la necesidad de entender la industria de eventos —en sentido amplio— como un **instrumento transversal de desarrollo económico y fiscal,** cuyo impacto va más allá del turismo tradicional.

El reconocimiento explícito de los eventos de ciudad, los eventos deportivos y las bodas de destino dentro del análisis económico permite:

- Ampliar la base de evaluación del impacto fiscal del sector.
- Fortalecer la justificación de la inversión pública en promoción, facilitación y gobernanza de eventos.
- Sentar las bases para el desarrollo futuro de **herramientas integrales de medición de impacto económico y fiscal,** que capturen de manera sistemática la contribución total del ecosistema de eventos a la economía de Cartagena de Indias.

5.1.8 CONTRIBUCIÓN FISCAL Y LABORAL POR TIPOLOGÍA DE EVENTO EN CARTAGENA

Tipología de evento	Principales fuentes de recaudo fiscal indirecto	Tipos de empleo generados	Sectores económicos activados	Observaciones clave para política pública
Eventos MICE (reuniones, congresos, convenciones, incentivos)	ICA por facturación de hoteles, centros de convenciones, operadores y proveedores• Tasas asociadas a servicios y operación de eventos• Recaudo indirecto por consumo formal	Empleo formal y calificado• Perfiles técnicos, logísticos, comerciales y gerenciales	Hotelería, gastronomía, producción de eventos, logística, transporte, servicios empresariales, tecnología	Alto gasto promedio por visitante, fuerte encadenamiento productivo y potencial de retorno fiscal sostenido
Eventos de ciudad y festivales	• ICA por aumento de ventas en comercio, gastronomía y entretenimiento• Tasas y permisos asociados al uso del espacio público• Recaudo indirecto por consumo masivo	• Empleo temporal intensivo• Empleo creativo, cultural y operativo	Cultura, economía creativa, gastronomía, comercio, transporte, servicios urbanos	Alta visibilidad y recurrencia; contribuyen a estabilidad económica y posicionamiento del destino
Eventos deportivos	• ICA por ocupación hotelera, comercio y transporte• Tasas por uso de escenarios e infraestructura• Recaudo indirecto por alto volumen de visitantes	Empleo temporal y permanente• Logística, seguridad, operación y servicios	Hotelería, transporte, comercio, alimentos y bebidas, servicios deportivos y logísticos	Alta capacidad de movilización de visitantes y picos concentrados de actividad económica
Bodas de destino	• ICA por facturación de servicios premium• Recaudo indirecto por consumo de alto valor agregado• Formalización de proveedores especializados	Empleo especializado y creativo• Alta demanda de servicios personalizados	Hotelería de alta gama, gastronomía, producción de eventos, diseño, entretenimiento, transporte	Muy alto gasto promedio por visitante; impacto económico comparable a eventos MICE medianos

5.2 CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES PARA LA POLÍTICA PÚBLICA

El análisis desarrollado evidencia que Cartagena de Indias no enfrenta un problema de atractivo ni de capacidad técnica para la industria MICE, como lo demuestra su posicionamiento sostenido durante más de una década en el Top 10 del ranking ICCA en América Latina. La ciudad cuenta con infraestructura, experiencia operativa, capital humano y atributos diferenciales suficientes para competir en los mercados internacionales de reuniones y eventos.

El reto identificado es de **naturaleza estructural, económica e institucional**: evolucionar desde un modelo exitoso pero parcialmente concentrado en el mercado asociativo hacia un enfoque más integral que permita maximizar el impacto económico, **diversificar el portafolio de eventos y capturar segmentos de mayor valor agregado**, particularmente los mercados corporativo e incentivos.

El diagnóstico confirma que existen grandes retos en la **conversión de demanda, en la gobernanza del sector y en la medición sistemática del impacto económico y fiscal,** así como oportunidades importantes derivadas de las tendencias internacionales del mercado, de las ventajas comparativas del territorio y de la capacidad instalada subutilizada.

En este contexto, los escenarios de evolución hacia 2028 planteados en el documento permiten **dimensionar las implicaciones económicas y fiscales de distintas trayectorias posibles del sector,** sin constituir una estrategia ni comprometer decisiones futuras. Estos escenarios ofrecen **un marco analítico para la toma de decisiones informadas desde la política pública,** particularmente en materia de **desarrollo económico, empleo y sostenibilidad fiscal.**

En consecuencia, el presente documento se consolida como un **insumo técnico para la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico,** orientado a **respaldar la comprensión del MICE como sector productivo estratégico,** con capacidad de **generar retornos económicos medibles** y de **contribuir de manera estructural a la competitividad y proyección internacional de Cartagena de Indias.**

Secretaría de
Hacienda Distrital

CARTAGENA DE INDIAS
CONVENTION & VISITORS BUREAU

6 DESARROLLO METODOLÓGICO DE UNA HERRAMIENTA DE MEDICIÓN DE IMPACTO DE LA INDUSTRIA MICE EN CARTAGENA DE INDIAS.

Convenio de Asociación
No CD-SHDCONVASO-002-2025

Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico y Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau



SECRETARÍA
DE HACIENDA

6.1 EL PROBLEMA PÚBLICO IDENTIFICADO

6.1.1CARTAGENA COMO CIUDAD ANFITRIONA: TRAYECTORIA HISTÓRICA, ACTIVO ECONÓMICO Y PRESIÓN COMPETITIVA

Cartagena de Indias ha sido históricamente uno de los principales escenarios de realización de eventos, congresos y encuentros de carácter nacional e internacional en Colombia. Durante décadas, y particularmente en contextos de alta complejidad institucional y de seguridad en el país, la ciudad se consolidó como sede natural de grandes eventos gubernamentales, congresos médicos, convenciones gremiales y encuentros empresariales, posicionándose como un activo estratégico para la economía nacional y regional.

Este liderazgo histórico no constituye únicamente un atributo reputacional o turístico, sino un **activo económico real**, asociado a la capacidad de la ciudad para atraer visitantes de alto gasto, movilizar cadenas productivas locales, generar empleo y dinamizar sectores estratégicos como hotelería, gastronomía, transporte, servicios profesionales, industrias creativas y comercio.

Sin embargo, este posicionamiento se desarrolla hoy en un contexto de **creciente presión competitiva**. Otras ciudades del país y de la región han invertido de manera sostenida en infraestructura, incentivos y estrategias de captación de eventos, disputando activamente el liderazgo que Cartagena ha mantenido. En este escenario, la ausencia de información económica estructurada y verificable limita la capacidad del Distrito para defender, priorizar y potenciar estratégicamente este activo.

Si bien el presente convenio se origina en la necesidad de fortalecer la medición del impacto económico del segmento MICE, el análisis del problema público evidencia que, en el caso de Cartagena, la actividad de eventos trasciende ampliamente este segmento. La ciudad es escenario recurrente de festivales culturales, eventos deportivos de escala nacional e internacional, celebraciones patrimoniales, conciertos masivos y un creciente mercado de bodas de destino, todos ellos con efectos económicos significativos sobre el empleo, el tejido empresarial local y el uso de recursos públicos.

En este contexto, limitar la medición exclusivamente al segmento MICE impediría capturar una parte sustancial de la realidad económica de los eventos en Cartagena y reduciría la utilidad del Sistema como instrumento de política económica y fiscal.

6.1.2 EL PROBLEMA PÚBLICO DESDE LA PERSPECTIVA FISCAL, PRESUPUESTAL Y DE DESARROLLO ECONÓMICO

Desde la perspectiva de la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico, el principal problema público identificado es la ausencia de un sistema oficial, estandarizado y continuo de medición del impacto económico de los eventos, que permita gestionar esta actividad como un componente integral de la economía local y del ciclo presupuestal del Distrito.

En la actualidad, el Distrito destina recursos públicos —directos e indirectos— para apoyar, facilitar o viabilizar eventos de diversa naturaleza, a través de inversiones en infraestructura, uso del espacio público, servicios de seguridad, movilidad, aseo, capacidad administrativa e institucional, entre otros. No obstante, estas decisiones se toman sin contar con información homogénea que permita estimar el retorno económico y fiscal de dichas intervenciones.

Esta situación genera una brecha relevante en la gestión económica pública, al impedir:

- evaluar la eficiencia del gasto público asociado a eventos;
- priorizar eventos según su impacto económico relativo;
- sustentar asignaciones presupuestales ante el Concejo Distrital y los órganos de control;
- articular la política de eventos con los instrumentos de planeación económica y fiscal del Distrito.

6.1.3 CONSECUENCIAS ECONÓMICAS, FISCALES E INSTITUCIONALES

La ausencia de una herramienta oficial de medición genera consecuencias estructurales:

- Económicas, al subvalorar la contribución real de los eventos a la generación de empleo, al dinamismo empresarial y a los encadenamientos productivos locales.

- Fiscales, al no contar con criterios técnicos para evaluar el retorno económico del gasto público, dificultando la gestión presupuestaria basada en resultados.

- Institucionales, al fragmentar la toma de decisiones, debilitar la rendición de cuentas y limitar la capacidad del Distrito para posicionarse como una ciudad que gestiona su economía de eventos con criterios de eficiencia y evidencia.

6.1.4 NECESIDAD DE UNA HERRAMIENTA OFICIAL

En este contexto, se hace necesaria la creación de un Sistema Distrital de Medición del Impacto Económico de los Eventos, concebido como un instrumento de política económica y fiscal, que permita integrar la industria de eventos al ciclo completo de la gestión pública y fortalecer la toma de decisiones del Distrito.

6.2 CONCEPTUALIZACIÓN Y CONTEXTO INTERNACIONAL

6.2.1 LA ECONOMÍA DEL VISITANTE COMO MARCO ECONÓMICO

A nivel internacional, organismos como la ONU, la UNWTO, la OECD y Eurostat han consolidado el concepto de economía del visitante, entendido como el conjunto de actividades económicas asociadas al gasto realizado por personas que se desplazan fuera de su lugar habitual por motivos distintos a la residencia permanente.

Este enfoque permite analizar el impacto económico del turismo, los eventos y las reuniones desde una lógica productiva y fiscal, superando visiones sectoriales o promocionales.

6.2.2 TIPOLOGÍAS DE EVENTOS COMO UNIDADES ECONÓMICAS

Desde esta perspectiva, los eventos se entienden como unidades económicas temporales, capaces de movilizar flujos de gasto, empleo y uso de recursos públicos. No todos los eventos generan impactos bajo los mismos mecanismos, por lo que su análisis requiere diferenciación por tipología, escala y perfil de asistentes.

6.2.3 ECONOMÍA DEL VISITANTE APLICADA A EVENTOS ESTRATÉGICOS DE CARTAGENA

En Cartagena, la economía del visitante se manifiesta de manera diferenciada en eventos MICE, eventos deportivos, festivales culturales, conciertos, celebraciones patrimoniales y segmentos de alto valor como las bodas de destino, todos ellos con patrones de gasto y encadenamientos productivos específicos.

Desde el enfoque de la economía del visitante, los eventos no se clasifican únicamente por su carácter corporativo o asociativo (MICE), sino por su capacidad de movilizar visitantes, gasto y encadenamientos productivos.

