

España sigue siendo una potencia en el Turismo MICE internacional

Madrid: segunda en número de congresos, pero cae en participantes



José Torres Hurtado preside SCB.

SCB: 'La recuperación del Sector continúa'

El presidente del Spain Convention Bureau analiza la actualidad sectorial. **Entrevista / Pág. 6**

OPC España define sus 'líneas estratégicas'

Durante la asamblea general celebrada en La Granja, Segovia. **El Noticiero OPC / Centro**



Portada de 'El Noticiero OPC'.

SUMARIO

Editorial / Opinión	2/3
Panorama / Actualidad.....	5/18
Calendario	47-50
Directorio	51
Tecnología	55
Ranking	57
Evalu@net	60/61
Agenda	62/63

España continúa entre las primeras potencias mundiales como sede de congresos internacionales de asociaciones. Así lo atestigua el último informe de la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones (ICCA), que preside Arnaldo Nardone, que sitúa a nuestro país en tercer lugar con 562 congresos organizados en 2013, solo por detrás de Estados Unidos, que mantiene la primera posición con 829 eventos. Alemania es segunda, con 722 reuniones. Por detrás, le siguen países como Francia, Reino Unido, Italia, Japón, China Brasil y Holanda.

Por ciudades, la sorpresa la da Madrid que, por primera vez en su historia, se coloca en la segunda posición del ranking con 186



Arnaldo Nardone

congresos. En primer lugar está París con 204 eventos, tercera es Viena con 182 reuniones y cuarta es Barcelona con 179 actos. Tanto Madrid como Barcelona ascienden posiciones respecto a la clasificación de 2012, en la que la capital española se situaba cuarta con 164 congresos, mientras que la ciudad condal registraba 154 reuniones para posicionarse en quinto lugar.

ICCA también ha destacado el número de delegados asistentes. En este sentido, España también registra la tercera posición por países, mientras que Barcelona es el primer destino por ciudades, Madrid es la decimosegunda en este aspecto. **Check-in / Pág. 3**

Panorama / Pág. 9

El Spain Convention Bureau reúne al Mercado en Granada

El Spain Convention Bureau (SCB) organiza los próximos días 5 y 6 de junio en Granada su II Encuentro sobre Turismo de Reuniones donde, además de analizar diferentes temas de actualidad del Sector, desarrollará su asamblea anual y celebrará los 30 años de su nacimiento. Entre los aspectos que se analizarán en el encuentro, están la sostenibilidad en la Industria de Reuniones, las expectativas y necesidades de los profesionales alemanes en España y su interacción con un Convention Bureau y la comunicación en la captación de eventos.

Panorama / Pág. 17



El Carmen de los Mártires (Granada) acoge el encuentro anual del SCB.



Los representantes sectoriales, con la secretaria de Estado.

Segittur realizará un estudio sobre el impacto del Sector

La Secretaría de Estado de Turismo liderará el desarrollo de un estudio riguroso y científico sobre el impacto del Turismo de Reuniones en España. Así se ha decidido durante una reunión entre la secretaria de Estado de Turismo, Isabel Borrego, con el presidente de Segittur, Antonio López de

Ávila, y representantes del Foro de Asociaciones de la Industria Española de Reuniones y Eventos. En la reunión también se ha abordado la necesidad de potenciar la promoción de esta Industria a nivel internacional desde la colaboración público-privada.

Panorama / Pág. 5

La 'internacionalización' de la pyme centra CIMET 2014

La XVII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo CIMET 2014, organizada por el Grupo NEXO y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), se ha centrado en la internacionalización en Iberoamérica de las medianas y pequeñas empresas turísticas. Los ministros o viceministros de Turismo de siete países, han podido reunirse con los máximos representantes del Empresariado turístico español y de las Organizaciones empresariales, tras haber expuesto los planes de desarrollo de sus zonas turísticas y los incentivos al establecimiento e inversiones de las pymes españolas. Durante la Conferencia, el Comité Organizador de CIMET ha otorgado la Insignia de Oro y Brillantes como



Memoria completa de CIMET 2014.

Prócer del Turismo Español en Iberoamérica al presidente del ICTE, Miguel Mirones.

CIMET / Páginas centrales

Date de alta en Conexo.net

Diario online de Congresos, Reuniones e Incentivos

...y recíbelo cada mañana en tu email

CONEXO

Periódico para la Organización de Congresos, Convenciones e Incentivos

Presidente: Eugenio de Quesada
Consejero-Delegado: Carlos Ortiz

DIRECTOR
Eugenio de Quesada

DIRECTOR ADJUNTO: Carlos Ortiz
DIRECTOR CONSEJO ASESOR: Claudio Meffert
COORDINADOR EDITORIAL: Eduardo Santamaría

REDACTORES Y COLABORADORES: Daniel Gallego Aliás, Marga González, Miguel Praga Libano, Verónica Olivera, Bárbara Ferrer, Andrea Bulla, Cristina Sanabria, César Vidal, Josep Marqués, Ignacio Samper y Quique

CONSEJO ASESOR

DIRECTOR: Claudio Meffert. **MIEMBROS:** Julio C. Abreu Staud, Annemarie Eichler, Enrique Hernáez, Carlos Ortiz Rodrigo, Jesús Martínez Millán y Claudio Meffert

NEXO
editores s.a.

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

✉ Lope de Vega, 13. 28014 Madrid / ☎ Apartado de Correos 10119. Madrid / ☎ 91 369 41 00 (20 líneas)
✉ Fax: 91 369 18 39 / ✉ E-mail: redaccion@conexo.net

DIRECTOR FINANCIERO: Javier Pascual Coruña / **DIRECTOR JURÍDICO:** Santiago Moratalla
DIRECTOR DE INFORMÁTICA: José Manuel Dávila / **DIRECTORA DE PERSONAL:** Pilar la Hoz
DEPARTAMENTOS / JEFE DE ADMINISTRACIÓN: M^a Antonia Martín / **JEFE DE CONTABILIDAD:** Paloma López
DEPARTAMENTO CENTRAL DE PUBLICIDAD: Madrid: Yolanda Pola / Barcelona: Pepita Hernández
DEPARTAMENTO DE ATENCIÓN AL CLIENTE: Mercedes León, Concha López y M^a José González

SERVICIOS EDITORIALES: Aconfisa (Asesoría-Auditoría), Nexopublic (Consultoría), Nexo Creativo (Autoedición), Nexotel (Información Electrónica), Herrero y Asociados (Marcas y Propiedad Intelectual), Nexodata (Bases de Datos), Imcodavila (Rotativa y Papel) y National Post (Distribución)

CONEXO, el Periódico para la Organización de Congresos, Convenciones e Incentivos, es una Publicación Independiente de los Intereses del Sector / © CONEXO es una Marca Registrada de Nexo Editores SA
Copyright NEXO EDITORES SA y Grupo NEXO / Depósito Legal M-8045-2012 / Impreso en España

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO **NEXO**

EDITORIAL

Prensa: Hay futuro, pero es imperfecto

LA PRENSA ANALIZA SU FUTURO. El IX Congreso Nacional de Editores de Publicaciones Periódicas ha pasado revista —nunca mejor dicho— a la situación actual de la Prensa.

Propietarios de un centenar de grupos editoriales y casi un millar de cabeceras, integrados en la Asociación Española de Editores de Publicaciones Periódicas (AEEPP), miran de frente al futuro en este encuentro organizado por el Grupo NEXO, y bajo la presidencia de honor de S.A.R. la Princesa de Asturias, dirigido por el director de CONEXO, actual vicepresidente de AEEPP.

Por vez primera, los editores participaron en un innovador taller de Google sobre nuevas herramientas, dedicado a la captación de audiencias y distribución de contenidos, a cargo de Elías Moreno, responsable de alianzas estratégicas de YouTube; y otro sobre rentabilidad en el mundo digital, comercializando contenidos mediante una nueva plataforma de publicidad, por Francisco Rivillas, director de Google Business.

Las claves sobre el futuro de los medios fueron mostradas por Ignacio Escolar, editor de *elDiario.es*; mientras la transición digital en la Prensa española la analizó Miguel Ormaetxea, director de Media EgoInteligencia.

En este gran encuentro anual de los editores tuvo lugar la presentación de la Coalición Pro Internet, a cargo de Arsenio Escolar, presidente de AEEPP y director de *20 Minutos*; Francisco Ruiz, director de relaciones corporativas de Google; y Víctor Domingo, presidente de la Asociación de Internautas; acompañados de María Álvarez (A Digital) y Ricardo Galli (Menéame).

La Prensa Profesional contó con un panel de editores para debatir sobre los diferentes modelos de éxito y las distintas estrategias, formado por los editores Ignacio Rojas (Peldañó), Mónica Muñoz (CEV), Isabel Bajo (Alimarket) y Eugenio de Quesada (Grupo NEXO).

El control y las mediciones interactivas de audiencias fue diseccionado por Maribel Morales, directora de OJD Interactiva; mientras la distribución de publicaciones fue expuesta por Jesús Sánchez Lladó, director de la unidad de *ecommerce* y paquetería de Correos.

Con motivo del Congreso de AEEPP, patronal estatal de editores integrada en la CEOE y Cepyme, Madrid alberga una *cumbre* de editores, en el Meliá Avenida de América. La próxima cita será Córdoba, sede del X Congreso, presentada por Rafael Navas, primer teniente de alcalde de Córdoba, junto a Rocío Soriano, diputada de Turismo de la Diputación Provincial de Córdoba.

Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

TRIBUNA

Palacios de congresos, una pieza importante

Enrique Pena

Director de Palexco



EN INNUMERABLES OCASIONES medios de comunicación, prensa, agentes sociales, etc. nos preguntan a los directores de palacios de congresos cuántos eventos vamos a traer a la ciudad, porque suponen que somos el principal motor del que dispone la ciudad para captar y generar congresos.

La pregunta es un poco desconcertante pues se le atribuye al palacio de congresos una capacidad de atracción que generalmente está lejos de la realidad. Salvo casos muy contados, y por muy relevante que sea el arquitecto que ha construido el palacio, el recinto (contenedor) no constituye en sí mismo un elemento decisivo a la hora de designar la sede de un evento.

El tejido empresarial, social, cultural o educativo de la ciudad, las comunicaciones aéreas y terrestres, la planta y capacidad hotelera son aspectos tangibles, pero también existen una gran cantidad de factores intangibles que ayudan a crear una imagen atractiva del destino y que influyen de forma decisiva a la hora de elegir una sede.

A finales del siglo XX y en la primera década del siglo XXI nos dedicamos a construir de forma desahogada y desordenada palacios de congresos por toda España sin criterio alguno. Daba igual el lugar por remoto que fuese, que la ciudad no tuviera hoteles, estuviese mal comunicada o careciese de un mínimo atractivo, había que aprovechar los fondos europeos, competir con la ciudad más cercana o disponer de un nuevo Guggenheim (fenómeno conocido como 'efecto Guggenheim' y que se estudia en las escuelas de negocio). Aquellos días de vino y rosas han dejado unas secuelas que desgraciadamente forman parte del actual panorama en el que hoy nos encontramos.

La ciudad es el principal reclamo a la hora de captar un evento, por supuesto, dando por descontado que el palacio de congresos reúne las características y necesidades técnicas que el congreso demanda. Crear o transformar la imagen de una ciudad no es sencillo. Ofrecer una imagen exclusiva, profesional, atractiva y diferenciada de un posible competidor, se traduce en un marketing turístico en el que los palacios suponen una pieza muy importante del Sector MICE, que no se puede disociar del total de las piezas que completan el puzzle global que es la ciudad.

