

BARCELONA CONVENTION BUREAU



“Hemos creado un elevado nivel de confianza hacia los "Key decision makers" del sector congresual”

Por Irene Santos

[Más artículos de este autor](#)

22/10/2014@11:51:59 GMT+1

Revista Expone

www.revistaexpone.com

Durante el primer semestre de este año 2014, Barcelona ha acogido 122 congresos con una asistencia de 160.000 delegados. Esto supone un impacto económico aproximado de 700 Millones de Euros. Hablamos de estas positivas cifras con Mercedes García, Directora Adjunta del *Barcelona Convention Bureau*.

¿Qué estrategia sigue Barcelona para que cada año siga estando entre las primeras posiciones de los rankings, tanto de eventos como de delegados?

La completa infraestructura actual de la ciudad que permite albergar cualquier tipo de evento es lo que nos ayuda a posicionarnos en los primeros puestos de las estadísticas. Barcelona es una ciudad que trabaja continuamente en la innovación especialmente a nivel tecnológico. También **es importante destacar una comunidad médico científica de prestigio a nivel mundial**; la excelente relación del BCB con el sector privado. Para los organizadores es muy importante percibir la unión de la ciudad con los sectores clave para la organización de sus congresos. **A lo largo de sus 31 años de actividad el BCB ha sido capaz de crear un elevado nivel de confianza hacia los "Key decision makers" del sector congresual.**

¿Qué cifras nos ha dejado en la ciudad el sector MICE a lo largo de esta temporada?

Durante el primer semestre de este año 2014, **Barcelona ha acogido 122 congresos con una asistencia de 160.000 delegados.** Esto supone un impacto económico aproximado de 700 Millones de Euros.

Como destino, la marca-ciudad Barcelona es, por sí misma, un elemento atractivo que señala la diferencia con respecto a otros destinos/territorios?

Por supuesto, en un entorno globalizado como el actual, el posicionamiento general de una ciudad es uno de los atributos principales para la diferenciación de otras marcas. Y en el caso de Barcelona, se puede afirmar que la marca asociada a la ciudad constituye unos de sus atractivos.

¿Qué elementos son los más apreciados por los organizadores a la hora de elegir un venue para su evento?

Barcelona es el **perfecto destino de turismo urbano** con una gran variedad de hoteles, centros de convenciones, espacios singulares y grandes profesionales que aseguran el éxito de cualquier reunión.

La **unión entre sector público y privado es otro aspecto a destacar por el sector Meeting Industry en la ciudad de Barcelona.**

¿Qué labor desarrollan desde Barcelona Convention Bureau? ¿es clave la promoción internacional, o tiene más peso la nacional?

El Barcelona Convention Bureau tiene una **doble función**: promocionar Barcelona como destino de todo tipo de reuniones (congresos y convenciones) y el asesorar a todos aquellos profesionales que quieran organizar su reunión/evento en la ciudad. Nuestra **promoción, es básicamente a nivel internacional, aunque no nos olvidamos del mercado nacional.**

¿Cuáles son los principales mercados emisores?

Reino Unido, Estados Unidos , Alemania y Francia.

La unión entre el sector público y privado ¿es vital para fortalecer al MICE?

Sí, especialmente en un ámbito como el MICE, en el que es primordial la coordinación de servicios y del espacio público que se pone a disposición de eventos de estas características. La **conjunción del mundo público y el privado**, en Barcelona, **facilita la interlocucion con el conjunto de la ciudad por parte de los operadores del sector.**