En ciudades anfitrionas como Cartagena, festivales culturales, eventos deportivos, celebraciones patrimoniales y bodas de destino generan impactos económicos comparables —y en algunos casos superiores— a los de eventos MICE tradicionales, especialmente en términos de gasto por visitante, duración de la estancia y utilización de servicios locales.

6.2.4 IMPACTO ECONÓMICO DE LOS EVENTOS: ENFOQUE INTERNACIONAL

A nivel internacional, la medición del impacto económico de eventos responde a la necesidad de:

- justificar inversión pública;
- evaluar eficiencia del gasto;
- priorizar eventos estratégicos;
- fortalecer la rendición de cuentas.

Este enfoque se basa en la estimación de impactos directos, indirectos e inducidos, compatibles con los sistemas de cuentas nacionales.

6.2.5 HERRAMIENTAS Y METODOLOGÍAS DE REFERENCIA

El análisis internacional identifica distintos tipos de herramientas:

- marcos conceptuales oficiales, como la Tourism Satellite Account.
- modelos econométricos, como los desarrollados por Oxford Economics.
- instrumentos operativos complementarios, como toolkits de medición integral y encuestas de infraestructura.

Estas herramientas no son excluyentes, sino complementarias, y su adopción debe responder al contexto institucional y fiscal de cada territorio.

6.2.6 BASE CONCEPTUAL Y ESTADÍSTICA OFICIAL

Colombia cuenta con un marco sólido de referencia, compuesto por:

- el Sistema de Cuentas Nacionales.
- la Tourism Satellite Account elaborada por el DANE y el MinCIT.
- la Matriz Insumo–Producto del DANE.

Este estudio se alinea plenamente con estos instrumentos, garantizando compatibilidad estadística y rigor técnico.

6.3 MODELO PROPUESTO SISTEMA DISTRITAL DE MEDICIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO DE LOS EVENTOS DE CARTAGENA

6.3.1 OBJETO DEL SISTEMA

El Sistema Distrital de Medición del Impacto Económico de los Eventos de Cartagena (en adelante, el Sistema) se concibe como un instrumento técnico permanente de política económica, fiscal y presupuestal del Distrito, orientado a integrar la actividad de eventos y reuniones al ciclo completo de la gestión pública: planeación, asignación de recursos, ejecución, evaluación y toma de decisiones correctivas.

El objeto del Sistema es producir información económica oficial, estandarizada, comparable y verificable sobre el impacto de los eventos realizados en la ciudad, con el fin de fortalecer la toma de decisiones de la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico y de las demás entidades distritales involucradas en la gestión del desarrollo económico, la competitividad y el uso eficiente de los recursos públicos.

El Sistema no se concibe como un proyecto sectorial ni promocional, sino como un mecanismo estructural de gestión económica del Distrito, diseñado para operar de manera continua, independiente de los ciclos políticos y alineado con los instrumentos de planeación y presupuesto.

El Sistema Distrital de Medición del Impacto Económico se diseña con origen en la industria MICE, en atención al objeto del convenio, pero con un alcance deliberadamente ampliado a otras tipologías de eventos relevantes para la economía del Distrito. Esta decisión responde a la necesidad de dotar a la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico de una herramienta transversal, capaz de evaluar de manera comparable el impacto económico de distintos tipos de eventos que demandan atención, recursos o decisiones públicas.

La ampliación del alcance del Sistema a otras tipologías de eventos no modifica el objeto del convenio, sino que garantiza que la herramienta desarrollada cumpla efectivamente su función como instrumento de medición económica del Distrito, aplicable a la totalidad de eventos que generan impacto económico y requieren decisiones públicas.

6.3.2 JUSTIFICACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE HACIENDA Y DESARROLLO ECONÓMICO

Desde la perspectiva de la Hacienda Distrital, la industria de eventos representa un activo económico relevante, que genera flujos significativos de gasto, empleo y encadenamientos productivos, pero cuya gestión pública se ha visto limitada por la ausencia de información económica sistemática y homogénea.

El Distrito destina recursos públicos —directos e indirectos— para facilitar, viabilizar y acompañar la realización de eventos de diversa naturaleza, sin contar históricamente con una herramienta que permita evaluar de manera objetiva el retorno económico y fiscal de dichas decisiones. Esta situación dificulta la priorización del gasto, la evaluación de su eficiencia y la sustentación técnica ante el Concejo Distrital y los órganos de control.

Desde el enfoque del desarrollo económico, el Sistema permitirá identificar y cuantificar:

- la generación de empleo directo e indirecto asociada a los eventos;
- la participación de micro, pequeñas y medianas empresas;
- los encadenamientos productivos locales, incluyendo la economía creativa y de servicios;
- el impacto diferenciado por tipología de evento.

En este sentido, el Sistema constituye un instrumento clave para la gestión económica del territorio, al permitir que la industria de eventos sea tratada como un sector productivo estratégico y no únicamente como una actividad turística o cultural.

6.3.3 PRINCIPIOS RECTORES DEL MODELO

El diseño del Sistema se rige por los siguientes principios:

- Institucionalidad y liderazgo público

El Sistema es adoptado y liderado por la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico como autoridad en materia de política económica y presupuestal.

- Neutralidad técnica

La medición y análisis económico se realizan bajo criterios técnicos independientes de la promoción o gestión sectorial.

- Sostenibilidad fiscal y operativa

El modelo es modular, escalable y compatible con la disponibilidad de recursos públicos.

- Continuidad metodológica

Se consolida y estandariza la metodología de medición económica basada en impactos directos, indirectos e inducidos.

- Compatibilidad estadística

El Sistema se alinea con el Sistema de Cuentas Nacionales, la Tourism Satellite Account (TSA) y la Matriz Insumo–Producto (MIP) del DANE.

- Utilidad para la toma de decisiones

Los resultados están diseñados para alimentar directamente procesos de planeación, presupuesto, priorización y control.

6.3.4 ARQUITECTURA GENERAL DEL SISTEMA

El Sistema se estructura sobre una arquitectura integrada compuesta por un núcleo económico central y módulos complementarios, claramente diferenciados y jerarquizados.

Núcleo económico del Sistema

El núcleo del Sistema es la medición del impacto económico de los eventos mediante la metodología basada en impactos directos, indirectos e inducidos, alineada con los estándares desarrollados por Oxford Economics y compatible con las cuentas nacionales.

Este núcleo:

- constituye la base oficial de medición económica del Distrito;
- permite generar resultados comparables en el tiempo;
- alimenta el Informe Anual del Impacto Económico de los Eventos de Cartagena.

Módulos complementarios

De manera complementaria y subordinada al núcleo económico, el Sistema incorpora:

- Medición económica ampliada, inspirada en el toolkit eventIMPACTS, orientada a capturar información relevante para la eficiencia del gasto público, como empleo, inclusión productiva y uso del espacio urbano.
- Caracterización de la infraestructura y capacidad instalada, mediante una encuesta anual de venues y recintos (UKCAMS – versión Cartagena), que permite evaluar el desempeño económico del ecosistema de eventos.

Estos módulos no sustituyen la medición económica central, sino que aportan información estratégica adicional para la política pública.

6.3.5 GOBERNANZA DEL SISTEMA

Entidad líder y responsable
La Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico del Distrito de Cartagena es la entidad líder y responsable del Sistema, en su calidad de autoridad en materia de política económica, fiscal y presupuestal.
Sus funciones incluyen:

- la adopción oficial del Sistema y su metodología;
- la validación de los resultados agregados;
- la articulación del Sistema con el ciclo presupuestal y la planeación económica;
- la presentación de los resultados ante el Concejo Distrital, entidades nacionales y órganos de control.

Secretaría Técnica del Sistema
Con el fin de garantizar neutralidad técnica, rigor metodológico y sostenibilidad institucional, se propone que la Cámara de Comercio de Cartagena, a través de su Centro de Estudios Económicos, actúe como Secretaría Técnica del Sistema.
En esta calidad, la Secretaría Técnica será responsable de:

- el diseño y ajuste técnico de los instrumentos de medición;
- la consolidación, procesamiento y análisis de la información económica;
- la aplicación de la metodología adoptada por el Sistema;
- la elaboración de reportes técnicos y del Informe Anual del Impacto Económico;
- la custodia y actualización de las bases de datos históricas.

Esta función se sustenta en su carácter de entidad técnica neutral, su capacidad analítica y su rol institucional en el desarrollo económico del territorio.

Rol del Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau (CICAVB)
El Cartagena de Indias Convention & Visitors Bureau (CICAVB) participará como entidad articuladora y facilitadora sectorial del Sistema, en reconocimiento a su papel como actor especializado de la industria de reuniones y eventos y como puente natural con los empresarios, organizadores y operadores del sector.

En este rol, el CICAVB apoyará:

- el acceso a información primaria de los eventos;
- la coordinación con organizadores, venues y proveedores;
- la aplicación de encuestas y fichas técnicas en campo;
- la sensibilización del sector sobre la importancia de la medición;
- el uso estratégico de los resultados para el posicionamiento del destino y el fortalecimiento de su gestión institucional.

La participación del CICAVB no implica funciones de validación metodológica ni de certificación de resultados económicos finales.

Comité Distrital de Medición del Impacto de Eventos

Se establece un Comité Distrital de Medición del Impacto de Eventos como instancia técnico–estratégica de orientación y validación del Sistema, integrado por:

- Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico (liderazgo);
- Secretaría de Turismo;
- entidades sectoriales según la tipología de los eventos;
- Cámara de Comercio de Cartagena;
- CICAVB.

El Comité tendrá como funciones:

- aprobar la metodología y sus actualizaciones;
- validar la priorización de eventos de alto impacto;
- avalar el Informe Anual del Impacto Económico;
- orientar la evolución futura del Sistema.

6.3.6 MODELO OPERATIVO DEL SISTEMA

El Sistema operará bajo un esquema de:

- medición económica por evento.
- priorización de eventos de alto impacto.
- consolidación anual de resultados.

La aplicación metodológica se realizará de manera diferenciada según la tipología del evento, garantizando consistencia, comparabilidad y eficiencia operativa.

6.3.7 ESCALABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD EN EL TIEMPO

El diseño modular del Sistema permite:

- iniciar con una medición económica robusta;
- incorporar gradualmente módulos adicionales;
- controlar costos operativos;
- asegurar continuidad más allá de los periodos de gobierno.

El Sistema prioriza el fortalecimiento de capacidades locales y evita la dependencia estructural de consultores externos.

6.3.8 RELACIÓN CON ESTUDIOS ECONOMÉTRICOS FUTUROS

La consolidación del Sistema permitirá, en una fase posterior, avanzar hacia un estudio econométrico profundo con Oxford Economics, idealmente financiado con recursos nacionales, orientado a recalibrar multiplicadores y fortalecer el análisis macroeconómico del Distrito. Este estudio se concibe como una evolución del Sistema, no como un sustituto.

El modelo propuesto dota al Distrito de Cartagena de un Sistema institucional, técnicamente sólido y fiscalmente defendible para gestionar la industria de eventos como un activo económico estratégico. Su implementación permitirá a la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico fortalecer la toma de decisiones presupuestarias, mejorar la eficiencia del gasto público y consolidar el rol de los eventos como motor del desarrollo económico local.