En definitiva, se trata de crear valor alrededor de la marca ciudad, aspecto este buscado y ansiado por los expertos en marketing y comunicación. Muchos lo buscan pero muy pocos lo consiguen en un mercado tan globalizado como el actual. La figura de las autoridades locales a la hora de comercializar un destino, por supuesto incluyendo el palacio de congresos, es clave. El apoyo, el respaldo, crear sinergias alrededor de este mercado tan complejo es decisivo para acometer con éxito la defensa de una candidatura.

La competencia suele realizarse entre ciudades con características y atractivos similares. Galicia en general y A Coruña en particular disponen de un especial plus positivo a la hora de tomar una decisión como es su atractivo gastronómico. En este apartado, la *joint venture* entre lo público y lo privado es fundamental. El apoyo municipal a lo largo de todo el proceso es decisiva: ayuda técnica y humana, soportes promocionales, visitas de prospección, mediación entre los diferentes agentes implicados, hacen que la figura del Consorcio de Turismo sea clave a la hora de captar un evento.

Una vez realizado el trabajo previo de campo, la defensa ante el resto de profesionales de la candidatura, en la que la imagen de la ciudad juega un papel clave, y confirmado que el palacio de congresos reúne todas las condiciones técnicas requeridas, el siguiente paso sería localizar hoteles. A Coruña dispone de una gran variedad de hoteles (4.500 camas aproximadamente) de todos los rangos, principalmente de cuatro estrellas. También el transporte es otro de los puntos más delicados con los que se encuentran los organizadores. A Coruña se encuentra bien comunicada por vía aérea con aeropuertos como los de Londres, Madrid o Barcelona a través del Aeropuerto de Alvedro y dispone de dos aeropuertos en un radio de 150 kilómetros a la espera de la puesta en marcha del AVE.

Por último, es fundamental la selección de los miembros del comité organizador y del comité científico; la presentación de la candidatura y su defensa; la selección de ponentes tanto nacionales como extranjeros; la propuesta, supervisión y ejecución del programa o las actividades científicas y sociales relacionadas con el mismo... La conjunción de todos estos factores hacen posible la captación de congresos para una ciudad.

La ciudad es el principal reclamo a la hora de captar un evento, por supuesto, dando por descontado que el palacio de congresos reúne las características y necesidades técnicas que el congreso demanda

DESENCUENTROS

Quique



OPINION

PROTAGONISTAS


Alberto Mestre

Director de Meetings & Events en Madrid de Amex Barceló

La compañía de gestión de viajes de empresa y eventos American Express Barceló Viajes ha reforzado su estructura directiva de Meetings & Events, nombrando nuevo director para el área de Madrid a Alberto Mestre con el objetivo de fortalecer su crecimiento. **Pág. 4**


José Torres Hurtado

Presidente del Spain Convention Bureau

EL PRESIDENTE DEL Spain Convention Bureau (SCB) y alcalde de Granada, José Torres Hurtado, analiza la situación actual del Sector MICE en España y presenta la próxima asamblea de la entidad y Encuentro de Turismo de Reuniones que tendrá lugar en Granada. **Pág. 6**


Eduardo González

Director comercial de CWT España

EL DIRECTOR COMERCIAL de Carlson Wagonlit Travel (CWT) España, Eduardo González, detalla los resultados de actividad de la compañía y presenta algunos de los muchos servicios que ofrece, tanto para reuniones y eventos como para viajes de negocios. **Pág. 8**


Juan Antonio Casas

Presidente de SpainDMCs

EL PRESIDENTE DE la Asociación Española de Destination Management Companies (SpainDMCs), Juan Antonio Casas, repasa la actualidad del Mercado de Reuniones e Incentivos, destacando los principales problemas que afectan a los DMC. **Pág. 10**


José María González

Director general de Europcar IB

EL DIRECTOR GENERAL de Europcar IB, José María González, repasa la actividad de la compañía en 2013 y sus previsiones para el ejercicio actual y, por otro lado, presenta los diferentes servicios que ofrece para los viajeros corporativos y para las pymes. **Pág. 12**

CARA A CARA

El Palacio de Congresos de Palma sigue parado


Isabel Oliver

Diputada PSIB-PSOE en Parlamento de Baleares

Incapacidad de gestión

LA ENTRADA A Palma, viniendo del aeropuerto, está presidida por las obras, paradas desde hace 20 meses, del Palacio de Congresos. Esta parálisis no es gratis, cuesta a los ciudadanos de estas islas 500 euros cada mes, que hace un total hasta la fecha de 10 millones de euros tirados a la basura. ¿Qué valoración hace de esta situación, señor onsejero? Nuestra valoración, y la de muchos ciudadanos de estas islas, es negativa, muy negativa. Es una muestra más de su incapacidad de gestión. Los hechos son crueles, cuatro concursos fallidos, 20 meses las obras paradas, 10 millones de euros tirados, 135 millones de coste con un sobrecoste de 11 millones, una estructura que día a día se deteriora. Aquí se juntan dos cuestiones, por una parte, la incapacidad evidente y demostrada de que el Gobierno es incapaz de gestionar estas obras, encontrar inversores, convencer al sector privado de estas islas para invertir recursos, para llegar a acuerdos con el Gobierno de Rajoy y para terminar las obras, incapacidad política y también de gestión; y por otra parte, la rivalidad entre los dos jefes de las instituciones implicadas —Govern y Ayuntamiento—, ambos del mismo partido político, hace que hasta ahora haya sido imposible, por celosías políticas, llegar a acuerdos necesarios entre estas instituciones y acabar las obras, causando así un grave perjuicio.


Jaime Martínez

Consejero de Turismo de Deportes de Baleares

La situación la resolveremos

LA VALORACIÓN, LÓGICAMENTE, es de preocupación, consideramos que esta infraestructura es absolutamente imprescindible para la isla de Mallorca y para la ciudad de Palma. De todos modos, la situación de parálisis es la misma que ustedes dejaron. Esta es la enésima creación que ustedes nos han dejado para resolver y, la verdad, es muy grave. Le recordaré que cuando nosotros llegamos había 20 millones de inversiones estatutarias necesarias finalistas para esta infraestructura que ustedes se gastaron en gasto corriente y que nosotros hemos tenido que encontrar y aportar. También le recordaré que son ustedes los que modificaron el proyecto y lo hicieron absolutamente inviable, y lógicamente estos tres concursos que han quedado desiertos son fruto de su gestión. Además, le diré otra cosa, no sólo los 20 millones sino la infraestructura, hoy por hoy, lo que está ejecutado está pagado, porque gracias al pago a proveedores hemos hecho frente a 40 millones de euros más. Por lo tanto, nosotros sí hemos caminado, ustedes lo que hicieron es poner en marcha una obra sin dotación presupuestaria, modificando el proyecto y dejándonos una situación que tendremos que resolver una vez más nosotros. No se preocupen. Pero no anunciaremos que se empieza ningún tipo de obra hasta que no podamos asegurar que se acaba.

CHECK-IN / RESULTADOS 'RANKING ICCA' 2013

Suben Madrid y Barcelona



ESPAÑA SE MANTIENE como sede favorita para celebrar congresos internacionales, según el prestigioso 'Ranking ICCA', correspondiente a 2013. Además, tanto Madrid como Barcelona mejoran sus posiciones, logrando por vez primera la capital de España el segundo puesto, y situándose Barcelona en el cuarto. Aunque esta relevancia se obtiene por el número de congresos internacionales acreditados por Madrid ante ICCA, pero en modo alguno por número de delegados, donde arrasa Barcelona. Los macrocongresos han colocado a la Ciudad Condal en primera posición, con 122.877 delegados, muy por delante de Madrid que, con apenas 56.750 asistentes, se sitúa en el decimosegundo lugar de la tabla. Por detrás de Barcelona y por delante de Madrid figuran Ámsterdam (114.166), Estambul (112.175), Viena (101.714), Singapur (96.620), Londres (83.358), París (82.447), Berlín (72.570), Seúl (67.768), Lisboa (63.131) y Milán (62.712). España (con 562 congresos internacionales) logra el *bronce*, al situarse la tercera en el *podium* mundial, tras Estados Unidos (829) y Alemania (722), por delante de Francia (527), Reino Unido (525), Italia (447), Japón (342) y China (340).

CHECK-OUT / RETRASOS DEL PALACIO DE PALMA

'Las cosas de palacio...'



UNA 'HERENCIA' PROBLEMÁTICA la del *nonnato* Palacio de Congresos de Palma de Mallorca, a la vista de los continuos rifirrafes de los políticos de Baleares a cuenta del proyecto y las polémicas en la Prensa de la isla. De hecho, mientras el teniente de alcalde de Infraestructuras considera que "el Govern se está demorando demasiado en el reinicio de las obras", el *conseller* de Turismo del Govern anunció en el Parlamento de Baleares que "arreglará el desastre" que heredó del anterior Ejecutivo, al dejar inacabado el palacio. Por su parte, la oposición socialista critica la "incapacidad evidente y demostrada" del Govern de acabar unas obras que llevan 20 meses paradas, mientras el deterioro de lo construido es cada día mayor. La "rivalidad y los celos políticos" entre el Govern Balear y el Ayuntamiento de Palma (ambos del PP) explicaría, en palabras de la portavoz de la Oposición socialista, que el palacio siga siendo un proyecto varado. Para colmo, el Govern acusa al equipo anterior de haberse gastado "en gastos corrientes" los 20 millones de euros que había presupuestados para la inversión en estas obras, si bien el Ayuntamiento reconoce que son necesarios 36 millones para terminar el palacio.



PERSONAJE DEL MES

Alberto Mestre

AERICAN EXPRESS Barceló Viajes ha comunicado el nombramiento de Alberto Mestre como nuevo responsable en Madrid de la división de Meetings & Events. Mestre aportará su experiencia en ventas, marketing, innovación empresarial y gestión de equipos acumulada durante muchos años en este sector. "Su incorporación en nuestro equipo permitirá incrementar aún más la personalización del servicio y el valor que aportamos a nuestros clientes en el área de Madrid, al mismo tiempo que consolida nuestro liderazgo en el sector de turismo de congresos y eventos corporativos", ha afirmado el director de Meetings & Events de American Express Barceló Viajes, José Antonio Ruiz Collado. Alberto Mestre comenzó su ca-

rrera profesional en American Express en 1996 ocupando cargos en distintas áreas de la compañía, y posteriormente continuó desarrollando su carrera en puestos directivos ligados al

sector eventos y en el área de comunicación en diversas compañías. Mestre es diplomado en Turismo y cuenta con una licenciatura en Marketing y Gestión Comercial por el ESIC Madrid y posee un MBA por el Instituto de Empresa de Madrid. American Express Barceló Viajes, compañía especializada en la gestión viajes de empresa y organización de eventos corporativos, tiene como finalidad principal ser el aliado estratégico en la optimización de las políticas de viajes corporativas de sus clientes, a través de un mayor ahorro de costes, un excelente servicio al cliente y el máximo control del gasto.

La compañía de gestión de viajes de empresa y eventos American Express Barceló Viajes ha reforzado su estructura directiva en el área de Meetings & Events, nombrando nuevo director para el área de Madrid a Alberto Mestre con el objetivo de fortalecer su crecimiento.

CRONICA DE PRENSA

'El Correo Gallego' / Santiago

Palacio de Congresos a la altura del futuro

La posibilidad de grabar en alta definición, la retransmisión de cualquier evento en tiempo real (*streaming*) o la grabación automática (*webcast*) son solo algunas de las innovaciones presentadas ayer en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Galicia, situado en Santiago de Compostela. La directora del recinto congresual, Belén Montero López,

realizó la presentación de la nueva apuesta tecnológica, que se ha llevado a cabo durante los últimos meses en las instalaciones del centro. El acto, al que asistieron el alcalde Santiago de Compostela, Ángel Currás, y la directora general de Turismo de la Xunta de Galicia, Nava Castro, fue conducido por la presentadora de televisión Yolanda Vázquez.

'La Verdad' / Lorca

Las obras incluyen el palacio de congresos

El barrio Virgen de las Huertas de Lorca se beneficiará de las obras de regeneración urbana integral que el Gobierno regional ejecuta, tras los terremotos, en distintos puntos de la ciudad. Lo hace con dinero del préstamo que le concedió el Banco Europeo de Inversiones. La portavoz del Ayuntamiento, Eulalia Ibarra, se refirió a que

los trabajos en el área de Santa Quiteria-Virgen de las Huertas serán incluidos en un proyecto suplementario de los inicialmente previstos por el Ejecutivo murciano. Según Ibarra, una parte de las actuaciones se centrará en la mejora del recinto ferial de Santa Quiteria, para reconvertir una parte del edificio en palacio de congresos.

'La Voz de Almería' / Roquetas

La Cámara deja sin director al Palacio

La situación económica se ha cobrado una nueva víctima, esta vez en el Palacio de Congresos de Aguadulce, que desde el pasado 1 de abril ya no cuenta con director. La Cámara de Comercio ha decidido prescindir del puesto que en el último año ha estado ocupado por Máximo Duarte. El gestor granadino muestra, pocos días después de dejar el Palacio, su "agradecimiento" por esta etapa profesional en la que dice haber "aprendido mucho" tanto "a nivel empresarial como a nivel humano". Sin embargo, lamenta que la tiranía del tiempo haya impedido recoger los resultados de una labor intensa. Durante apenas un año, Duarte ha realizado numerosas gestiones para poner en valor las instalaciones y que sean aprovechadas por la sociedad para la que fueron construidas.

LA IMAGEN

Chic Outlet Shopping Villages



Las compras de lujo como actividad para grupos MICE

La colección Chic Outlet Shopping Villages de Europa —en España está presente en Madrid (Las Rozas Village) y Barcelona (La Roca Village)— está potenciando su área de Grupos y Eventos fomentando las compras de lujo como actividad MICE. Además, ha creado una plataforma 'online' exclusiva para este mercado para facilitar las reservas. La colección dispone de nueve destinos de compras de lujo situados a menos de una hora de las más importantes ciudades de Europa, y con una capacidad para grupos de entre 10 a 2.500 personas.

Expertos en Consultoría de Congresos y Convenciones De Profesional a Profesional



Solicite Información, pre-Estudio y datos sobre Ayudas y Subvenciones, directamente a Nexopublic ☎ 91 369 41 00

- Evaluaciones de Calidad.
- Estudios de Mercado.
- Estudios Estratégicos.
- Autodiagnósticos de Empresa.
- Análisis Sectoriales.
- Telemática y Comunicaciones.
- Fusiones y Adquisiciones.
- Búsqueda de socios financieros.

Nexo

public
CONSULTING

Lope de Vega, 13. 28013 Madrid. ☎ 91 369 41 00 Fax 91 369 18 39

PANORAMA

✓ COLUMNA

Elevar el valor de Boston

MUCHOS CENTROS DE convenciones y las personas que los dirigen han dependido durante mucho tiempo del impacto económico de los recintos para medir el valor del trabajo que realizan. Este motivo por sí solo era suficiente recompensa para la construcción, el mantenimiento y la mejora de las instalaciones. Sin embargo, entre la reciente recesión económica, una saturación de nuevas instalaciones de convenciones y la reducción de las subvenciones, el viejo modelo está siendo cuestionado.

En Boston y en todo el mundo, si las reuniones y convenciones son para arraigar a sí mismos en su ciudad, son motores económicos del país y hay un empuje hacia la autosuficiencia, los cambios son necesarios. En la Massachusetts Convention Center Authority (MCCA) estamos trabajando para hacer este cambio mediante la optimización de nuestro espacio y la búsqueda de formas únicas para aumentar los ingresos.

Nuestro primer paso fue la formación de un equipo de Estrategia de MCCA y Desarrollo de Producto dedicado a analizar y, finalmente, la venta de servicios que a la vez ayuden a generar ingresos adicionales y prosperen los eventos en Boston. Así, teniendo en cuenta las necesidades de los clientes, creamos un sistema de gestión de eventos, y así ofrecemos algo más que un mero espacio para la celebración de los mismos.

El equipo también está estudiando la forma en que podrían ser capaces de ayudar a los eventos más pequeños con el registro, sin competir con otros proveedores de registro que ayudan a los acontecimientos más grandes.

Para optimizar mejor el espacio en sus dos centros de convenciones en Boston, el MCCA ha reutilizado un espacio infrutilizado en el Centro de Convenciones Hynes y lo ha convertido en restaurante, que ahora genera ingresos adicionales. Y en el Convention & Exhibition Center de Boston ahora se están generando ingresos por publicidad y patrocinio por una de las paredes del edificio. También se está estudiando el co-patrocinio de los eventos.



Jim Rooney

Director ejecutivo del Massachusetts Convention Center Authority

La Secretaría de Estado de Turismo liderará un estudio sobre el impacto del Sector MICE

El Foro de Asociaciones reclama la necesidad de potenciar la promoción de la Industria de Reuniones

La Secretaría de Estado de Turismo liderará la elaboración de un estudio sobre el impacto económico del Sector MICE, según se ha acordado durante

la reunión mantenida por la secretaria de Estado de Turismo, Isabel Borrego, el presidente de la Sociedad Estatal para la Gestión de la Innovación y las Tec-

nologías Turísticas (SEGITTUR), Antonio López de Ávila, y los representantes del Foro de Asociaciones de la Industria de Reuniones y Eventos.

La reunión de trabajo, que han mantenido en la sede del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, se ha desarrollado para abordar proyectos en común, y en concreto, la necesidad de realizar un estudio riguroso y científico sobre el impacto económico del Sector de Reuniones en España. En la reunión se ha decidido que la Secretaría de Estado de Turismo lidere dicho proyecto.

Entre otros temas relevantes, también se ha tratado sobre la conveniencia de fomentar la promoción internacional del mercado MICE, para lo que se valorarán las acciones más eficaces que pueden ponerse en marcha próximamente. El encuentro ha servido para poner de manifiesto la importancia de una sintonía efectiva y pro-activa entre las Administraciones públicas, las instituciones turísticas y los miembros del Foro, en el que se integran el Capítulo Ibérico de ICCA, la Federación OPC España, el Capítulo Español de MPI, la Asociación de Ferias Españolas (AFE), la Asociación de Palacios de Congresos de España (APCE), SITE España y la Asociación Española



Isabel Borrego

de Destination Management Companies (SpainDMCs).

Un ejemplo reciente de la colaboración del Foro con instituciones turísticas es el 'Informe global sobre la industria de reuniones', que ha visto al luz gracias al apoyo de la Organización Mundial de Turismo (OMT), a través de su Programa de Miembros Afiliados, que se ha hecho cargo de su publicación. Presentado en la reciente Asamblea del Capítulo Ibérico de ICCA celebra-

da a principios de abril en Girona, el informe, presentado en la Asamblea, ha sido elaborado con la colaboración de algunos de los miembros afiliados de la OMT — que suman más de 400, entre empresas, instituciones de investigación y educación, destinos y ONG de 80 países — y de las asociaciones integradas en el Foro.

Objetivos del Foro

Los principales objetivos que estableció el Foro en el momento de su creación son la creación de un grupo de expertos que defienda en los foros estratégicos del sec-

tor los intereses de la industria española de reuniones y eventos; la elaboración de un plan estratégico para el desarrollo de la industria española de reuniones y eventos; el establecimiento de foros de encuentro y reuniones periódicas para el intercambio de conocimientos y puesta en común de ideas, propuestas y sugerencias; la creación de un órgano de interlocución válido ante las administraciones públicas; y el asesoramiento técnico y especializado a dichas administraciones públicas para un desarrollo sostenible y equilibrado del segmento.



Los representantes del Foro de Asociaciones con la secretaria de Estado de Turismo, Isabel Borrego.

TurEspaña organiza 'Meet in Spain 2014' con compradores de Estados Unidos

La organización promueve el encuentro entre más de 100.000 profesionales

TurEspaña ha organizado la feria virtual 'Meet in Spain 2014', un encuentro que reunirá en una misma plataforma — del 2 de junio al 15 de julio — a la oferta de proveedores MICE española (Conventions Bureau, cadenas hoteleras, DMC o venues) con compradores de Estados Unidos (meeting planners, OPC, casas de inventivos o asociaciones).

Tras la celebración de varias ediciones de la feria Conexión Spain Virtual, surge 'Meet in Spain 2014' (www.meetinspain2014.com), un nuevo entorno online centrado únicamente en el Sector MICE. "Dada la distancia geográfica y lo costoso que resulta participar en ferias y workshops con compradores de Estados Unidos, este entorno permite encuentros igual de efectivos pero con un presupuesto infinitamente menor", afirman desde TurEspaña.

Cada expositor dispone de un stand propio, desde donde tanto los compradores estadounidenses como las empresas españolas pueden solicitar reuniones virtuales face-to-face, gracias al gestor de la aplicación. Una vez generada la cita, ésta se realiza a través de Skype.

Por el momento, han confirmado su asistencia a 'Meet in Spain 2014' cerca de 30 proveedores españoles, entre otros, Basquetour, Málaga Convention Bureau, Turismo de Andalucía, Ayuntamiento de Pamplona, Palladium Hotel Group y Meliá Hotels. El plazo de inscripción aún sigue abierto para aquellas empresas interesadas en participar en el evento.

Para incentivar la participación, cada profesional MICE de Estados Unidos que tenga una reunión virtual con un proveedor español, recibirá un vale de Starbucks canjeable por un café en cualquiera de los establecimientos de la cadena.

Promoción del evento

La compañía Imaste, socio estratégico de TurEspaña en el evento 'Meet in Spain 2014', y la propia entidad de turismo española están llevando a cabo una fuerte campaña de marketing en Estados Unidos con el objetivo de atraer la atención de un público exclusivamente profesional. Entre las diferentes acciones promocionales, cabe des-

tacar las campañas de marketing online que se están realizando entre los aproximadamente 9.000 profesionales MICE pertenecientes a 'The Events Network', así como diferentes acciones promocionales en la conocida red social i-Meet.com, que cuenta con más de 100.000 profesionales MICE.

El consejero de Turismo de España en Chicago, Jorge Rubio, afirma que "'Meet in Spain' es la plataforma ideal para establecer contactos previos a las acciones comerciales que realizan las empresas e instituciones en Estados Unidos. Para TurEspaña es un paso importante al facilitar la comercialización de los productos MICE españoles en este importante mercado y un complemento perfecto a los distintos productos de marketing online que se están lanzando desde la OET de Chicago en los últimos años".

'Meet in Spain 2014' busca ser una herramienta de referencia y complemento a las ferias presenciales, permitiendo un importante ahorro en costes y un menor impacto ambiental.

El Día del Orgullo MICE para elevar su importancia en la economía

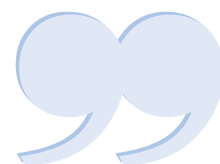
El Mercado de Reuniones celebró el pasado 12 de mayo el Día del Orgullo MICE en nueve destinos distintos para reivindicar el papel de los profesionales del Sector y poner en valor la repercusión de su trabajo en la economía y en la sociedad española. El evento ha sido organizado por MPI España y la cadena NH Hoteles.

La cita, que ha nacido en España y aspira a convertirse en evento anual y global, se ha celebrado en Barcelona, Bilbao, Burgos, Madrid, Málaga, Palma de Mallorca, Sevilla, Valencia y Valladolid. Los Conventions Bureau de los destinos y un miembro local de MPI Spain convocaron simultáneamente encuentros de networking en hoteles de NH Hoteles, reservado a profesionales del Sector.

Durante los mismos, MPI ha presentado la vertiente más solidaria del Sector, con la inserción laboral de personas con síndrome de Down en el sector de la organización de eventos.