6.4 METODOLOGÍA DE MEDICIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO DE LOS EVENTOS

6.4.1 FINALIDAD DE LA METODOLOGÍA DESDE LA PERSPECTIVA FISCAL Y ECONÓMICA

La metodología de medición del impacto económico de los eventos de Cartagena se concibe como un instrumento técnico de apoyo a la política económica, fiscal y presupuestal del Distrito, orientado a dotar a la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico de información verificable para la toma de decisiones relacionadas con la asignación eficiente de recursos públicos, la priorización de eventos estratégicos y la evaluación del retorno económico asociado a la industria de eventos.

En este sentido, la metodología no tiene fines promocionales ni comerciales, sino que responde a la necesidad de incorporar la actividad de eventos como un componente medible de la economía local, alineado con los principios de eficiencia, transparencia y sostenibilidad fiscal.

6.4.2 ALCANCE DE LA MEDICIÓN ECONÓMICA

La metodología se aplicará de manera diferenciada y proporcional según la tipología, escala y relevancia económica de los eventos, reconociendo que no todos generan impactos económicos bajo los mismos mecanismos ni con la misma intensidad.

La medición se orienta prioritariamente a:

- eventos que generan movilización significativa de visitantes no residentes;
- eventos que implican uso directo o indirecto de recursos públicos;
- eventos con alta capacidad de generación de empleo y encadenamientos productivos;
- eventos estratégicos para el desarrollo económico del Distrito.

6.4.3 TIPOLOGÍAS DE EVENTOS INCLUIDAS EN EL SISTEMA

Para efectos metodológicos, el Sistema reconoce las siguientes tipologías de eventos como elegibles para medición económica, con parámetros específicos según su naturaleza:

- Congresos, convenciones y reuniones del segmento MICE, incluyendo eventos asociativos, corporativos, incentivos, ferias y exposiciones.
- Eventos deportivos de escala nacional o internacional, con capacidad de atracción de visitantes y ocupación hotelera.
- Festivales culturales y celebraciones patrimoniales de alto impacto, incluyendo expresamente las Fiestas de Independencia de Cartagena, por su relevancia urbana, económica y cultural.
- Conciertos y espectáculos masivos, realizados en espacios públicos o privados.
- Bodas de destino y eventos sociales de alto valor agregado, como segmento de alto gasto promedio y fuerte encadenamiento local.
- Eventos estratégicos para la promoción económica y reputacional del destino, definidos por la administración distrital.

La metodología reconoce que estas tipologías requieren ajustes específicos en la definición de asistentes, gasto atribuible y delimitación del área anfitriona, los cuales se encuentran alineados con las buenas prácticas internacionales.

6.4.4 BASE METODOLÓGICA DE LA MEDICIÓN ECONÓMICA

Enfoque de impactos directos, indirectos e inducidos
La medición del impacto económico se basa en el enfoque de impactos directos, indirectos e inducidos, ampliamente aceptado a nivel internacional y compatible con el Sistema de Cuentas Nacionales, la Tourism Satellite Account (TSA) y la Matriz Insumo–Producto (MIP) del DANE.

Este enfoque permite capturar:

- el gasto inicial asociado al evento;
- los efectos en la cadena de suministro local;
- el impacto del consumo derivado de los ingresos laborales generados.

Impacto Económico Directo

El impacto económico directo corresponde al gasto realizado en la economía local como consecuencia inmediata del evento, e incluye:

- gasto de visitantes no residentes (alojamiento, alimentación, transporte local, compras, entretenimiento y actividades complementarias);
- gasto de organizadores, expositores y productores en proveedores locales (logística, montaje, producción, servicios técnicos, catering, seguridad, personal y servicios creativos).

Fórmula conceptual:

Impacto Directo = (Número de visitantes no residentes × gasto promedio por visitante)

- gasto local del organizador y expositores

Impacto Económico Indirecto

- El impacto indirecto refleja los efectos en la cadena de suministro local generados por el impacto directo, tales como compras adicionales de bienes y servicios realizadas por los proveedores.

Fórmula conceptual:

Impacto Indirecto = Impacto Directo × Multiplicador Indirecto

- Los multiplicadores indirectos se derivan de la Matriz Insumo–Producto del DANE, garantizando compatibilidad con la estructura productiva nacional.

Impacto Económico Inducido

El impacto inducido corresponde al efecto económico generado por el consumo de los ingresos salariales percibidos por los trabajadores vinculados directa e indirectamente a la realización del evento.

Fórmula conceptual:

Impacto Inducido = (Impacto Directo + Impacto Indirecto) × Multiplicador Inducido

Impacto Económico Total
El impacto económico total del evento se obtiene como la suma de los tres componentes:

Impacto Económico Total = Impacto Directo + Impacto Indirecto + Impacto Inducido

Los resultados podrán expresarse en términos de producción económica, valor agregado, empleo estimado e ingresos laborales.

6.4.5 USO DE RECURSOS PÚBLICOS Y COSTOS OPERATIVOS DEL DISTRITO

Realización de eventos, independientemente de su carácter público o privado, cuando estos generen costos operativos asumidos total o parcialmente por el Distrito.

Estos costos pueden incluir, entre otros:
- servicios de seguridad y control.
- gestión de movilidad y tránsito.
- uso y adecuación del espacio público.
- limpieza, aseo y manejo de residuos.
- capacidades administrativas y operativas de las entidades distritales.

Cuando un evento no implique uso de recursos públicos, este componente se registrará como “no aplica”, garantizando trazabilidad y diferenciación metodológica.

Este registro no implica automáticamente cobros o tasas, sino que constituye un **insumo para la evaluación de eficiencia del gasto público y la toma de decisiones presupuestarias**.

6.4.6 ESTÁNDAR METODOLÓGICO Y VALIDACIÓN TÉCNICA

Con el fin de garantizar consistencia y comparabilidad, la metodología se formaliza mediante la **Fórmula Estándar de Medición del Impacto Económico de Eventos de Cartagena (Fórmula OE Cartagena)**, adoptada oficialmente por la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico.

La aplicación técnica, consolidación y análisis de la información serán realizados por la **Secretaría Técnica del Sistema**, ejercida por la Cámara de Comercio de Cartagena a través de su Centro de Estudios Económicos, bajo los lineamientos metodológicos aprobados por el Comité Distrital de Medición del Impacto de Eventos.

6.4.7 MEDICIÓN ECONÓMICA AMPLIADA Y MÓDULOS COMPLEMENTARIOS

De manera complementaria a la medición económica central, el Sistema incorpora módulos de información económica ampliada, orientados a fortalecer la evaluación de eficiencia del gasto público, tales como:

- generación de empleo temporal y permanente;
- participación de microempresas y emprendimientos locales;
- inclusión de sectores de la economía creativa;
- caracterización de la infraestructura y capacidad instalada (encuesta anual de venues – UKCAMS Cartagena).

Estos módulos no constituyen evaluaciones sociales en sentido estricto, sino insumos económicos adicionales para la gestión pública.

6.4.8 CONSOLIDACIÓN DE RESULTADOS E INFORME ANUAL

Los resultados de la aplicación de la metodología se consolidarán en un Informe Anual del Impacto Económico de los Eventos de Cartagena, el cual:

- Será validado por el Comité Distrital
- Será publicado oficialmente por la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico
- servirá como insumo para la planeación presupuestaria, la evaluación de políticas públicas y la rendición de cuentas.

6.4.9 EVOLUCIÓN FUTURA DEL MODELO

La consolidación del Sistema permitirá, en una fase posterior, avanzar hacia estudios econométricos de mayor profundidad, incluyendo la posible contratación de análisis avanzados con Oxford Economics, orientados a recalibrar multiplicadores y fortalecer el análisis macroeconómico del Distrito.

Cierre del Capítulo

La metodología definida en este capítulo dota al Distrito de Cartagena de un marco técnico sólido, compatible con las cuentas nacionales y alineado con la gobernanza institucional del Sistema, permitiendo medir de manera rigurosa el impacto económico de los eventos y fortalecer la gestión fiscal y económica de la ciudad.

Con la formulación del Sistema Distrital de Medición del Impacto Económico de los Eventos, el Distrito de Cartagena da un paso estructural hacia la gestión económica basada en evidencia, fortaleciendo la eficiencia del gasto público, la planeación presupuestaria y el posicionamiento de los eventos como un activo estratégico del desarrollo económico local.

Este documento constituye el cumplimiento integral del objeto del convenio, sentando las bases técnicas, institucionales y metodológicas para la implementación de una herramienta oficial, sostenible y alineada con los estándares nacionales e internacionales de política pública.

6.5 GLOSARIO TÉCNICO INTERNACIONAL

El presente glosario tiene como finalidad homologar, precisar y aclarar los principales conceptos técnicos, económicos y metodológicos utilizados a lo largo del documento, facilitando su correcta interpretación por parte de la Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico, el Concejo Distrital, los órganos de control y demás entidades públicas.

Las definiciones aquí contenidas se basan en estándares internacionales reconocidos y se interpretan en coherencia con el marco institucional y estadístico colombiano, sin generar compromisos jurídicos, contractuales ni regulatorios para el Distrito.

Economía del visitante (Visitor Economy)
Concepto adoptado por organismos internacionales como la Organización Mundial del Turismo (UNWTO), la OECD y Eurostat, que hace referencia al conjunto de actividades económicas generadas por el gasto de personas que se desplazan fuera de su lugar habitual de residencia, independientemente del motivo del viaje (turismo, negocios, eventos, cultura, deporte u otros).

En el marco de este documento, la economía del visitante constituye el enfoque económico de referencia para analizar la contribución de los eventos a la economía local, en términos de gasto, producción, empleo y encadenamientos productivos.

Impacto económico
Efecto que una actividad genera sobre la economía de un territorio determinado, medido a través de variables como producción económica, valor agregado, empleo e ingresos laborales.

En el contexto de los eventos, el impacto económico se analiza conforme a estándares compatibles con el Sistema de Cuentas Nacionales, mediante la estimación de impactos directos, indirectos e inducidos.

Impacto económico directo
Corresponde al gasto inicial realizado en la economía local como consecuencia inmediata de la realización de un evento.

Incluye, entre otros:
- gasto de visitantes no residentes (alojamiento, alimentación, transporte local, compras, entretenimiento);
- gasto de organizadores, expositores y productores en proveedores locales.

Impacto económico indirecto
Impacto generado en la **cadena de suministro local**, derivado de las compras adicionales que realizan los proveedores para atender la demanda asociada al impacto directo.

Se estima mediante el uso de multiplicadores sectoriales derivados de matrices insumo–producto oficiales.

Impacto económico inducido
Impacto generado por el **consumo de los ingresos salariales** percibidos por los trabajadores vinculados directa e indirectamente a la actividad económica asociada a un evento. Refleja el efecto multiplicador del empleo sobre la economía local.

Impacto económico total
Resultado agregado de la suma de los impactos directo, indirecto e inducido, que representa la **contribución económica total atribuible a un evento** dentro de un territorio definido.

Sistema de Cuentas Nacionales (SCN)
Conjunto de normas, conceptos y clasificaciones internacionales que permiten medir la actividad económica de un país de manera coherente y comparable en el tiempo. La metodología adoptada en este documento es compatible con el SCN.

Tourism Satellite Account (TSA) – Cuenta Satélite de Turismo
Marco conceptual y estadístico desarrollado por la ONU, la UNWTO, la OECD y Eurostat para medir la contribución del turismo y de la economía del visitante a la economía, en coherencia con el Sistema de Cuentas Nacionales.

En Colombia, la TSA es elaborada por el DANE en articulación con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), y constituye la referencia oficial para definiciones, clasificaciones y medición del sector.

Matriz Insumo–Producto (MIP)
Herramienta estadística que describe las interrelaciones entre los distintos sectores productivos de una economía.

En Colombia, la MIP es elaborada por el DANE y se utiliza para la estimación de multiplicadores económicos empleados en el cálculo de impactos indirectos e inducidos.

Multiplicadores económicos
Coeficientes derivados de la Matriz Insumo–Producto que permiten estimar cómo un incremento inicial del gasto se propaga a través de la economía, generando impactos indirectos e inducidos en producción, empleo e ingresos.

Oxford Economics
Entidad internacional especializada en análisis económico y econométrico, reconocida por el desarrollo de modelos utilizados para medir el impacto económico de sectores como turismo, eventos e industrias creativas.

En este documento, la referencia a Oxford Economics corresponde al enfoque metodológico de medición de impactos directos, indirectos e inducidos, ampliamente aceptado a nivel internacional y compatible con las cuentas nacionales, sin que ello implique contratación directa ni adopción exclusiva de dicha entidad por parte del Distrito.

Event Industry Council (EIC)
Organización internacional que agrupa a las principales asociaciones globales de la industria de eventos, reuniones, incentivos, exposiciones y convenciones. El Event Industry Council actúa como instancia de referencia institucional para la validación y difusión de estándares, marcos conceptuales y buenas prácticas de la industria de eventos a nivel internacional, incluyendo enfoques para la medición de impacto económico y sostenibilidad.

En este documento, la mención del EIC se utiliza para contextualizar el marco institucional internacional que respalda los enfoques metodológicos aplicables a la medición del impacto económico de los eventos, sin implicar afiliación, certificación ni compromiso normativo para el Distrito.

Event Impact Calculator (EIC)
Herramienta operativa utilizada por algunos destinos internacionales para estimar el impacto económico de eventos a partir de variables básicas como número de asistentes, duración y gasto promedio.

En el Sistema Distrital de Cartagena, esta herramienta se referencia exclusivamente como benchmark internacional, no como instrumento oficial adoptado.

Toolkit eventIMPACTS
Conjunto de guías y herramientas desarrolladas en el Reino Unido y Australia para apoyar la medición integral de eventos, incluyendo dimensiones económicas, sociales, ambientales y mediáticas.

En el contexto de este documento, el toolkit eventIMPACTS se utiliza como referencia metodológica complementaria, orientada a capturar información económica ampliada relevante para la eficiencia del gasto público, sin sustituir la medición económica central.

UKCAMS (UK Conference and Meetings Survey)
Estudio anual desarrollado en el Reino Unido para recopilar información de recintos, hoteles y espacios de eventos, con el fin de analizar volumen de actividad, mix de mercado y desempeño económico del sector.

En este documento, UKCAMS se utiliza como referencia para el diseño de una encuesta local de caracterización de venues y capacidad instalada en Cartagena.

Evento de alto impacto
Evento que, por su escala, perfil de asistentes, duración, gasto asociado o uso de recursos públicos, genera un impacto económico significativo para el territorio y resulta prioritario para la política económica del Distrito.

Informe Anual del Impacto Económico de los Eventos
Documento oficial consolidado que presenta, de manera agregada, los resultados de la medición del impacto económico de los eventos priorizados durante un periodo determinado, y que sirve como insumo para la planeación presupuestaria, la rendición de cuentas y la toma de decisiones públicas.

Las definiciones contenidas en el presente glosario constituyen el marco conceptual de referencia para la correcta interpretación del Sistema Distrital de Medición del Impacto Económico de los Eventos de Cartagena. Su inclusión fortalece la claridad técnica, la coherencia metodológica y la defensa institucional del documento ante instancias de decisión, control y seguimiento.

Secretaría de
Hacienda Distrital

CARTAGENA DE INDIAS
CONVENTION & VISITORS BUREAU

7 INFORME FINANCIERO

Convenio de Asociación
No CD-SHDCONVASO-002-2025

Secretaría de Hacienda y Desarrollo Económico *y* ***Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau***



SECRETARÍA
DE HACIENDA

7.1 INFORME FINANCIERO

El presente informe financiero consolida y detalla la ejecución de los recursos de la Alcaldía y la contrapartida ejecutados por esta CORPORACIÓN.

Ver anexo tablas de ejecución financiera.



NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS A
31 DE DICIEMBRE 2025 Y 31 DE DICIEMBRE 2024
CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU

CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS A 31 DE DICIEMBRE DE 2025
Cifras expresadas en miles de pesos

1. INTRODUCCIÓN NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

NOTA 1 – GENERALIDADES

1.1 INFORMACIÓN CORPORATIVA

1.1.1 ENTE ECONÓMICO

Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau es una entidad sin ánimo de lucro gremial que agrupa hoteles, agencias de viajes, restaurantes, centro de convenciones, aerolíneas y otros constituida y registrada en la Cámara de Comercio de Cartagena el 17 de septiembre de 1997 bajo el número 793 del libro respectivo.

1.1.2 DOMICILIO Y OBJETO SOCIAL

Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau tiene como objeto general la promoción de Cartagena de Indias como destino turístico para la celebración de congresos y convenciones, viajes de incentivos, viajeros de vacaciones y en general cualquiera de los segmentos relacionados con el turismo y otros eventos similares, nacionales e internacionales, desarrollando su actividad en beneficio de la ciudad, de sus miembros y sus visitantes.

La fuente principal de ingresos está representada por el recaudo de las cuotas de sostenimiento, cuotas de afiliación y el servicio de Stand en los eventos Meetings.

1.1.3 IMPLEMENTACIÓN NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD

Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau, como preparador de información financiera perteneciente al Grupo 2, en cumplimiento de la normatividad legal vigente, desde la vigencia 2016 viene preparando sus estados financieros según lo estipulado en las normas internacionales de contabilidad para PYMES.

1.2 BASES DE PREPARACIÓN Y PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1.2.1 DECLARACIÓN DE CUMPLIMIENTO

Los presentes estados financieros al 31 de diciembre de 2025 de Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau, comprenden el estado de situación financiera, estado de resultados integrales, estado de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo, expresados en miles de pesos colombianos.

Los Estados Financieros de Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau al 31 de diciembre de 2025, comparativo a 31 de diciembre de 2024 han sido preparados a partir de los registros de contabilidad de conformidad con las disposiciones vigentes emitidas por la Ley 1314 de 2009, reglamentada por los Decretos 2420 y 2496 de 2015, prepara sus estados financieros de conformidad con las normas de contabilidad y de información financiera aceptadas en Colombia – NCIF, las cuales se basan en la Norma Internacional de Información para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES)

autorizada por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por su sigla en inglés).

La entidad Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau, tiene definido por estatutos efectuar un corte de sus cuentas, preparar y difundir estados financieros de propósito general una vez al año, el 31 de diciembre de 2025. Para efectos legales en Colombia, los estados financieros principales son los estados financieros individuales, los cuales se expresan en pesos colombianos, por ser la moneda de presentación o reporte para todos los efectos. La moneda funcional es el peso colombiano, que corresponde a la moneda del entorno económico principal en el que opera la fundación.

1.2.2 BASES DE MEDICIÓN

Los presentes Estados Financieros se han preparado sobre la base de costo histórico, excepto por ciertos instrumentos financieros que son medidos al costo amortizado o a su valor razonable, como se explican en las políticas contables descritas abajo.

En general el costo histórico está basado en el valor razonable de las transacciones, entendiéndose como valor razonable el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición.

1.2.3 MONEDA FUNCIONAL Y DE PRESENTACIÓN

De acuerdo con el análisis efectuado por la administración, se determinó que la moneda funcional de la entidad es el peso colombiano ($), ya que la mayor parte de las operaciones de la entidad se realizan en esta moneda. Para fines de presentación se ha determinado que los Estados Financieros adjuntos sean presentados en miles de pesos colombianos.

1.3 POLÍTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS

1.3.1 TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA

Las transacciones en moneda distinta a la moneda funcional de la entidad (moneda extranjera) son registradas utilizando los tipos de cambio vigentes en la fecha que se efectúan las operaciones. Al final de cada período, las partidas monetarias son reconvertidas a los tipos de cambio de cierre. Las partidas no monetarias registradas al valor razonable son reconvertidas a los tipos de cambio vigentes a la fecha en que se determinó el valor razonable. Las partidas no monetarias que se miden en términos del costo histórico no han sido reconvertidas.

Las diferencias de cambio se reconocen en resultados en el período en que se producen, a excepción de las diferencias en cambio de las transacciones realizadas con el fin de cubrir ciertos riesgos de cambio, y las diferencias de cambio de las partidas monetarias por cobrar o pagar de negocios en el extranjero cuya liquidación no es planeada ni probable que ocurra y no forma parte de la inversión neta en la operación del extranjero, que se reconocen inicialmente en otro resultado integral y son reclasificadas del Activo Neto al resultado del período de la enajenación o disposición parcial de la inversión neta.

1.3.2 ACTIVOS FINANCIEROS

Los activos financieros incluyen: el efectivo, cuentas bancarias y derechos fiduciarios son registradas a valor razonable.

El costo amortizado corresponde al valor neto del importe del reconocimiento inicial, más o menos la amortización acumulada, utilizando el método de interés efectivo de cualquier diferencia entre el valor del reconocimiento inicial y al vencimiento, menos cualquier reducción por deterioro o incobrabilidad.

Las estimaciones bajo el método de interés efectivo incluyen todas las condiciones contractuales del instrumento financiero y pérdidas crediticias en las que se haya incurrido. La tasa de interés efectiva se determinó sobre la base del importe en libros del activo financiero en el momento del reconocimiento inicial, el costo amortizado de un activo financiero es el valor presente de los flujos de efectivo por cobrar descontados a la tasa de interés efectiva y el ingreso por intereses en un periodo, es igual al importe en libros del activo financiero al principio de un periodo multiplicado por la tasa de interés efectiva para el período.

Los activos financieros a tasa de interés variable son registrados inicialmente por el importe por cobrar al vencimiento con una reestimación periódica de los flujos de efectivo para reflejar los cambios en las tasas de interés de mercado.

La compañía revisa periódicamente sus estimaciones de cobros para reflejar los flujos de efectivo reales y estimados ya revisados, calculando el importe en libros con el valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados, utilizando la tasa de interés efectiva original del instrumento financiero. La entidad reconoce el ajuste en ingreso o gasto en el resultado en la fecha de revisión.

- **DETERIORO DE ACTIVOS FINANCIEROS**

Al final del período en que se informa, la compañía ha evaluado si existe evidencia objetiva de deterioro del valor de los activos financieros que se miden al costo o al costo amortizado. En los casos donde exista evidencia objetiva de deterioro del valor, la entidad reconoce una pérdida por deterioro del valor en resultados.