La próxima asamblea del SCB y II Encuentro sobre Turismo de Reuniones se celebrará en Granada los días 5 y 6 de junio / El estudio del SCB ofrecerá buenas noticias / Nuestros mercados emisores más importantes siguen siendo Alemania, Reino Unido y Francia / La sostenibilidad es tenida muy en cuenta



JOSÉ TORRES HURTADO / PRESIDENTE DEL SPAIN CONVENTION BUREAU

‘La recuperación del Turismo de Reuniones se mantiene’

EL PRESIDENTE DEL Spain Convention Bureau (SCB) y alcalde de Granada, José Torres Hurtado, analiza la situación actual del Sector MICE en España y presenta la próxima reunión de la entidad que tendrá lugar en Granada.

■ **¿Cuándo y dónde se celebrará el próximo Foro MICE y asamblea del SCB? ¿Qué temas se tratarán?**

● Llegamos a una nueva asamblea anual del Spain Convention Bureau en el año en que el SCB conmemora el 30 aniversario de su creación y en la ciudad de la que soy alcalde, lo que me llena de orgullo. En el marco de esta asamblea tendrá lugar el II Encuentro sobre Turismo de Reuniones que tradicionalmente acompaña a dicha reunión, los días 5 y 6 de junio.

En estas jornadas debatiremos sobre la situación actual, retos y perspectivas del Mercado de Reuniones, desde el punto de vista de la sostenibilidad del Sector y, en un plano más específico, de las expectativas de los destinos españoles en los mercados europeos. También habrá talleres de trabajo que mostrarán cómo aplicar la comunicación comercial en la captación de congresos y eventos o cómo realizar el seguimiento durante las fases de un evento por los distintos ‘grupos de interés’.

■ **¿Cómo ha funcionado el Turismo de Reuniones en España en 2013?**

● Precisamente en Granada está previsto que presentemos los resultados del informe sobre el comportamiento del Turismo de Reuniones en 2013, que realiza cada año el SCB. Como usted sabe, se trata de una radiografía de la actividad de este Sector, centrada en las 56 ciudades y las dos Diputaciones Provinciales que integran esta Sección de la FEMP y que representan los destinos más importantes del mercado turístico en este ámbito. Todavía no disponemos de datos concretos, pero todo apunta a que el estudio del SCB ofrecerá buenas noticias, dado el repunte del turismo, en general, y las buenas perspectivas del Sector para este año.

■ **¿Cómo se ve desde el SCB la evolución del Sector para 2014?**

● Nos encontramos de lleno inmersos en las actividades de este año y tras nuestra presencia en la feria IMEX de Frankfurt, que acaba de celebrarse, se observa un interés hacia España y hacia otros destinos no tan posicionados, lo que augura que los resultados de este año, que mediremos el próximo, serán la confirmación de que la recuperación del Turismo de Reuniones se mantiene.

■ **¿Cuál es el plan de promoción creado por el SCB para promocionar el destino España en el Sector MICE internacional?**



● En esta tarea trabajamos conjuntamente con la Secretaría de Estado de Turismo, que este año destina fondos a financiar la presencia del SCB en la Feria Internacional EIBTM'14 de Barcelona, que tendrá lugar en noviembre; en la Feria MICE Meeting Show y presentaciones de nuestros destinos en el mercado británico, en Londres, en julio; y con el mercado francés, en septiembre en Sevilla.

Por otro lado, tenemos prevista la firma de un convenio de colaboración con Marca España para el reforzamiento de nuestra imagen de país el exterior y el posicionamiento del sector del turismo de negocios a través del SCB.

■ **¿Qué mercados son los más importantes para España en este Sector?**

● Nuestros mercados emisores más importantes siguen siendo Alema-

nia, Reino Unido y Francia, aunque muy seguidos de los países del Benelux. Mercados emergentes como Rusia e India, entre otros, han empezado a ver en España un destino ideal para sus reuniones.

■ **¿Cuáles son los factores que permiten a las ciudades españolas estar entre los líderes de este Sector a nivel mundial?**

● Buenas infraestructuras, escenarios con grandes atractivos diversos, calidad y capacidad y afán de mejora. En lo que respecta a las ciudades que integran en la actualidad el SCB, puedo asegurar sin ningún tipo de duda que responden al perfil de destino turístico gracias al cual España puede presumir de ser la tercera potencia mundial en este tipo de negocio y dos de sus ciudades, Madrid y

«Disponemos de destinos que satisfacen cualquier tipo de necesidad, desde ciudades Patrimonio de la Humanidad hasta lugares con un clima inmejorable todo el año»

«Los destinos del SCB saben cómo aprovechar las oportunidades que quedan por explotar en el Sector y seguirán impulsando acciones para promover esta actividad»

Barcelona, encontrarse entre las 10 primeras del mundo en organización de congresos, según ICCA.

Disponemos de destinos que satisfacen cualquier tipo de necesidad, desde ciudades Patrimonio de la Humanidad hasta lugares con un clima inmejorable todo el año. España, además, cuenta con una de las mejores y más amplias redes de transporte ferroviario de alta velocidad de Europa, unas buenas conexiones aéreas internacionales y unas carreteras de vanguardia que permiten desplazarse con agilidad y facilidad por todo el territorio. Y nuestra oferta hotelera también es una de las mejores del continente.

■ **¿Cuáles son los principales competidores?**

● Si tomamos como referencia el Ranking ICCA, tendríamos que

mencionar a Estados Unidos y Alemania, que están por delante de nosotros, pero sería un error no prestar atención a los que vienen empujando por detrás en este Sector tan competitivo.

■ **¿Están trabajando bien las ciudades españolas en la creación de un buen producto MICE, tanto en infraestructuras como en promoción y comercialización y presentación de candidaturas?**

● La gran apuesta de las ciudades y destinos españoles es disponer de infraestructuras y equipamientos de altísima calidad en los que poder acoger congresos, jornadas y convenciones, que nos permita competir en excelentes condiciones con otros países.

Yo creo sinceramente que los 58 destinos del SCB saben cómo aprovechar las múltiples oportunidades que quedan por explotar y crecer en el Sector MICE y seguirán impulsando acciones para promover aún más una actividad que influye positivamente en las economías locales, y, como consecuencia de ello, en la economía española y en numerosos ámbitos relacionados con este Sector.

■ **¿Cómo se encuentra la formación y especialización de los profesionales del Sector en España?**

● El know how e intercambio de conocimiento es muy relevante ya que existen multitud de plataformas y espacio para ellos, desde los programas educacionales ofrecidos en las ferias especializadas, las asociaciones MICE, nuevos másteres en Turismo de Reuniones o encuentros como el que tendremos en Granada.

■ **La sostenibilidad en la organización de eventos también es otro factor que poco a poco se está introduciendo en España. ¿Cómo ve su introducción en la realidad del Sector?**

● Este es un factor que los destinos españoles ya tienen muy en cuenta. La optimización de recursos, la diversificación de servicios y la dotación de más calidad a sus activos y equipamientos turísticos van en esa línea. Es el desafío que tenemos todas las ciudades orientadas al turismo: crecer en calidad y competitividad; aumentar nuestros flujos turísticos, y seguir multiplicando nuestra oferta, pero siempre desde parámetros sostenibles.

■ **¿Qué beneficios aporta el SCB a sus miembros asociados?**

● Nuestro potencial reside en la coordinación de esfuerzos y en la facultad de interlocución con instituciones oficiales y organizaciones empresariales, en la formación y en el potencial de mejora que supone el intercambio de experiencias y buenas prácticas. En definitiva, todas las ventajas que supone estar dentro de la organización que agrupa a los más importantes y atractivos destinos turísticos de negocios de España.

EN DIRECTO

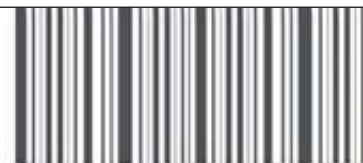
‘La colaboración público-privada resulta esencial’

NUESTRO PRINCIPAL OBJETIVO ES el trabajo conjunto entre las ciudades y destinos de congresos que forman parte del SCB para la mejora de la formación, el intercambio de experiencias y buenas prácticas y, especialmente en estos tiempos que vivimos, la coordinación de esfuerzos entre instituciones y empresas en la promoción internacional para ofrecer una imagen de España como destino capaz de atraer eventos internacionales de primer



José Torres Hurtado
Presidente del Spain Convention Bureau

nivel. Para ello, el SCB cuenta con el apoyo imprescindible del sector privado. En estos momentos marcados por la austeridad y la escasez de recursos, la colaboración público-privada resulta esencial para poder emprender iniciativas que permitan alcanzar objetivos. De ahí que nuestra intención de mantener abiertas varias líneas de colaboración con las empresas privadas para profundizar en esta colaboración y coordinación tan necesaria.



**GARANTÍA
ES SABER
QUE TUS
VACACIONES
EMPIEZAN Y ACABAN
CON UNA
SONRISA**

902400454



PAGO APLAZADO EN
10 MESES SIN INTERESES*

CON LA GARANTÍA Y CONFIANZA DE

MEJOR PRECIO
GARANTIZADO

VIAJES

El Corte Inglés

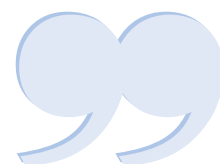
www.viajeselcorteingles.es

902 400 454

* Reservando un mes antes de la fecha de salida. Intereses subvencionados por Viajes El Corte Inglés S.A. Financiación sujeta a la aprobación de Financiera El Corte Inglés E.F.C. S.A. Por compras superiores a 300€. Recibo mínimo de 30€. Gastos de gestión financiados. 9€. Ejemplos representativos de financiación de compras: importe 300€, aplazamiento a 10 meses sin intereses TIN 0%, TAE 6,69%, gastos de gestión 9€, importe total aplazado: 309€. Importe 1.000€, aplazamiento a 10 meses sin intereses TIN 0%, TAE 1,98%, gastos de gestión 9€, importe total aplazado: 1.009€. Consulta condiciones. C.I.C.M.A 50, HERMOSILLA 112 - MADRID



El volumen total de ventas aumentó en 2013 un 2,69% alcanzando los 504 millones de euros / La división de Business Travel fue la que mejor se comportó / La calidad de servicio siempre ha sido, y seguirá siendo, nuestra prioridad estratégica Proporcionar el viaje perfecto a nuestros clientes es una máxima



EDUARDO GONZÁLEZ / DIRECTOR COMERCIAL DE CWT ESPAÑA

‘El cliente está en el centro de nuestras actuaciones’

EL DIRECTOR COMERCIAL de Carlson Wagonlit Travel (CWT) España, Eduardo González, detalla los resultados de actividad de la compañía en nuestro país y presenta algunos de los muchos servicios que ofrece, tanto para la organización de reuniones y eventos como para la gestión de los viajes de negocios.

■ ¿Cómo ha sido el ejercicio de 2013 para CWT España, tanto en volumen de ventas como en transacciones?

● A pesar del delicado clima económico de nuestro país y del resto de la región de Europa, Oriente Medio y África —que a nivel global experimentó una caída del 0,8%— nuestro país alcanzó unos resultados muy positivos. El volumen total de ventas aumentó un 2,69% alcanzando los 504 millones de euros. Por su parte, el número de transacciones de viajes de negocios creció un 4,5%. Estamos muy satisfechos de los resultados obtenidos en un contexto económico difícil.

■ ¿Qué divisiones han sido las más importantes para conseguir estas cifras? Business Travel, Meetings & Events, Vacacional...

● La división de Business Travel fue la que mejor se comportó el pasado año.

■ ¿Cómo se han desarrollado estos primeros meses de 2014?

● Estamos viendo una ligera recuperación de los viajes de negocios. En el apartado de Meetings & Events, las reuniones superan en número a los eventos. Esta es una tendencia que venimos observando en los últimos años y, por el momento, creemos que va a permanecer, algo que encuentra su explicación en el clima económico de incertidumbre que venimos arrastrando en los últimos años.