Para todos los otros activos financieros, la evidencia objetiva de deterioro incluye:

- Dificultad financiera significativa del emisor o de la contraparte; o
- incumplimiento de contrato, tal como atrasos u omisión de pagos de intereses o capital; o
- el acreedor, por razones económicas o legales relacionadas con dificultades financieras del deudor, le otorga concesiones que no le habría otorgado en otras circunstancias.
- es probable que el prestatario entre en quiebra o en una reorganización financiera; o
- la desaparición de un mercado activo para ese activo financiero debido a dificultades financieras.

1.3.3 PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

La propiedad, planta y equipo se registra al costo menos su depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro de valor acumulada. El valor de la propiedad, planta y equipo incluye el precio de adquisición, costos incurridos para darles su condición para operar en la ubicación actual y la estimación inicial de los costos de desmantelamiento.

El cargo por depreciación para distribuir el importe depreciable de forma sistemática a lo largo de su vida útil es realizado por el método lineal.

Los siguientes son los años de vida útil para determinarla:

TIPO	VIDA UTIL
Muebles, enseres – Equipos de Oficina	7 AÑOS
Equipo de cómputo y comunicaciones	5 AÑOS

1.1.1 DETERIORO EN EL VALOR DE LOS ACTIVOS

En la fecha de reporte, los activos financieros y no financieros no valorados a valor razonable son evaluados para determinar si existe algún indicio de pérdida por deterioro. Una pérdida por deterioro se produce cuando el importe en libros de un activo es superior a su importe recuperable, en cuyo caso el valor en libros se reduce a su importe recuperable estimado y se reconoce de inmediato en resultados una pérdida por deterioro.

En los casos que la pérdida por deterioro se revierta posteriormente, el importe en libros de los activos (o grupos de activos similares) se incrementa a la estimación revisada de su importe recuperable, pero no por el exceso del importe que se habría determinado de no haberse reconocido la pérdida por deterioro para el activo (grupo de activos relacionados) en ejercicios anteriores. La reversión de una pérdida por deterioro se reconocerá inmediatamente en el resultado del ejercicio.

1.1.2 PASIVOS FINANCIEROS

Los pasivos financieros incluyen: instrumentos de deuda (como un pagaré o préstamo por pagar) y cuentas por pagar en moneda legal y extranjera.

El costo amortizado corresponde al valor neto del importe del reconocimiento inicial menos los reembolsos del principal más o menos la amortización acumulada, utilizando el método de interés efectivo de cualquier diferencia entre el valor del reconocimiento inicial y al vencimiento.

Las estimaciones bajo el método de interés efectivo incluyen todas las condiciones contractuales del instrumento financiero y pérdidas crediticias en las que se haya incurrido. La tasa de interés efectiva se determinó sobre la base del importe en libros del pasivo financiero en el momento del reconocimiento inicial, el costo amortizado de un pasivo financiero es el valor presente de los flujos de efectivo por pagar futuros descontados a la tasa de interés efectiva y el gasto por intereses en un periodo, es igual al importe en libros del pasivo financiero al principio de un periodo multiplicado por la tasa de interés efectiva para el período.

Los pasivos financieros a tasa de interés variable son registrados inicialmente por el importe por pagar al vencimiento con una reestimación periódica de los flujos de efectivo para reflejar los cambios en las tasas de interés de mercado.

La compañía revisa periódicamente sus estimaciones de pagos para reflejar los flujos de efectivo reales y estimados ya revisados, calculando el importe en libros con el valor presente de los flujos

de efectivo futuros esperados, utilizando la tasa de interés efectiva original del instrumento financiero. La entidad reconoce el ajuste en ingreso o gasto en el resultado en la fecha de revisión.

1.1.3 PROVISIONES

Las provisiones se registran cuando existe una obligación legal o implícita como resultado de un suceso pasado que es probable que la entidad tenga que desprenderse de recursos económicos para liquidar la obligación. Los recursos económicos son estimados de forma fiable.

El importe reconocido como provisión corresponde a la mejor estimación del importe requerido para cancelar la obligación al final del periodo sobre el que se informa, teniendo en cuenta los riesgos y las incertidumbres de las obligaciones correspondientes.

1.1.4 BENEFICIOS A EMPLEADOS

- **Beneficios a empleados**

Los beneficios a los empleados comprenden todos los tipos de contraprestaciones que la entidad proporciona a los trabajadores a cambio de sus servicios, de acuerdo con las normas legales o convencionales.

Los tipos de beneficios a empleados comprenden:

a. Beneficios a corto plazo: Los beneficios a los que los empleados tienen derecho como resultado de los servicios prestados a la entidad, cuyo pago se realizará en el término de los doce meses siguientes al cierre del periodo. Se reconocen a la fecha del informe, como un pasivo después de deducir los importes que hayan sido pagados directamente a los empleados contra un gasto.

b. Beneficios a largo plazo: Son los beneficios cuyo pago no vence dentro de los doce meses siguientes al cierre del periodo en el cual los empleados han prestado sus servicios.

1.1.5 RECONOCIMIENTO DE INGRESOS

Los ingresos se calculan al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir. Los ingresos se reducen por los descuentos o rebajas y otras asignaciones similares estimadas para los clientes.

Cuota Ordinaria de Sostenimiento – Los ingresos provenientes de las Cuotas Ordinarias de Sostenimientos, se reconocen de manera mensual y fija.

Cuota de Afiliación: Los ingresos provenientes de la afiliación de un asociado, se reconoce en el momento en que la entidad aspirante a ser afiliada es aceptada y cumple todos los requisitos necesarios para ser parte de nuestros afiliados. Este ingreso es percibido una sola vez durante el tiempo en que perdure la compañía como asociada.

Stand Eventos Meeting: Los ingresos provenientes por el suministro de Stands en el Evento Meeting. Son reconocidos una vez la empresa interesada en tener un Stand durante el evento, lo solicite.

Apoyo y Patrocinios: Los ingresos provenientes de Apoyos económicos, que entidades públicas y privadas entregan a la compañía, para el desarrollo de actividades y proyectos. Son reconocidos

una vez la empresa patrocinadora hace consignación del valor de apoyo o patrocinio.

Wedding Dreams: Los ingresos provenientes por el Evento Wedding Dreams, son reconocidos una vez la empresa interesada en tener un Stand durante el evento, lo solicite.

1.2 RESPONSABILIDAD DE LA INFORMACIÓN, USO DE ESTIMACIONES Y JUICIOS

La información contenida en estos estados financieros es responsabilidad de la administración de Cartagena de Indias Convention and Visitors Bureau.

La presentación de los Estados Financieros conforme a las NIIF para Pymes requiere que la administración realice juicios, estimaciones y supuestos que afectan la aplicación de las políticas contables y los montos de activos, pasivos, ingresos y gastos informados.

Las estimaciones y supuestos relevantes son revisados siempre que existan indicios de que dichas estimaciones y supuestos han cambiado de forma significativa. Las revisiones de las estimaciones contables son reconocidas en el período en que esta es revisada y se determinará el efecto del cambio en uno o más períodos futuros si esto resulta practicable.

1.3 NEGOCIO EN MARCHA

La gerencia prepara los estados financieros sobre la base de un negocio en marcha. En la realización de este juicio la gerencia considera la posición financiera actual de la Compañía, sus intenciones actuales, el resultado de las operaciones y el acceso a los recursos financieros en el mercado financiero y analiza el impacto de tales factores en las operaciones futuras de la Sociedad.

2. NOTAS AL ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA A DICIEMBRE 31 DE 2025

NOTA 2. EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO

	2025	2024
Caja Menor	*500*	*500*
Davivienda Cta. Cte. 7020698794	*24,891*	*2,332*
Davivienda Cta. Ahorro 7020698794	*228,178*	*105,690*
Davivienda Cta Ahorro057100048834	*175*	*1,001*
Fondo Fiduciario Davivienda	*314,174*	*298,593*
	567,917	***408,116***

- El efectivo no presenta restricciones, embargos, pignoraciones ni gravámenes que limiten su uso al 31 de diciembre de 2025.
- Las cuentas bancarias y el fondo fiduciario fueron objeto de conciliación bancaria mensual, encontrándose debidamente conciliadas y ajustadas al cierre de cada periodo.
- El fondo fiduciario corresponde a recursos administrados por la entidad financiera, de disponibilidad inmediata y sin restricciones contractuales.

NOTA 3. CUENTAS COMERCIALES POR COBRAR Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR

Al 31 de diciembre las cuentas por cobrar se componen de la siguiente manera:

	2025	2024
Cuentas Por Cobrar Asociados (a)	*773,194*	*190,175*
Anticipo De Impuesto Y Contribuciones	*28,517*	*944*
Otras Cuentas Por Cobrar (b)	*25,619*	*10,259*
	828,551	***201,378***

a) Cuentas por cobrar Asociados: Corresponden a los valores adeudados al 31 de diciembre de cada periodo por concepto de cuotas de sostenimiento y el programa *Wedding Dreams*. Al cierre de 2025 el saldo se compone así:

- Cuotas de sostenimiento: $134.472
- Wedding Dreams: $51.118
- Alcaldía de Cartagena: $518.024
- Otros clientes: $5.493

Dentro del saldo total se incluyen cuentas por cobrar a asociados retirados por valor de $64.087, correspondientes a obligaciones originadas en el periodo 2024.

b) Otras cuentas por cobrar: Corresponden a valores entregados a proveedores y prestadores de servicios pendientes de legalización al cierre del periodo.

Dentro de este rubro se encuentran:

- Caja Menor Wedding: $10.000
- Fideicomisos Sociedad Fiduciaria Fiduco: $7.000

NOTA 4. GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO

	2025	2024
Gastos pagados por ant. - seguros	*651*	*11,100*
	651	***11,100***

Los gastos pagados por anticipado corresponden a desembolsos realizados por la entidad por concepto de bienes o servicios que serán recibidos o consumidos en periodos posteriores.

Durante el año 2025, los gastos pagados por anticipado relacionados con actividades de promoción para la participación en el evento MITM fueron legalizados en su totalidad dentro del mismo periodo.

Al 31 de diciembre de 2025, el único gasto pagado por anticipado pendiente de legalización corresponde al servicio Dropbox Standard Plan, el cual será reconocido como gasto en el periodo en que se reciba el beneficio del servicio.

NOTA 5. PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

		2025		2024
Propiedad Planta y Equipo		*68,359*		*58,861*
Depreciacion de Propiedades	-	*48,359*	-	*45,135*
		20,000		***13,726***

La propiedad, planta y equipo corresponde a los activos tangibles utilizados por la entidad para el desarrollo de sus actividades operativas y administrativas.
Estos activos se reconocen inicialmente al costo de adquisición, el cual incluye todos los desembolsos directamente atribuibles a la adquisición del activo. Posteriormente, se presentan al costo menos la depreciación acumulada.

La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta, distribuyendo el costo del activo durante su vida útil estimada, con el fin de reflejar el patrón de consumo de los beneficios económicos futuros asociados a dichos activos.
Durante el periodo terminado el 31 de diciembre de 2025, la propiedad, planta y equipo presentó un incremento frente al año anterior, originado principalmente por adquisiciones realizadas durante el periodo.

Al cierre de los periodos 2025 y 2024, los activos que conforman la propiedad, planta y equipo se encuentran en uso y no presentan restricciones, embargos ni gravámenes que limiten su utilización por parte de la entidad.

NOTA 6. OBLIGACIONES FINANCIERAS

	2025	2024
Obligaciones Financieras a Corto Plazo	*284*	*11,338*
	284	***11,338***

Las obligaciones financieras a corto plazo corresponden principalmente a saldos pendientes por consumos realizados mediante tarjeta de crédito empresarial utilizada para atender gastos operativos y administrativos de la entidad.

Estas obligaciones se reconocen inicialmente por el valor de la transacción y posteriormente se miden al costo amortizado, el cual no difiere significativamente de su valor en libros debido a su naturaleza de corto plazo.

Al cierre de los periodos 2025 y 2024, las obligaciones financieras no presentan garantías constituidas ni restricciones que afecten su reconocimiento dentro de los estados financieros.

NOTA 7. CUENTAS COMERCIALES POR PAGAR

	2025	2024
Honorarios	*26*	*3,426*
Otros costos y gastos por pagar	*550,910*	*20,590*
Retención en la fuente-Renta	*16,306*	*3,553*
Retención en la fuente-ICA	*2,775*	*447*
Retenciones y aportes de nómina	*13,374*	*8,096*
	583,391	**36,112**

(a) Honorarios: Corresponde al saldo pendiente por pagar al cierre de cada periodo por concepto de servicios profesionales. Dentro de este rubro se incluyen valores asociados a honorarios y retenciones aplicadas en exceso a proveedores, el saldo de esta cuenta corresponde a obligación con Anaya & Anaya.

(b) Otrsos costos y gastos por Pagar: Comprende obligaciones pendientes de pago originadas en costos y gastos necesarios para la operación de la entidad, distintos de servicios profesionales.

(c) Retención en la Fuente e ICA: Corresponde a los valores retenidos por la entidad a terceros por concepto de retención en la fuente a título de renta correspondiente al período de diciembre, así como a las retenciones practicadas por concepto del impuesto de industria y comercio (ICA) correspondientes al último bimestre (noviembre–diciembre) de cada periodo.

(d) Retenciones y aportes de nómina: Corresponde a las obligaciones generadas por los aportes al sistema de seguridad social y contribuciones parafiscales relacionadas con la nómina del mes de diciembre de cada año, incluyendo aportes a salud, pensión, riesgos laborales y demás aportes legales.

Al cierre de los periodos 2025 y 2024, las cuentas por pagar se encuentran debidamente conciliadas y corresponden a obligaciones corrientes que se espera cancelar dentro del curso normal de las operaciones de la entidad.

NOTA 8. IMPUESTO, GRAVÁMENES Y TASA

	2025	2024
IVA por pagar	-	*8,613*
Industria y comercio	*3,066*	-
	3,066	**8,613**

Para el año 2025 se determinó un saldo a favor en el Impuesto sobre las Ventas (IVA) por valor de $25.127.000. En consecuencia, al cierre del periodo fiscal no se genera obligación de pago por este concepto, dado que el impuesto descontable y demás valores reconocidos superan el IVA generado durante el periodo. Industria y comercio en 2024 se genero saldo a favor de 295.000 y para el año genero impuesto a pagar de 3.361.000 por ende al realizar el cruce genera un saldo final a pagar de 3.066.000

NOTA 9. BENEFICIOS A EMPLEADOS

Los beneficios a empleados corresponden a las obligaciones laborales generadas por la entidad a favor de sus trabajadores al cierre de cada periodo, derivadas de la prestación de servicios personales durante el ejercicio.

Al 31 de diciembre, los beneficios a empleados se componen de la siguiente manera:

	2025	2024
Salarios Por Pagar	*437*	*437*
Cesantías Consolidadas	*12,487*	*19,343*
Intereses De Cesantías Consolidadas	*1,185*	*1,126*
Vacaciones Consolidadas	*43,224*	*30,393*
	57,333	**51,299**

Los beneficios a empleados corresponden principalmente a salarios y prestaciones sociales causadas y pendientes de pago al cierre del periodo.

Las prestaciones sociales, tales como cesantías, intereses sobre cesantías, prima de servicios y vacaciones, fueron liquidadas de conformidad con lo establecido en la legislación laboral vigente y los acuerdos contractuales aplicables.

Estos beneficios corresponden a obligaciones de corto plazo, las cuales se reconocen en la medida en que los empleados prestan sus servicios y se espera que sean canceladas dentro del curso normal de las operaciones de la entidad.

NOTA 10. PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES

	2025	2024
Pasivos estimados y provisiones	0	19,722
	0	**19,722**

Corresponde a la provisión constituida por la entidad con el propósito de destinar recursos para la reinversión en proyectos asociados al desarrollo de su actividad meritoria.

Durante el periodo 2025, los recursos provisionados fueron ejecutados en los proyectos correspondientes, por lo que al cierre del ejercicio la cuenta no presenta saldo.

NOTA 11. OTROS PASIVOS

	2025	2024
Ingresos por Identificar	0	350
TOTAL	**0**	**350**

Los recaudos de clientes corresponden a los valores consignados en nuestras cuentas bancarias que no tienen relación con las cuotas de sostenimiento mensual que se reciben de los asociados. Estos valores serán reconocidos como ingresos al momento de su facturación.

NOTA 12. PATRIMONIO

	2025	2024
Aportes	*38,067*	*38,067*
Excedente del Ejercicio	*510,719*	*244,562*
Resultado De Ejercicios Anteriores	*224,258*	*224,258*
	773,044	**506,887**

El patrimonio de la entidad está constituido principalmente por los aportes de los asociados y por los excedentes generados en el desarrollo de las actividades propias de su objeto social.

Los ingresos que dan origen a dichos excedentes provienen principalmente de **c**uotas de sostenimiento y afiliación, organización y participación en eventos como *Meetings* **y** *Wedding Dreams***,** así como de apoyos y patrocinios recibidos**,** entre otros conceptos relacionados con la actividad de la entidad.

El excedente del ejercicio corresponde al resultado generado durante cada periodo contable y se incorpora al patrimonio de la entidad una vez es aprobado por el órgano competente, de acuerdo con lo establecido en los estatutos.

Los resultados de ejercicios anteriores corresponden a excedentes acumulados provenientes de periodos anteriores que han sido destinados al fortalecimiento patrimonial y al desarrollo de las actividades de la entidad.

NOTA 13. INGRESOS

Los ingresos corresponden a los recursos obtenidos por la entidad durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025, derivados principalmente de las cuotas de sostenimiento de los afiliados, la realización de eventos institucionales como Meetings y Wedding Dreams, apoyos para eventos, rendimientos financieros y otros ingresos menores.

Los ingresos se reconocen en el momento en que se presta el servicio, se realiza el evento o se adquiere el derecho a recibir el beneficio económico, de conformidad con el principio de devengo y con las políticas contables adoptadas por la entidad. La composición de los ingresos al cierre de los periodos comparativos es la siguiente:

	2025	2024
Cuotas De Sostenimiento	*741,877*	*581,603*
Meetings y Wedding Dreams	*1,186,249*	*168,823*
Apoyo evento meeting	*74,700*	*77,020*
Financieros	*23,514*	*21,050*
Reintegro de otros costos y gastos	*2,199*	*3,104*
Ajuste Al Peso	*32*	*2*
	2,028,571	***851,603***

Durante el año 2025 se evidencia un incremento significativo en los ingresos respecto al año 2024, principalmente por el mayor desarrollo de eventos Meetings y Wedding Dreams, así como por el crecimiento en las cuotas de sostenimiento de los afiliados, lo cual fortaleció la financiación de las actividades desarrolladas por la entidad.

Dentro de los periodos 2025 y 2024, se generaron ingresos no operacionales provenientes de los rendimientos financieros de la fiducia y la cuenta de ahorros mantenidas en Davivienda.

NOTA 14. GASTOS

A 31 de diciembre de 2025 y 2024 fueron reconocidos contablemente todos los gastos en los que incurrió la entidad, de acuerdo con el principio de devengo y con base en la realidad económica de las operaciones realizadas durante cada periodo. La composición de los gastos es la siguiente:

	2025	2024
Gastos De Personal	470,332	417,033
Honorarios (a)	50,176	40,643
Otros Impuestos (b)	44,780	16,722
Arrendamiento y Contribuciones	14,999	11,783
Seguros	1,711	0
Servicios	2,851	1,875.95
Tramites y Licencias	8,065	1,836
Mantenimientos	3,302	3,724
Adecuaciones e Instalaciones	-	398.62
Depreciaciones	3,224	3,973
Amortizaciones	7,186	6,892
Gastos Diversos (c)	8,513	12,196
Publicidad y Propaganda (d)	43,135	18,734
Meetings	26,164	51,805
Financiero (e)	831,803	19,426
	1,517,852	**607,041**

Durante el año 2025 se observa un incremento en los gastos respecto al año 2024, principalmente explicado por el aumento en los gastos financieros y en las actividades de promoción institucional, así como por el fortalecimiento de la estructura administrativa de la entidad.

a) Los gastos por honorarios corresponden principalmente a los servicios profesionales prestados por el outsourcing contable, asesoría administrativa y revisoría fiscal.
b) Los gastos por impuestos corresponden principalmente al IVA generado en la adquisición de bienes y servicios no descontables, así como al impuesto de industria y comercio y otras contribuciones de carácter territorial.

c) Los gastos diversos corresponden a erogaciones menores necesarias para el funcionamiento administrativo y operativo de la entidad, las cuales no se clasifican dentro de otros rubros específicos de gastos.
A continuación, se detalla su composición:

	2025	2024
Elementos de Aseo y Cafetería	796	717.37
Útiles de Papelería y Fotocopias	280	121
Taxis y Buses	0	8,000
Parqueaderos	1,365	756
Casinos y Restaurantes	4,982	2,602
Gastos Varios	1,089.13	0
	8,513	**12,197**

Estos gastos corresponden principalmente a consumos de cafetería, elementos de aseo, gastos menores de transporte, parqueaderos, papelería y atenciones institucionales, necesarios para el desarrollo de las actividades administrativas y operativas de la entidad.

Durante el año 2025 se observa una disminución frente al año 2024, principalmente por la reducción en los gastos asociados a transporte urbano (taxis y buses) y otros gastos menores de operación.

d) Los gastos por publicidad y propaganda corresponden a las erogaciones realizadas por la entidad para el posicionamiento institucional, promoción de destinos, fortalecimiento del sector y difusión de los eventos organizados o apoyados por la entidad.
La composición de este rubro es la siguiente:

	2025	2024
Publicidad y Promocion	23	0
Promocion Nacional	18,777	0
Promocion Internacional	24,335	4,434
Afiliaciones y membresías	0	14,300
	43,135	**18,734**

Durante el año 2025 se evidencia un incremento en este rubro respecto al año 2024, principalmente por el fortalecimiento de las actividades de promoción nacional e internacional, orientadas a la difusión de la oferta institucional y al posicionamiento de los eventos y proyectos impulsados por la entidad.