■ ¿Qué previsión tiene para todo el año?

● Esperamos crecimientos moderados teniendo en cuenta las políticas de ahorro de las empresas y el contexto económico que sigue siendo complicado.

■ ¿Cuál es la principal filosofía de trabajo en CWT España?

● La calidad de servicio siempre ha sido, y seguirá siendo, nuestra prioridad estratégica. El cliente está en el centro de todas nuestras actuaciones. Proporcionar el viaje perfecto a nuestros clientes es una máxima que está instalada en el corazón de todos los empleados, tanto de CWT España como del resto del mundo. La innovación también juega un papel clave para nosotros ya que creemos que es esencial para prestar el mejor servicio a nuestros clientes y ofrecer soluciones punteras que mejoren, tanto la experiencia de viaje como la gestión del programa.



■ ¿Qué servicios ofrece CWT en el segmento de Business Travel, tanto para las empresas como para el propio viajero?

● El rango de servicios que ofrecemos para empresas de todos los tamaños es tremendamente extenso. Podemos decir que para el *business travel* contamos con dos gamas de servicios: una orientada a las necesidades de los viajeros y otra pensada para atender a los gestores de viajes.

Los servicios al viajero están centrados en facilitar la vida de aquellos que deben desplazarse como parte de su trabajo para que puedan centrarse en el motivo de su viaje sin preocuparse de la mecánica del viaje.

Los servicios dirigidos a los gestores de viajes, por su parte,

buscan ayudar a estos a optimizar el rendimiento de sus programas de viajes, a enfocarse en mantener los mejores resultados, a priorizar las oportunidades, a tomar acción y a medir sus progresos.

Y, por último, mencionar algo esencial para todas las empresas: la seguridad y asistencia a los viajeros. Ofrecemos un amplio abanico de productos y servicios en materia de seguridad y asistencia del que empresas de todos los tamaños pueden beneficiarse.

■ Para CWT, dentro de este segmento, es muy importante el área de Energía, Recursos Naturales y Marinos. ¿Cómo trabaja CWT España en esta área y qué grado de importancia tiene en nuestro país?

● Según un estudio de Exxon-Mobil, la demanda de energía a

«Estamos viendo una ligera recuperación de los viajes de negocios. En el apartado de Meetings & Events, las reuniones superan en número a los eventos»

«Ofrecemos un amplio abanico de productos y servicios en materia de seguridad y asistencia del que empresas de todos los tamaños pueden beneficiarse»

las necesidades tan complejas y específicas de estos sectores.

Otro de los servicios esencial para estas empresas es poder disponer de una oferta en materia de seguridad y asistencia especializada ya que son empresas que viajan a lugares recónditos y, muchas veces, conflictivos. En CWT contamos con un equipo específico que se encargan de la seguridad y de prestar asistencia a los viajeros de estas empresas las 24 horas del día los 365 días del año.

■ ¿Cuáles son las principales prioridades de los gestores de viajes de empresa para este año?

● A nivel global, las principales prioridades de los gestores de viajes para este año según los resultados de una encuesta que llevamos a cabo a finales del pasado año entre 970 gestores de viajes de todo el mundo son, por este orden: buscar formas innovadoras de generar ahorros, impulsar el crecimiento de la adopción *online*, optimizar los procesos *end-to-end* relacionados con los viajes, promover aún más el programa de viajes, rediseñar la política de viajes, desarrollar la estrategia móvil y potenciar la responsabilidad social corporativa.

■ La división de Meetings & Events también es de importancia para su compañía, además, recientemente, ha renovado su imagen. ¿En qué consiste este cambio de imagen y qué quieren demostrar con él?

● Sí, efectivamente hemos renovado la imagen de CWT Meetings & Events. Esta evolución de la marca ilustra la importancia de dos factores clave para el éxito de cualquier reunión o evento: la creatividad y los resultados.

Estos dos factores están relacionados con los dos hemisferios cerebrales. El derecho interviene en los procesos mentales creativos y el izquierdo en aquellos puramente organizativos. CWT Meetings & Events utiliza su lado izquierdo para ayudar a nuestros clientes a gestionar los procesos logísticos de organización, realización de informes y ahorro de costes y el derecho para ofrecerles creatividad e innovación en el diseño de eventos que dejan huella.

■ ¿Cuáles son los principales servicios que ofrece su compañía en esta área?

● En CWT Meetings & Events ofrecemos servicios 360° en la organización de reuniones y eventos, desde la creatividad y la comunicación y promoción, hasta la gestión estratégica y el ROI. Dentro del amplio abanico de servicios que ofrecemos, nos especializamos en cuatro áreas: los eventos, la búsqueda de localizaciones, el transporte para grupos y la gestión estratégica de reuniones.

EN DIRECTO

‘Nuestro mundo está cada vez más digitalizado’

NUESTRO MUNDO ESTÁ cada vez más digitalizado. En CWT estamos invirtiendo fuertemente en innovaciones tecnológicas en la penetración *online*, el uso de tecnología móvil, el Big Data y las reservas puerta a puerta. La penetración *online* crecerá exponencialmente este año y en el futuro. En CWT buscamos automatizar todas las transacciones sencillas para que estas puedan realizarse *online*. En el apartado de la tecnología móvil, CWT cuenta con una



Eduardo González
Director comercial de CWT España

aplicación móvil puntera, CWT To Go, que nuestra empresa subsidiaria de tecnología móvil, WorldMate, está adaptando para afrontar los retos futuros. En el apartado de Big Data, la nueva frontera está en emplear los datos para crear una mejor experiencia para el viajero. Por último, en el apartado de los viajes puerta a puerta contamos con una herramienta que ofrece servicios puerta a puerta y que permite a los gestores de viajes tener una visibilidad total sobre los gastos.

España continúa como potencia mundial en congresos con Madrid y Barcelona en las primeras posiciones

La capital se sitúa por primera vez en segundo lugar, por detrás de París, mientras que Barcelona asciende al cuarto puesto

España continúa entre los principales destinos internacionales receptores de congresos de asociaciones, según el ranking de 2013 de la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones (ICCA), manteniendo el tercer puesto conseguido en los últimos años. Por ciudades, tanto Madrid como Barcelona han ascendido en la clasificación, consiguiendo la capital española el segundo puesto —por primera vez en su historia— y la ciudad condal el cuarto.

ICCA ha contabilizado, según sus criterios —congresos que se celebran de forma regular, rotatorios en al menos tres países distintos y contar con al menos 50 delegados—, un total de 11.685 congresos de asociaciones internacionales en todo el mundo, lo que supone una cifra un 4,8% superior al año anterior. En cuanto a participantes en estas reuniones, se han registrado un total de 4.596.559 delegados, un 2,7% menos que en 2012.

La clasificación por países no se ha movido en las tres primeras posiciones, con Estados Unidos en primer lugar con 829 congresos (un 0,5% menos), Alemania en segunda posición con 722 reuniones (+11,2%) y tercera España con 562 eventos (+2,2%). Posteriormente, se han situado Francia (527 congresos; +12,4%), Reino Unido (525 congresos; +10,1%), Italia (447 congresos; +14,6%), Japón (342 congresos; +0,3%), China (340 congresos; +9,3%), Brasil (315 congresos; -12,5%) y Holanda (302 congresos; -4,1%).

Clasificación por ciudades

Por ciudades la clasificación no tiene nada que ver con la registrada en 2012, ya que ninguna de las 10 primeras ciudades ha repetido posición en 2013, a excepción de Singapur (sexta). París se ha alzado a la primera posición del ranking con 204 reuniones, un 12,7% más que el año anterior —en segunda posición—, una cifra que la ha permitido desbancar en el liderato a Viena, ciudad que, con 182 eventos (un 3,6% menos), ha conseguido el tercer lugar de la clasificación.

En segundo lugar, y por primera vez en su historia, se ha colocado Madrid con 186 congresos, un 13,4% más que en 2012, año en el que se situó en cuarta posición. Barcelona, por su parte, ha conseguido ascender en 2013, desde el quinto puesto de 2012, al cuarto lugar con 179 eventos (un 16,2% más). Berlín, tercera en 2012, se ha situado quinta en 2013 a pesar de haber crecido un 3,5% en eventos hasta lograr 178.

El resto de ciudades que han conseguido entrar en el top ten del ranking han sido Singapur (175 eventos; +16,6%), Londres (166 eventos; +10,6%), Estambul (146 eventos; +14%), Lisboa (125 eventos; +17,9%) y Seúl (125 eventos; +25%). Singapur ha conseguido mantener el sexto puesto de 2012, mientras que Londres (séptima) ha descendido desde el sexto puesto que ocupaba junto a Singapur; Estambul (octava) ha ascendido desde el noveno lugar; Lisboa también ha ascendido desde la posición número 15; y Seúl ha hecho lo propio desde el 17.

Otras ciudades españolas que aparecen en el Ranking ICCA son

Valencia (puesto 61 con 40 eventos), Sevilla (puesto 136 con 18 eventos), Bilbao (puesto 170 con 14 eventos), Málaga (puesto 193 con 12 eventos), Granada y San Sebastián (puesto 206 con 11 eventos), Santiago de Compostela y Zaragoza (puesto 328 con seis eventos), y A Coruña, Palma de Mallorca, Santander y Valladolid (puesto 371 con cinco eventos).

Participantes en reuniones

El número de participantes que ha conseguido atraer los congresos contabilizados por ICCA en 2013 ha sido ligeramente inferior a 2012, como ya se ha citado. En este aspecto, Estados Unidos (361.356 delegados) también ha logrado el primer puesto, seguido de Alemania (260.133), España (237.637), Francia (200.663), Italia (197.217), Reino Unido (192.836), Holanda (167.129), Brasil (135.330), Turquía (131.082) y China (130.322). Por ciudades, Barcelona ha logrado el primer lugar con 122.877 delegados, mientras que Madrid ha conseguido el decimosegundo lugar con 56.750 asistentes. Tras la ciudad condal, se han situado Ámsterdam (114.166), Estambul (112.175), Viena (101.714), Singapur (96.620), Londres (83.358), París (82.447), Berlín (72.570), Seúl (67.768), Lisboa (63.131) y Milán (62.712).

El ranking por continentes

En el continente europeo ha liderado el Ranking ICCA Alemania con 722 congresos, seguido de

ESTADÍSTICAS DEL 'RANKING ICCA' POR PAÍSES Y CIUDADES									
Pos.	Países 2013	Reun.	Países 2012	Reun.	Pos.	Ciudad 2013	Reun.	Ciudad 2012	Reun.
1	Estados Unidos	829	Estados Unidos	833	1	París	204	Viena	195
2	Alemania	722	Alemania	649	2	Madrid	186	París	181
3	España	562	España	550	3	Viena	182	Berlín	172
4	Francia	527	Reino Unido	477	4	Barcelona	179	Madrid	164
5	Reino Unido	525	Francia	469	5	Berlín	178	Barcelona	154
6	Italia	447	Italia	390	6	Singapur	175	Londres	150
7	Japón	342	Brasil	360	7	Londres	166	Singapur	150
8	China	340	Japón	341	8	Estambul	146	Copenhague	137
9	Brasil	315	Holanda	315	9	Lisboa	125	Estambul	128
10	Holanda	302	China	311	10	Seúl	125	Ámsterdam	122

Madrid y Barcelona siguen creciendo para mantener a España como uno de los principales destinos del mundo.

España (562), Francia (527), Reino Unido (525), Italia (447), Holanda (302), Portugal (249), Austria (244), Suecia (238) y Turquía (221). Por ciudades, ha liderado la clasificación París con 204 reuniones, seguida de Madrid (186), Viena (182), Barcelona (179), Berlín (178), Londres (166), Estambul (146), Lisboa (125), Praga (121) y Ámsterdam (120).