En el período 2024 se registraron principalmente gastos relacionados con afiliaciones y membresías a entidades del sector, mientras que en 2025 los recursos se destinaron en mayor proporción a estrategias directas de promoción y posicionamiento en mercados nacionales e internacionales.

Estos gastos fueron evaluados minuciosamente y se determinó que contablemente fueron registrados mostrando así unos estados financieros con valores que reflejan la realidad económica de la entidad.

e) Los gastos financieros corresponden principalmente a erogaciones asociadas a promoción internacional, afiliaciones y membresías a organizaciones del sector, participación en eventos y otras actividades orientadas al posicionamiento y fortalecimiento institucional.

	2025	2024
Intereses	2,087	6,089
Diferencia en cambio	1,699	3
Gastos Bancarios	1,120	1,852
Comisiones Bancarias	2,329	2,046
Impuestos Asumidos y Sanciones	1,822	2,336
Donaciones	1,500	5,950.00
Otros gastos financieros	634	-
Ajuste al peso	9	9
	11,199	**18,285**

Los gastos financieros reconocidos durante los períodos terminados a 31 de diciembre de 2025 y 2024 corresponden principalmente a intereses, comisiones y demás cargos generados por productos financieros utilizados por la entidad para el desarrollo de sus operaciones.
Los intereses registrados corresponden a los costos cobrados por la entidad financiera Banco Davivienda, derivados principalmente del uso de las tarjetas de crédito corporativas y otros servicios financieros asociados. Estos valores fueron reconocidos mensualmente con base en los extractos y reportes bancarios emitidos por la entidad financiera, garantizando su adecuada conciliación al cierre de cada período contable.

Adicionalmente, se incluyen dentro de este rubro comisiones bancarias, cuotas de manejo, costos por transacciones financieras y otros cargos asociados a la administración de las cuentas bancarias, los cuales fueron reconocidos de acuerdo con los servicios prestados por las entidades financieras durante cada período.

El incremento observado en el año 2025 frente al 2024 obedece principalmente al mayor uso de instrumentos financieros y a la dinámica operativa de la entidad durante el período, lo cual generó un aumento en los costos asociados a dichos servicios financieros.

NOTA 15. CONTINGENCIAS

A 31 de diciembre de 2025 la entidad no cuenta con contingencias o litigios a favor o en contra que deban ser reconocidos en los estados financieros.

NOTA 16. EVENTOS SUBSECUENTES

Entre el 31 de diciembre de 2025 y la fecha de emisión de los presentes estados financieros, no han ocurrido eventos significativos que pudieran afectar la situación financiera de la entidad.

NOTA 17. APROBACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros han sido autorizados para su divulgación por el representante legal y/o Junta directiva el día 31 de marzo de 2026. Estos estados financieros van a ser puestos a consideración del máximo órgano social quien puede aprobar o improbar estos estados financieros.

María Clara Faciolince Piñeres Representante Legal	Javier Anaya Lorduy Revisor Fiscal No. T.P. #3015-T Designado por Anaya & Anaya SAS Ver Dictamen Adjunto D-025 Del 03 de Marzo de 2026	Reinaldo Miranda González Contador Público Designado por DSA Tarjeta Profesional No T.P. #287786-T

CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU,
CERTIFICACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS A DICIEMBRE 31 DE 2025

Los suscritos Representante Legal María Clara Faciolince Piñeres y Contador Público Reinaldo Miranda González de la Compañía CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU, con NIT: 806.003.819-2

CERTIFICAMOS

Que hemos preparado bajo nuestra responsabilidad los siguientes Estados Financieros: Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, Estado de Cambios en el Patrimonio y Estado de Flujo de Efectivo junto con las notas explicativas con corte a Diciembre 31 del 2025 y 2024, de acuerdo con la normatividad legal aplicable y el marco técnico aplicable de NIIF para Pymes de las compañías clasificadas en el Grupo 2 de acuerdo a la Ley 1314 del 2009 Por la cual se regulan los Principios y Normas de Contabilidad e Información Financiera y de Aseguramiento de información Aceptados en Colombia.

- Que los hechos económicos que afectan la compañía han sido correctamente clasificados, descritos y revelados y están contenidos en las notas a los Estados Financieros con corte al 31 de diciembre del 2025 y 2024, por lo que se certifica que las cifras incluidas son fielmente tomadas de los libros oficiales y auxiliares de nuestro software contable, están debidamente soportados y reflejan razonablemente la situación financiera de la Compañía.
- Garantizamos la existencia de los activos y pasivos cuantificables, así como sus derechos y obligaciones registrados de acuerdo con cortes de documentos y con las acumulaciones y compensaciones contables de sus transacciones en el ejercicio de 2025 y 2024.
- Que los demás hechos económicos realizados, fueron reconocidos en su integridad bajo las normas internacionales de información financiero aplicables para el Grupo 2 en cumplimiento del Decreto 3022 del 2013 y los Decretos 2420 y 2496 de 2015.
- No hemos tenido conocimiento de irregularidades que involucren a miembros de la administración o empleados que puedan afectar la situación económica de la compañía.

Se expide la presente certificación en Cartagena, a los 31 días del mes de marzo del 2026, en cumplimiento al artículo 37 de la ley 222 de 1995.

María Clara Faciolince Piñeres
Representante Legal

Reinaldo Miranda González
Contador Público
Designado por DSA
Tarjeta Profesional
No T.P. #287786-T

CICAVB CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025-2024

Expresado en miles de pesos Colombiano

	2025	2024
FLUJO DE EFECTIVO PROVENIENTE DE OPERACIONES		
EXEDENTE O DEFICIT DEL EJERCICIO	**510,719**	**244,562**
Movimientos para conciliar el efectivo:		
DEPRECIACION	3,224	3,973
EFECTIVO GENERADO POR OPERACIONES	**513,943**	**248,535**
VARIACIONES EN ACTIVOS Y PASIVOS OPERACIONALES		
DEUDORES	-627,173	-12,951
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	10,450	-993
CUENTAS POR PAGAR	527,558	31,350
IMPUESTOS	-5,547	-6,656
BENEFICIOS A EMPLEADOS	6,034	1,982
OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	-350	-4,555
EFECTIVO NETO GENERADO POR OPERACIONES	**-89,029**	**8,178**
ACTIVIDADES DE INVERSION		
ADQUISICION DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	-9,498	-9,740
EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDAD DE INVERSION	**-9,498**	**-9,740**
ACTIVIDADES DE FINANCIACION		
OBLIGACIONES FINANCIERAS	-11,053	6,771
EXCEDENTE UTILIZADO APROBADO EN ACTA	-244,562	-202,450
EFECTIVO UTILIZADO O RECIBIDO EN ACTIVIDAD DE FINANCIACION	**-255,615**	**-195,679**
AUMENTO NETO DEL EFECTIVO	159,801	51,294
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO INICIAL	408,116	356,822
EFECTIVO FINAL	**567,917**	**408,116**

Las Notas 1 al 13 forman parte integral de estos estados financieros.

Maria Faciolince Piñeres
Representante Legal

Reinaldo Miranda Gonzalez
Contador Público
Designado por DSA® S.A.S
T.P. 287786-T

Javier Anaya Lorduy
Revisor Fiscal TP:3015-T
Designado por Anaya & Anaya SAS
Ver Dictamen Adjunto D-025
Del 03 de Marzo de 2026

CICAVB CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025-2024
Expresado en miles de pesos Colombiano

	Notas	Aportes	Excedente del Ejercicio	Excedente Acumulados	Total
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023		**38,067**	**133,217**	**293,491**	**464,775**
Inversiones del Excedente				-202,450	-202,450
Traslado a Excedentes de Ejercicios Anteriores			-133,217	133,217	-
Excedente del Ejercicio			244,562		244,562
Ajustes a Execedentes de Ejercicios Anteriores					
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024		**38,067**	**244,562**	**224,258**	**506,887**
Inversiones del Excedente					
Traslado a Excedentes de Ejercicios Anteriores			-244,562		-244,562
Excedente o deficit del Ejercicio			510,719	-	510,719
Ajustes a Execedentes de Ejercicios Anteriores					
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025		**38,067**	**510,719**	**224,258**	**773,043**

Las Notas 1 al 13 forman parte integral de estos estados financieros.

Maria Faciolince Piñeres
Representante Legal

Reinaldo Miranda Gonzalez
Contador Público
Designado por DSA® S.A.S
T.P. 287786-T

Javier Anaya Lorduy
Revisor Fiscal TP:3015-T
Designado por Anaya & Anaya SAS
Ver Dictamen Adjunto D-025
Del 03 de Marzo de 2026

CICAVB CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025-2024
Expresado en miles de pesos Colombiano

	NOTAS	2025	2024	% VAR.
I N G R E S O S				
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS				
SOSTENIMIENTO BASICO		741,877	581,603	28%
MEETINGS		331,750	243,070	36%
PROYECTOS		45,730	3,106	1372%
CONVENIO HACIENDA CTG		740,005		100%
WEDDING DREAMS		145,695	2,773	5154%
FINANCIEROS		23,514	21,050	12%
TOTAL INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	**13**	**2,028,571**	**851,603**	**138%**
G A S T O S				
PERSONAL		470,332	417,033	13%
HONORARIOS		50,176	40,643	23%
OTROS IMPUESTOS		44,780	16,722	168%
ARRIENDOS Y CONTRIBUCIONES		14,999	11,783	27%
SEGUROS		1,711		100%
SERVICIOS		2,851	1,876	100%
TRAMITES Y LICENCIAS		8,065	1,836	339%
MANTENIMIENTOS Y REPARACIONES		3,302	3,724	100%
ADECUACION E INSTALACION			399	-100%
DEPRECIACION Y AMORTIZACIONES		10,410	10,865	-4%
DIVERSOS		8,513	12,197	-30%
DETERIORO DE CARTERA		1,610		100%
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		43,135	18,734	130%
MEETINGS		846,768	52,945	1499%
FINANCIEROS		7,513	9,996	-25%
EXTRAORDINARIOS		3,686	8,289	56%
TOTAL GASTOS	**14**	**1,517,852**	**607,041**	**150%**
RESULTADO OPERACIONAL		**510,719**	**244,562**	**109%**
EXCEDENTE O DEFICIT DEL EJERCICIO		**510,719**	**244,562**	**109%**

Maria Faciolince Piñeres
Representante Legal

Reinaldo Miranda Gonzalez
Contador Público
Designado por DSA® S.A.S
T.P. 287786-T

Javier Anaya Lorduy
Revisor Fiscal T.P. 3015-T
Designado por Anaya & Anaya SAS
Ver Dictamen Adjunto D-025
Del 03 de Marzo de 2026

CICAVB CARTAGENA DE INDIAS CONVENTION AND VISITORS BUREAU
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025-2024
Expresado en miles de pesos colombiano

	NOTAS	2025	2024	% VAR.
A C T I V O S				
ACTIVO CORRIENTE				
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	2	567,917	408,116	39.16%
CUENTAS COMERCIALES POR COBRAR Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	3	828,551	201,378	311.44%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO - SEGUROS	4	651	11,100	100.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		**1,397,119**	**620,594**	**125.13%**
ACTIVO NO CORRIENTE				
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		68,359	58,861	16.14%
DEPRECIACION PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		-48,359	-45,135	7.14%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	5	**20,000**	**13,726**	**45.71%**
TOTAL ACTIVOS		**1,417,118**	**634,320**	**123.41%**
P A S I V O S				
PASIVO CORRIENTE				
OBLIGACIONES FINANCIERAS	6	284	11,338	-97.49%
CUENTAS COMERCIALES POR PAGAR	7	583,391	36,112	1515.51%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	8	3,066	8,613	100.00%
BENEFICIOS A EMPLEADOS	9	57,333	51,299	11.76%
TOTAL PASIVO CORRIENTE		**644,075**	**107,362**	**499.91%**
PASIVO NO CORRIENTE				
PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES	10		19,722	-69.23%
OTROS PASIVOS	11		350	-69.23%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE			**20,072**	**-100.00%**
TOTAL PASIVOS		**644,075**	**127,434**	**405.42%**
PATRIMONIO				
CAPITAL INICIAL		38,067	38,067	0.00%
EXCEDENTE O DEFICIT DEL EJERCICIO		510,719	244,562	108.83%
RESULTADO EJERCICIO ANTERIORES		224,258	224,258	0.00%
TOTAL PATRIMONIO	12	**773,044**	**506,887**	**52.51%**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		**1,417,118**	**634,320**	**123.41%**

Las Notas 1 al 13 forman parte integral de estos estados financieros.

Maria Faciolince Piñeres
Representante Legal

Reinaldo Miranda Gonzalez
Contador Público
Designado por DSA® S.A.S
T.P. 287786-T

Javier Anaya Lorduy
Revisor Fiscal TP. 3015-T
Designado por Anaya & Anaya SAS
Ver Dictamen Adjunto D-025
Del 03 de Marzo de 2026

ANAYA&ANAYA

DICTAMEN DEL REVISOR FISCAL

D025

A los Asociados de **Cartagena de Indias Convention And Visitors Bureau - CICAVB** - Nit.806.003.819-2

1. Opinión

He auditado los estados financieros adjuntos de **Cartagena de Indias Convention And Visitors Bureau - CICAVB**, que comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2025 y 2024, y los correspondientes estados de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por los periodos terminados en esas fechas, así como ún resumen de las políticas contables significativas y otras notas explicativas.

En mi opinión, los estados financieros adjuntos, tomados fielmente de los libros de contabilidad, presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera de **Cartagena de Indias Convention And Visitors Bureau - CICAVB** al 31 de diciembre de 2025 y 2024, así como los resultados de sus operaciones y sus flujos de efectivo por los periodos terminados en esas fechas, de conformidad con las Normas de Información Financiera aceptadas en Colombia - NCIF- y con las disposiciones legales vigentes.

2. Fundamento de la Opinión

Mi auditoría fue realizada de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría - NIA - aceptadas en Colombia. Mis responsabilidades conforme a dichas normas se describen en la sección Responsabilidades del Revisor Fiscal del presente dictamen.

Soy independiente de la Entidad, de conformidad con el Código de Ética para Contadores Públicos emitido por el Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores - IESBA -, incorporado en Colombia mediante el Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015, sus modificaciones y la Ley 43 de 1990, y he cumplido con las demás responsabilidades éticas que me son aplicables.

Considero que la evidencia de auditoría obtenida proporciona una base suficiente y adecuada para sustentar mi opinión.

3. Asuntos Claves de la Auditoría

Los asuntos claves de auditoría son aquellos que, según mi juicio profesional, fueron de mayor importancia en la auditoría de los estados financieros del período actual.

Como resultado de mi auditoría, no se identificaron asuntos que requirieran ser comunicados como asuntos claves de auditoría, considerando la naturaleza de la Entidad, el alcance del trabajo realizado y los riesgos significativos evaluados.

4. Informe sobre Otros Requerimientos Legales y Reglamentarios

Con base en el resultado de mis pruebas y en cumplimiento de mis funciones legales como Revisor Fiscal, informo que durante los periodos 2025 y 2024:

a) La contabilidad ha sido llevada conforme a las disposiciones legales y técnicas contables.
b) Los libros de contabilidad, comprobantes y actas se llevan y conservan debidamente.

c) Existe concordancia entre los estados financieros y el informe de gestión de los administradores.
d) La Entidad ha cumplido, en lo sustancial, con sus obligaciones laborales y frente al Sistema de Seguridad Social Integral.
e) Los actos de los administradores se ajustan a los estatutos y a las decisiones del máximo órgano social, y existen medidas adecuadas de control interno, custodia y conservación de los bienes.

Adicionalmente, en aplicación de la Normas internacionales de trabajos para atestiguar - NITA -, en especial la NITA 3000 aceptadas en Colombia y en concordancia con la NIA 265, se entregaron a la administración los informes y recomendaciones derivados de las auditorías relacionadas para que se tomaran las medidas correctivas correspondientes.

5. Responsabilidades de la Administración y del Gobierno Corporativo

La administración es responsable de la preparación y presentación fiel de los estados financieros de conformidad con las Normas de Información Financiera aceptadas en Colombia - NCIF-, así como del diseño, implementación y mantenimiento de un sistema de control interno adecuado para permitir la preparación de estados financieros libres de incorrecciones materiales, ya sea por fraude o error.

Así mismo, la administración es responsable de evaluar la capacidad de la Entidad para continuar como negocio en marcha, revelar los asuntos relacionados con este principio cuando sea aplicable, y utilizar la base contable de negocio en marcha, salvo que exista la intención de liquidar la Entidad o cesar operaciones.

6. Responsabilidades del Revisor Fiscal

Mi responsabilidad consiste en obtener una seguridad razonable de que los estados financieros, considerados en su conjunto, están libres de incorrecciones materiales, ya sea por fraude o error, y en emitir un dictamen que exprese mi opinión.

Una auditoría realizada de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría - NIA- implica el ejercicio del juicio profesional y el mantenimiento de análisis crítico y evaluación profesional permanente durante la ejecución de la auditoría. Dicho trabajo se desarrolla con un enfoque basado en riesgos mediante la aplicación de procedimientos de auditoría selectivos y razonables y no tiene por objeto la detección de la totalidad de errores, irregularidades o incumplimientos existentes, ni sustituye las responsabilidades que en materia de control interno, preparación y presentación de los Estados Financieros corresponden a la administración.

Javier Anaya Lorduy
Revisor Fiscal TP 3015-T
Designado por Anaya & Anaya SAS
Calle 33 # 8-20 P-4 Of.407
Cartagena de Indias DT y C - Colombia
Marzo 3 de 2026

República de Colombia
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL | JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

287786-T



PROCESO – CONVENIO CAMARA DE COMERCIO

REINALDO JUNIOR MIRANDA GONZALEZ
C.C. 1143389099
RES. INSCRIPCION 2454 DEL 04/10/2021
FUNDACION UNIVERSITARIA TECNOLOGICO COMFENALCO

JOSE ORLANDO RAMIREZ ZULUAGA
DIRECTOR GENERAL

310556 328060

Identificación Plástica S.A. 210551/0721

República de Colombia
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL | JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

Esta tarjeta es el único documento que lo acredita como Contador Público o Entidad Prestadora de Servicios Contables, según corresponda, de acuerdo con lo establecido en la Ley 43 de 1990 y el Decreto 1510 de 1998. Es personal e intransferible.

Agradecemos a quien encuentre esta tarjeta comunicarse al PBX: (57)(1) 644 4450 o devolverla a la UAE – Junta Central de Contadores a la Carrera 16 No. 97- 46 Of.301 en Bogotá D.C.

PROCESO – CONVENIO CAMARA DE COMERCIO

FIRMA

Certificado No:

001FB61AA51140DA

LA REPUBLICA DE COLOMBIA

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL

JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

CERTIFICA A:
QUIEN INTERESE

Que el contador público **REINALDO JUNIOR MIRANDA GONZALEZ** identificado con CÉDULA DE CIUDADANÍA No 1143389099 de CARTAGENA (BOLIVAR) Y Tarjeta Profesional No 287786-T SI tiene vigente su inscripción en la Junta Central de Contadores y desde la fecha de Inscripción.

NO REGISTRA ANTECEDENTES DISCIPLINARIOS *

Dado en BOGOTA a los 28 días del mes de Julio de 2026 con vigencia de (3) Meses, contados a partir de la fecha de su expedición.

SANDRA MILENA BARRIOS PULIDO
DIRECTOR GENERAL

ESTE CERTIFICADO DIGITAL TIENE PLENA VALIDEZ DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 2 DE LA LEY 527 DE 1999, DECRETO UNICO REGLAMENTARIO 1074 DE 2015 Y ARTICULO 6 PARAGRAFO 3 DE LA LEY 962 DEL 2005

Para confirmar los datos y veracidad de este certificado, lo puede consultar en la página web www.jcc.gov.co digitando el número del certificado


NO VALIDO PARA TRANSACCION
República de Colombia
Ministerio de Comercio Industria y
JUNTA CENTRAL DE CONTADORES
TARJETA PROFESIONAL
DE CONTADOR PUBLICO
3015-T
JAVIER ALFONSO
ANAYA LORDUY
C.C. 19240175
RESOLUCION INSCRIPCION 255
FECHA 05/05/1978
UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA
DIRECTOR GENERAL
JULIO CESAR ACUÑA GONZALEZ
10279


NO VALIDO PARA TRANSACCION
200370
Esta tarjeta es el unico documento que lo acredita como
CONTADOR PUBLICO de acuerdo con lo establecido en
la ley 43 de 1990.
Agradecemos a quien encuentre esta tarjeta comunicarse
al PBX: 644 44 50 o devolverla a la UAE - Junta Central de
Contadores a la calle 96 No. 9A - 21 Bogota D.C.
www.ideqs.com

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL **JUNTA CENTRAL DE CONTADORES**

Certificado No:

91152707F8768991

LA REPUBLICA DE COLOMBIA

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL

JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

CERTIFICA A:
QUIEN INTERESE

Que el contador público **JAVIER ALFONSO ANAYA LORDUY** identificado con CÉDULA DE CIUDADANÍA No 19240175 de BOGOTA, D.C. (BOGOTA D.C) Y Tarjeta Profesional No 3015-T SI tiene vigente su inscripción en la Junta Central de Contadores y desde los últimos 5 años.

NO REGISTRA ANTECEDENTES DISCIPLINARIOS ******************************
****
****

Dado en BOGOTA a los 28 días del mes de Julio de 2026 con vigencia de (3) Meses, contados a partir de la fecha de su expedición.

SANDRA MILENA BARRIOS PULIDO
DIRECTOR GENERAL

ESTE CERTIFICADO DIGITAL TIENE PLENA VALIDEZ DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 2 DE LA LEY 527 DE 1999, DECRETO UNICO REGLAMENTARIO 1074 DE 2015 Y ARTICULO 6 PARAGRAFO 3 DE LA LEY 962 DEL 2005

Para confirmar los datos y veracidad de este certificado, lo puede consultar en la página web www.jcc.gov.co digitando el número del certificado