En el caso de Asia-Pacífico y Oriente Medio, Japón se ha situado en el primer lugar con 342 reuniones, seguido de China (340), República de Corea (260), Australia (231), Singapur (175), India (142), Tailandia (136), Taipei (122), Malasia (117) e Indonesia (106).

Por ciudades, ha conseguido el primer puesto Singapur con 175 congresos, seguida de Seúl (125), Pekín (105), Bangkok (93), Sidney (93), Hong Kong (89), Tokio (79), Taipei (78), Shanghai (72) y Kuala Lumpur (68).

En América ha liderado la clasificación Estados Unidos con 829 reuniones, seguido de Brasil (315), Canadá (290), Argentina (223), México (158), Colombia (139), Chile (110), Perú (64), Uruguay (62) y Panamá (61). Por ciudades, ha logrado el primer puesto Buenos Aires con 113 eventos, seguida de Río de Janeiro (79), Montreal (71), Sao Paulo (70), Toronto (69), Ciudad

de Panamá (60), Santiago de Chile (58), Vancouver (57), Boston (56) y Lima (54).

Por último, en África ha conseguido la primera posición Sudáfrica con 118 congresos, seguido de Kenia (38), Marruecos (30), Túnez (18), Egipto (17), Ghana (17), Nigeria (12), Tanzania (12), Uganda (12) y Senegal (10). Por ciudades, Ciudad del Cabo ha liderado la clasificación con 45 actos, seguida de Durban (25), Nairobi (24), Johannesburgo (18), Marrakech (18), Accra (17), Dakar (10), Mombasa (10), Pretoria (10) y Arusha, El Cairo, Stellenbosch y Túnez (todas ellas con nueve eventos).

NÚMERO DE REUNIONES EN 2013

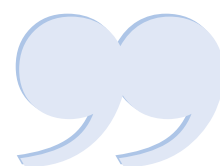
Pos.	Países	Reun.	Ciudades	Reun.
1	Estados Unidos	829	París	204
2	Alemania	722	Madrid	186
3	España	562	Viena	182
4	Francia	527	Barcelona	179
5	Reino Unido	525	Berlín	178
6	Italia	447	Singapur	175
7	Japón	342	Londres	166
8	China	340	Estambul	146
9	Brasil	315	Lisboa	125
10	Holanda	302	Seúl	125
11	Canadá	290	Praga	121
12	República Korea	260	Ámsterdam	120
13	Portugal	249	Dublín	114
14	Austria	244	Buenos Aires	113
15	Suecia	238	Bruselas	111
16	Australia	231	Copenhague	109
17	Argentina	223	Budapest	106
18	Turquía	221	Pekín	105
19	Bélgica	214	Roma	99
20	Suiza	205	Bangkok	93

NÚMERO DE DELEGADOS EN 2013

Pos.	Países	Deleg.	Ciudades	Deleg.
1	Estados Unidos	361.356	Barcelona	122.877
2	Alemania	260.133	Ámsterdam	114.166
3	España	237.637	Estambul	112.175
4	Francia	200.663	Viena	101.714
5	Italia	197.217	Singapur	96.620
6	Reino Unido	192.836	Londres	83.358
7	Holanda	167.129	París	82.447
8	Brasil	135.330	Berlín	72.570
9	Turquía	131.082	Seúl	67.768
10	China	130.322	Lisboa	63.131
11	Canadá	128.870	Milán	62.712
12	República Korea	124.492	Madrid	56.750
13	Austria	118.436	Kuala Lumpur	55.876
14	Japón	117.696	Buenos Aires	55.399
15	Australia	109.343	Praga	51.827
16	Singapur	96.620	Bangkok	51.707
17	Portugal	93.416	Boston	48.743
18	Argentina	93.382	Hong Kong	48.621
19	Malasia	74.282	Copenhague	48.232
20	Suecia	73.760	Dublín	47.439



El número de operaciones deberá de crecer necesariamente en los próximos años / Proveemos a nuestros clientes de la A la Z / Necesitamos mayor apoyo de nuestros entes públicos / Queremos que nos traten como verdaderos exportadores que somos / El 95% de nuestra facturación proviene del extranjero



JUAN ANTONIO CASAS / PRESIDENTE DE SPAINDMCS

'Necesitamos mejores promociones en el exterior'

EL PRESIDENTE DE la Asociación Española de Destination Management Companies (SpainDMCs), Juan Antonio Casas, repasa la actualidad del Mercado de Reuniones e Incentivos, destacando los principales problemas que afectan a los DMC.

■ ¿Cómo ve la situación actual en España del Sector de Reuniones y Viajes de Incentivo?

● En lo que se refiere a las operaciones en España, que es de lo que se ocupan los DMC españoles, sin duda, crece moderadamente, especialmente hacia algunos destinos.

■ ¿Cómo ve su evolución en los próximos años?

● Pues... si las empresas van mejorando sus resultados, si las compañías aéreas se ven incentivadas / motivadas por nuestros destinos y si nuestras promociones son más eficaces que las de otros destinos que compiten con España y, sin duda, con mensajes dirigidos específicamente a estos segmentos de reuniones e incentivos, el número de operaciones deberá de crecer necesariamente en los próximos años, siempre y cuando otros elementos ajenos, como ha sucedido desde el 2008, no vuelvan a destrozarse el Sector, y decisiones políticas como las del IVA hacia las empresas que generan este negocio, cambien definitivamente a mejor, ya que varias asociaciones e importantes empresas españolas, junto con la gran e importante colaboración de Deloitte, estamos discutiendo con la Secretaría de Estado de Hacienda para llegar a una solución que contemple lo que necesita nuestro Sector.

■ ¿Qué porcentaje supone para el Sector MICE español el mercado internacional?

● Es difícil de evaluar ya que no se ha realizado ningún estudio serio sobre su impacto económico y de visitantes, no obstante, la cifra que en este momento se discute está sobre los 5.000 millones de euros, pero yo creo que es bastante más que eso. De todas maneras, y según la última reunión que las asociaciones que integramos el Foro de la Industria Española de Reuniones y Eventos ha mantenido con la Secretaría de Estado de Turismo y con Segittur, hemos acordado que se llevará a cabo este estudio, para lo que nuestra Secretaría de Estado ya cuenta con presupuesto para dedicarlo a estos temas.

■ ¿De qué países, principalmente, proceden los clientes que organizan sus reuniones y viajes de incentivo en España?

● Los países potencialmente más importantes del Sector MICE son Alemania, Estados Unidos, Reino Unido, Rusia, Francia, Italia, Polonia, Turquía y, algo menos,



India y Emiratos Árabes, así como México, Brasil y Venezuela.

■ ¿Qué atractivos dispone España para captar eventos procedentes del mercado internacional?

● Tenemos buenos hoteles, centros de congresos y convenciones, diversidad en todos los conceptos dentro de nuestro territorio como la gente, el clima, la gastronomía y productos en general, historia, tradiciones, profesionalidad, flexibilidad, lugares singulares, creatividad, tecnología...

■ ¿Cuáles son las necesidades de organización de reuniones e incentivos de los clientes internacionales?

● Sin duda y en primer lugar el transporte aéreo, que llegue al destino deseado, sin escalas o con las mínimas posibles; también los idiomas, y una de las más importantes es ir de la

mano de un DMC muy profesional, primero como consultor y después como creativo y coordinador eficaz para que, desde el primer minuto, el cliente potencial se sienta seguro sobre el éxito final de su evento.

■ ¿Qué tipología de clientes es el que más utiliza los servicios de un DMC?

● En general todos los que tienen que ver con el Sector MICE, es decir, empresas de todos los sectores, asociaciones, organizadores de conferencias internacionales y congresos, organismos internacionales, misiones comerciales, etc.

■ ¿Qué servicios ofrece un DMC español hacia estos clientes?

● Saber hacer las cosas y conocer profundamente su destino para dar a nuestro cliente lo que le hemos ofrecido y lo que él es-

«Una de las necesidades del cliente es ir de la mano de un DMC muy profesional, primero como consultor y después como creativo y coordinador eficaz»

«Necesitamos soluciones para eliminar tanto intrusismo y evitar que empresas o personas que no son agencias de viajes legales realicen nuestras funciones»

pera. Nuestros servicios son globales, o sea, proveemos a nuestros clientes de la A la Z, es decir, hasta más de lo que, en un principio, el cliente cree necesitar cuando decide celebrar su evento en un país extranjero, incluyendo emergencias de cualquier tipo.

■ ¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrentan actualmente los DMC?

● Necesitamos mayor apoyo de nuestros entes públicos; mejores promociones en el exterior, específicamente orientadas a las operaciones MICE; soluciones para eliminar tanto intrusismo y evitar que empresas o personas que no son agencias de viajes legales realicen nuestras funciones. Y no olvidemos que esta competencia desleal, en muchas ocasiones,

nos la hacen los guías, hoteles, empresas de eventos, agencias de marketing, publicidad etc.

También tenemos problemas con algunos proveedores que comisionan los servicios solicitados por empresas que no son una agencia de viajes e inclusive les cotizan los mismos precios que los que cotizan a una agencia de viajes.

Mayor apoyo fiscal y económico en general para nuestras promociones en el exterior y que nos traten como verdaderos exportadores que somos, ya que el 95% de nuestras facturaciones provienen del extranjero y vendemos todos los productos del país excepto nuestro know how, financiando al 100% cualquier acción que llevamos a cabo.

Y lo que en este momento también está en la mano del Ministerio de Hacienda, que es solucionar el injusto Régimen Especial de IVA para las Agencias de Viajes (REAV) que se aplica a nuestras agencias y que nos hace ser poco competitivos y, a veces, perdiendo la confianza de nuestro cliente.

■ ¿Cuáles son los requisitos para que una empresa pueda adherirse a SpainDMCs?

● Ser agencia de viajes y en segundo lugar conocer su intachable trayectoria como verdadero DMC a lo largo de los últimos dos años.

■ ¿Qué ventajas ofrece SpainDMCs a sus asociados?

● Son muchas las ventajas, pero concretamente, la defensa de los intereses de nuestros asociados ante la Administración, discutir sobre tendencias y problemas en general de nuestro Sector, buscar y conseguir acuerdos con nuestros proveedores que favorezcan a ambas partes y en general crear un foro de discusión sobre temas que individualmente o como asociación nos veamos afectados en cualquier lugar de nuestro territorio e inclusive informarnos sobre actuaciones poco éticas de algún cliente o proveedor.

■ La asociación está haciendo un gran trabajo también en el Foro de Asociaciones de la Industria Española de Reuniones y Eventos. ¿En qué consiste exactamente?

● El Foro de la Industria Española de Reuniones y Eventos lo forman seis asociaciones (AFE, ICCA, MPI, OPC España, SITE y SpainDMCs) que decidieron unirse para defender los intereses de este Sector.

Esto, lógicamente es una tarea que puede que no tenga fin, pero en estos momentos nuestras acciones van dirigidas a unir sinergias entre nosotros y las Administraciones Públicas, incluyendo a la OMT, con el objetivo de elaborar un plan estratégico para el desarrollo de la actividad de reuniones y eventos en España que, tras establecer un diagnóstico de la situación, defina los objetivos a alcanzar y diseñe las acciones específicas para alcanzarlos.

EN DIRECTO

'Unimos a los mejores profesionales del país'

UNIMOS A LOS mejores profesionales de nuestro país, con problemas y necesidades similares, para trabajar en un mismo sentido y ser portavoz de todos los asociados ante las autoridades y organismos de todos los niveles, para los asuntos relacionados con las actividades de los DMC. Discutimos y buscamos soluciones para competir mejor con otros destinos, tratando de convencer a los entes correspondientes y responsables del turismo, tanto a nivel local o regional como a ni-



Juan Antonio Casas
Presidente de SpainDMCs

vel nacional, para que apoyen nuestras sugerencias. Asesoramos a nuestros proveedores sobre las exigencias de nuestros clientes potenciales, y muy especialmente, que tanto estos clientes como nuestros proveedores, confíen en la profesionalidad y ética de cada uno de nuestros asociados. Para ello, realizamos acuerdos con los proveedores de los servicios utilizados por los DMC, mediante los cuales se protege a los miembros de SpainDMCs de algunos de nuestros potenciales y desleales clientes.

El Foro de Asociaciones de Reuniones y Eventos reconoce el potencial de Pontevedra como destino de congresos

El organismo mantiene una reunión en la ciudad gallega mientras conoce su oferta para acoger a este Sector

Los integrantes del Foro de Asociaciones de la Industria Española de Reuniones y Eventos —compuesto por OPC España, MPI España,

SITE Spain, AFE, ICCA Iberia y SpainDMCs— se han reunido en Pontevedra para, entre otras cosas, analizar la situación actual del Mercado

de Reuniones español, así como también conocer las posibilidades de la ciudad gallega como destino de congresos.

Durante la reunión y su estancia en Pontevedra, los representantes del Foro de Asociaciones han destacado el potencial de la ciudad como destino de reuniones y eventos, definiéndola en varias ocasiones, tal y como ha afirmado la concejala de Turismo, Carlota Román, como una ciudad de tamaño medio, muy cómoda, con una infraestructura ferial magnífica y perfectamente integrada en el paisaje y la trama urbana de la ciudad. En definitiva, como ha añadido Román, el Foro ha calificado a Pontevedra como una candidata idónea para este Sector.

La concejala de Turismo ha explicado al Foro de Asociaciones la apuesta de Pontevedra por introducirse en este Sector, que ofrece un turismo desestacionalizado, con un alto índice de internacionalización y con un elevado retorno socioeconómico, dado que el gasto medio diario por visitantes es mucho mayor. También ha destacado la creación de la Oficina de Con-

gresos de Pontevedra, que ha permitido la captación de 12 congresos y seis ferias para este año, la programación deportiva de la ciudad y los primeros pasos de la Pontevedra Film Commission.

El presidente de OPC España, Vicente Serrano, ha comentado que el Foro de Asociaciones puede ser definido como la patronal del turismo de negocios y que nace para cubrir un vacío que permita una mejor relación con las administraciones, la realización de estudios actualizados de su impacto en la economía española, de diagnóstico de la situación y el diseño de objetivos comunes.

Por su parte, Álvaro Muñiz, directivo de la Asociación de Ferias Españolas (AFE) y director general de la Feria Internacional de Muestras de Asturias, ha hecho un repaso del sector ferial español, que como todos los subsectores de la economía está pasando por una crisis, pero ha apuntado algunas ten-

dencias a seguir. Asimismo, la secretaria general de AFE, María José Uceda, ha hecho hincapié en la creciente internacionalización, en la importancia económica de las ferias y de su singularidad como factor turístico durante todo el año.

Más intervenciones

La secretaria general del Capítulo Ibérico de la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones (ICCA), Carmen Aguirregomezcorta, ha destacado el papel de esta organización como un conector entre destinos, organizadores de eventos y proveedores de servicios auxiliares. Además, ha recalcado el papel de ICCA en todo el mundo, proporcionando formación, networking y una esencial base de datos.

El director ejecutivo de la Asociación Española de DMC (SpainDMCs), Luis Díaz, ha explicado que trabajan en el campo de los viajes de incentivo eligiendo destinos, organizando viajes y combinando todo tipo de servicios, a



Los integrantes del Foro con la concejala de Turismo de Pontevedra.

menudo con un fuerte componente internacional. De hecho, buena parte de su trabajo son presentaciones de productos y actos de compañías extranjeras en territorio español.

Por último, el ex presidente de MPI España, Francisco Quereda, ha hablado de la importancia de las formación y las nuevas opor-

tunidades de negocios; mientras que la vicepresidenta de SITE España, Elisabeth Martínez, ha explicado el objetivo de los incentivos que, por un lado, motivan y reciclan a los profesionales, produciendo retornos inmediatos a sus empresas, y por otro, suponen un beneficio para las ciudades de destino.

Reyno de Navarra

Déjate abrazar

POR UN DESTINO EN EL QUE TUS CONGRESOS SERÁN UN ÉXITO

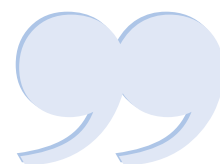
www.turismo.navarra.es

BALU ARTE

Déjate abrazar por unas modernas infraestructuras, por unos alojamientos de calidad, por una deliciosa gastronomía y por un entorno rural ideal para la práctica de actividades al aire libre.



Europcar ha sabido mantener su liderazgo en el mercado y hoy cuenta con una cuota del 17% en España / Contamos con el apoyo de las agencias, que en muchos casos están especializadas en reuniones y eventos / Europcar ofrece a sus clientes 25.000 vehículos distribuidos en 100 modelos



JOSÉ MARÍA GONZÁLEZ / DIRECTOR GENERAL DE EUROPCAR IB

'El cliente corporativo representa el 30% del negocio'

EL DIRECTOR GENERAL de Europcar IB, José María González, repasa la actividad de la compañía en 2013 y sus previsiones para el ejercicio actual y, por otro lado, presenta los servicios que ofrece para los viajeros corporativos.

■ **¿Qué volumen de negocio ha tenido Europcar en España en 2013?**

● El mercado español se mantuvo en 2013 en niveles similares a los del ejercicio anterior, con atonía en el negocio corporativo y un ligero repunte en el turismo internacional. La mayor concentración de demanda se produjo en los destinos tradicionales de costas e islas. Por su parte, el turismo doméstico, tuvo un marcado carácter estacional, y los destinos de interior como Madrid sufrieron un importante retroceso. En este escenario, Europcar ha sabido mantener su liderazgo en el mercado y hoy cuenta con una cuota del 17%.

■ **¿Qué porcentaje han representado los alquileres corporativos?**

● Durante 2013, estos clientes representaron un 30% del negocio de Europcar, por lo que una de nuestras apuestas para 2014 es la de relanzar este segmento a través de planes de alquiler con ofertas de 1 a 12 meses y una horquilla de precios y condiciones de contratación muy competitiva y flexible.

■ **¿Qué importancia tiene para la compañía los sectores de Business Travel y Reuniones y Eventos?**

● Para Europcar estos clientes forman parte del segmento corporativo, por lo que todos los planes anteriormente mencionados también son aplicables a ellos. Al mismo tiempo, tenemos muy en cuenta a aquellos usuarios que asisten a un evento de este tipo y ofrecemos soluciones llave en mano. Nuestra presencia destacada en aeropuertos, estaciones de AVE y puntos de atención al cliente en núcleos urbanos facilitan la combinación de transportes para llegar al punto de reunión deseado y nuestra amplia variedad de vehículos y furgonetas responden a las posibles necesidades de logística de un evento.

■ **¿Qué previsión de negocio tiene Europcar en España para 2014?**

● Contemplamos un escenario de crecimiento en el que el turismo internacional seguirá llevando la voz cantante y la demanda nacional podrá empezar a registrar una ligera recuperación. En lo que respecta al mundo corporativo experimentaremos una dinamización del mercado a partir del segundo semestre del año.

■ **¿Qué servicios ofrece su compañía, en general, para los viajeros de negocios y asistentes a reuniones y eventos?**

● En Europcar contamos con la mayor red de oficinas del país con fuer-



te presencia en aeropuertos y estaciones de tren, tenemos la flota más amplia y variada del sector, diseñamos productos y servicios a medida y ofrecemos un catálogo muy completo con soluciones diferenciales como ToMyDoor o Ready Service, que están dirigidas a la satisfacción del cliente final y que también revierten en las propuestas que pueden ofrecer los profesionales del viaje a sus clientes. De este modo, contamos con el apoyo de las agencias, que en muchos casos están especializadas en reuniones y eventos.

■ **¿El programa de fidelización de Europcar, Privilege, es utilizado por este tipo de viajeros?**

● Dadas las numerosas ventajas que ofrece Privilege, cada vez son más los clientes corporativos que confían en Europcar y repiten. A tra-

vés de este programa, la compañía demuestra su deseo de proporcionarles un servicio de calidad que premia su fidelidad y facilita a su vez a las agencias de viajes la fidelización de sus propios clientes.

■ **¿Qué ventajas ofrece Privilege?**

● Todos los clientes del Programa de fidelización Privilege disfrutan de ventajas como fines de semanas gratuitos al ascender de nivel, recogida prioritaria en los mostradores Ready Service, promociones de puntos extra en los programas de Viajeros Frecuente, beneficios exclusivos en los hoteles Accor y reservas garantizadas.

■ **Hay dos servicios de su compañía que pueden ser muy beneficiosos para los viajeros corporativos. Uno de ellos es ToMyDoor. ¿En qué consiste?**

«Una de nuestras apuestas para 2014 es relanzar el segmento corporativo a través de planes de alquiler con ofertas de 1 a 12 meses y condiciones flexibles»

«Flexibilizar costes y ahorrar tiempo. Esas son las necesidades de las empresas, que buscan mantener la rentabilidad y aprovechar al máximo el tiempo»

● ToMyDoor es un servicio de entregas y recogidas a domicilio que está disponible en las ciudades de Madrid y Barcelona. La compañía lo puso en marcha para evitar desplazamientos innecesarios a los clientes y también para que el proceso de alquiler resultara mucho más cómodo y sencillo. Para contratarlo, los usuarios sólo tienen que especificar una dirección de entrega y recogida del vehículo a la hora de efectuar su reserva y nos encargaremos de entregarle las llaves en mano del vehículo deseado en la empresa, hotel o domicilio especificado.

■ **El otro es eReady. ¿Qué le caracteriza?**

● eReady nació con el objetivo de evitar esperas innecesarias en las oficinas de mayor tránsito de clien-

tes. Para disfrutar de este servicio, los usuarios sólo tienen que activar esta herramienta gratuita al gestionar su reserva a través de la web. De este modo, podrán ser atendidos en uno de los mostradores preferenciales de la compañía al recoger su vehículo y ahorrar tiempo para continuar su viaje.

■ **¿Cuáles son las principales necesidades de rent a car de un viajero corporativo?**

● Flexibilizar costes y ahorrar tiempo. Esas son las necesidades más reclamadas por nuestros clientes del ámbito corporativo. Está claro que las empresas buscan al mismo tiempo mantener la rentabilidad y aprovechar al máximo el tiempo de cada jornada laboral. Si además de eso puedes ofrecerles toda una red nacional e internacional para facilitar sus desplazamientos entre provincias y a otros países, garantía de calidad de servicio, confianza y facilidad de acceso a servicios diferenciales, la ecuación resulta perfecta.

■ **¿Cuál es la flota de Europcar y cuáles son los modelos de vehículos más utilizados por el viajero corporativo?**

● Europcar ofrece a sus clientes 25.000 vehículos distribuidos en 100 modelos de 20 fabricantes distintos. Se trata del parque móvil más amplio y seguro del mercado, ya que la compañía cuenta con un plan de calidad de flota que garantiza que todas sus unidades presenten un óptimo estado a la hora de ser utilizadas.

En cuanto a los modelos más demandados suelen ser los pertenecientes a la categoría intermedia, aunque tenemos algún alquiler de modelos Premium y vehículos especiales como siete o nueve plazas de carácter más puntual para eventos y traslados de altos directivos.

■ **¿El viajero corporativo es muy dado a la solicitud de complementos en su vehículo?**

● El complemento más solicitado a la hora de alquilar un vehículo es el GPS y manos libres. El Wi-Fi es otro de los servicios que más suelen demandar este tipo de cliente y próximamente, incorporaremos a nuestro portfolio tabletas de última generación, lo que seguro facilitará la vida a nuestros usuarios corporativos.

■ **¿Qué facilidades tecnológicas o móviles ofrece Europcar para la reserva de un vehículo?**

● Además de los canales tradicionales como las agencias de viajes, el call center o nuestra red de oficinas, los clientes también pueden tramitar la reserva de su vehículo a través de la web corporativa Europcar.es o de la aplicación que la compañía ha desarrollado para iPhone y Android. Para las agencias de viaje contamos con la herramienta Click4Wheels.

EN DIRECTO

'Tres planes en el Programa para Pymes'

LA COMPAÑÍA TIENE a disposición de los clientes —dentro del Programa para Pymes— tres planes a medio plazo con soluciones flexibles para su contratación que se ajustan a cualquier negocio y tamaño. El primero es un Plan Mensual dirigido a clientes que no quieren asumir compromisos a largo plazo ni incurrir en penalizaciones por cancelaciones anticipadas. El nivel intermedio es un Plan Anual que permite disponer del vehículo de forma ininterrumpida



José María González
Director general de Europcar IB

durante este periodo y que incluye dispositivo de manos libres, revisiones periódicas para el mantenimiento del vehículo, cambio de neumáticos por uso y coche de sustitución. Por último y para los clientes que alquilan con más frecuencia, Europcar ha desarrollado el Plan Premium, que permite a los usuarios disfrutar de cualquier vehículo de su flota con coberturas en caso de colisión y robo sin franquicia. En esta modalidad, también están incluidos los servicios anteriores.

NH crea una nueva forma de organizar reuniones

NH Hotel Group ha presentado una nueva propuesta para el Sector de Reuniones y Eventos con una oferta de valor más sólida y completa. Bajo el concepto 'NH Meetings: inspire. create. enjoy', la compañía busca homogeneizar la oferta de NH a nivel internacional, ofrecer servicios de calidad adecuados a las necesidades de los diferentes perfiles de clientes y reforzar la posición del grupo como referente en este Sector.

El Sector MICE representa aproximadamente el 25% de los ingresos del Grupo NH y juega un papel muy importante en la consolidación de NH Hotel Group en el medio plazo. El lanzamiento de 'NH Meetings: inspire. create. enjoy' se enmarca dentro del plan estratégico a cinco años anunciado a principios de 2014 y en el que se identificaban cuatro grandes prioridades para los próximos años: materializar una segmentación clara de los hoteles bajo un nuevo paraguas de marca; diseñar una nueva propuesta de valor que mejore la experiencia del cliente; impulsar el reconocimiento de la marca potenciando su comunicación; y optimizar las capacidades de gestión y organización, especialmente las referentes a sistemas tecnológicos del Grupo.

Y es en lo relativo a una nueva propuesta de valor, donde se

enmarca este lanzamiento como respuesta a la demanda de una oferta diferenciada, que aporte valor añadido y que se adecúe a las realidades y necesidades de los diferentes públicos (organizadores y asistentes). Por ello, a lo largo de los últimos meses, NH Hotel Group ha dedicado importantes recursos y tiempo, a realizar un profundo análisis no sólo del mercado y la propia oferta, sino también de los diferentes perfiles de clientes y de las tendencias del mercado para poder así extraer conclusiones sólidas y con base sobre las cuales construir una propuesta de valor capaz de cumplir con los objetivos marcados.

Con los valores del Grupo

El resultado es un concepto que aglutina servicios clave para este Sector con los pilares y valores diferenciales de NH: un extraordinario servicio, la mejor localización y la mejor relación calidad-precio, además de una de las ofertas de salas más versátiles y consistentes del mercado. 'NH Meetings: inspire. create. enjoy' nace con la vocación de ofrecer eventos únicos, inspirados en los deseos y necesidades de los clientes, creados y ejecutados con profesionalidad y pasión y capaces de generar experiencias memorables a largo plazo.

El Palacio de Congresos de Cataluña genera un impacto de 23 millones

El director general de GEC destaca el proyecto Upper Diagonal Business & Leisure

El Palacio de Congresos de Cataluña atrajo en 2013 a más 100.000 personas, facturó más de 10 millones de euros y produjo un impacto económico en la ciudad de Barcelona de 23 millones de euros. Con estos datos, Nacho Soler, director general de Global Exhibition Centers (GEC) —gestora del recinto—, hace balance de los últimos meses al frente de la entidad, con acento especial en una de sus iniciativas mejor posicionadas: Upper Diagonal Business & Leisure.

En julio de 2013 inició su andadura Upper Diagonal Business & Leisure. Tras 10 meses de recorrido, esta oferta global de negocio, ocio y compras, en un entorno único, como es la Avenida Diagonal, "ha superado con creces las expectativas creadas en sus inicios", señala Nacho Soler.

Upper Diagonal Business & Leisure, que engloba al Palacio de Congresos de Cataluña, 10 hoteles de la ciudad condal y al centro comercial y de ocio L'Illa Diagonal, supuso un paso más en la consolidación de la marca Barcelona como destino MICE. Además, esta iniciativa ha sido objeto de un gran interés por parte de asociaciones y empresas "fundamentalmente del mercado americano, Reino Unido y España", resalta el director general de GEC.

"La principal arteria de la ciudad se ha convertido en un escaparate de excepción, donde confluyen ocio y negocio. La unión hace la fuerza, y la suma de sinergias es un elemento clave de dinamización de la zona", añade Soler.

Una oferta completa

Este proyecto está caracterizado por su amplia oferta comercial, de turismo y ocio, sin olvidar su ubicación, la Avenida Diagonal, que está perfectamente comunicada con todos los puntos de interés de la ciudad, "por lo que la convierten en destino privilegiado para cualquier evento de Business & Events".

"Ante la necesidad de dar respuesta, de una manera conjunta

y global, a los profesionales que integran el Sector MICE, nació esta joint venture, promovida por el Palacio de Congresos de Cataluña, y formada por 10 hoteles, que suman la más amplia y mejor oferta de Barcelona, y L'Illa Diagonal, centro comercial y de ocio por excelencia de la ciudad condal", apunta Nacho Soler. Los hoteles —de categoría de cuatro y cinco estrellas— que integran esta iniciativa son el Hotel Rey Juan Carlos I, Hotel Princesa Sofía, Hotel Sansi Pedralbes, Hotel AC Victoria Suites, Hotel Husa Illa, Hotel NH Constanza, Hotel Hilton Barcelona, Hotel Catalonia Rigoletto, Hotel Senator y Hotel Abba Garden.



Entrada al Palacio de Congresos de Cataluña.

Fira de Barcelona es premiada por la mejora de la experiencia del visitante

Con 'mPowered Experience' facilita la acreditación virtual o la geolocalización

La apuesta de Fira de Barcelona por la innovación ha sido reconocida por la Global Association of the Exhibition Industry (UFI), la asociación de los principales organizadores de ferias del mundo, que ha concedido a la institución ferial barcelonesa el Premio al Mejor Proyecto de Innovación en Operaciones y Servicios por la mPowered Experience.

Se trata de un programa pionero de creación de nuevos servicios para mejorar la experiencia de sus visitantes a través de la tecnología móvil, como la acreditación virtual, aplicaciones con geolocalización, información en tiempo real de los accesos al recinto y los transportes disponibles con tiempos de espera y que incluso permiten la interacción con otros visitantes o la compra anticipada de comida en los puntos de restauración de los recintos de Fira para evitar colas.

El proyecto mPowered Experience, puesto en marcha en 2012, tiene como objetivo hacer que la visita a los salones y congresos celebrados en Fira de Barcelona se convierta en una experiencia cómoda y eficaz, concentrando los servicios feriales más innovadores en dispositivos móviles. Se centra en tres grandes objetivos: B-Informed (información en tiempo real sobre el evento), B Fast (optimizar el tiempo ayudando al

visitante a ser más rápido en el uso de los servicios ubicados en los recintos) y B-Connected (maximizar las oportunidades de networking entre visitantes).

Las primeras aplicaciones smart se han desarrollado junto con GSMA —organizadora del Mobile World Congress (MWC)— y se han implementado con éxito durante la pasada edición del congreso, precisamente uno de los encuentros tecnológicamente más avanzados del mundo, logrando una gran aceptación por parte de los visitantes. En la edición de 2014 del MWC se han ofrecido nuevas funcionalidades como un mapa 3D interactivo con posicionamiento y navegación paso a paso que dispone de un sistema de información en tiempo real con tiempos de espera y rutas geolocalizadas para ubicar los transportes.

Algunas funcionalidades

Asimismo, se ha lanzado una funcionalidad con la que se puede conocer la oferta gastronómica que hay en el evento o en el entorno cercano, los tiempos de espera en cada restaurante para facilitar al congresista su elección, y comprar anticipadamente la comida en los diferentes puntos de restauración del recinto y recogerlos de manera rápida evitando colas. Además, permite el

intercambio directo de móvil a móvil de contactos profesionales y su gestión, muy útil para hacer negocios y relaciones comerciales durante la celebración del congreso.

Destaca también el sistema 'NFC Badge', puesto en marcha en el MWC de 2013, que permite entrar al recinto de Gran Vía solamente acercando un móvil equipado con la tecnología Near Field Communication (NFC) a los puntos de control de acceso. Esta innovadora técnica, que era la primera vez que se aplicaba de forma masiva en un recinto ferial, permitió a los visitantes acceder al evento más cómodamente. En total, se han realizado cerca de 51.000 operaciones con 'NFC Badge' en el recinto de Gran Vía, un avanzado sistema de información que Fira de Barcelona ya está desarrollando para otros grandes eventos que organiza.

Este proyecto ha merecido el reconocimiento de la Global Association of the Exhibition Industry (UFI) que le ha concedido el Premio al Mejor Proyecto de Innovación en Operaciones y Servicios, bajo el lema 'How to create an excellent attendee experience onsite', imponiéndose en la fase final a otros proyectos internacionales presentados por Feman y UBM, procedentes de Estados Unidos.

Expourense organiza en 2013 nueve ferias y 25 eventos

La Fundación de Ferias y Exposiciones de Ourense, Expourense, ha realizado el balance de actividad de 2013 destacando su papel como dinamizador socioeconómico de la Comunidad gallega y centro de negocios internacional en sectores estratégicos. El recinto acogió en 2013 nueve ferias y 25 eventos que atrajeron a más de 122.000 visitantes.

Los resultados de la actividad de 2013 han sido presentados en un acto presidido por el consejero de Economía e Industria y presidente del Patronato de Expourense, Francisco López, quien ha destacado que esta entidad "va a ser clave en la reactivación económica de Galicia, consolidado como un referente en nuestra Comunidad". El consejero ha estado acompañado por los miembros del Patronato (integrado por la propia Xunta de Galicia, Ayuntamiento de Ourense, Cámara de Comercio de Ourense, Novagalicia Banco, Confederación Empresarial de Ourense, Ayuntamiento de San Cibrao das Viñas y Ayuntamiento de Barbadás).

El resumen de actividades organizadas por Expourense, destaca las nueve ferias desa-

rolladas, gran parte de ellas de marcado carácter profesional y orientadas al negocio. Todos los certámenes contaron con la presencia de 854 expositores, una cifra que indica el grado de fidelización y confianza de las empresas e instituciones por los proyectos llevados a cabo por la Fundación. Estas citas, unidas a los 25 eventos y otras actividades, registraron en total más de 122.000 visitas procedentes de 31 países.

Otro hecho que se ha destacado en la presentación es el apoyo al emprendimiento por parte de la Fundación. Expourense puso en marcha distintos convenios de colaboración con entidades como Novagalicia Banco, para fomentar la participación en ferias de autónomos, microempresas y emprendedores. Un total de 47 microempresas y autónomos gallegos pudieron beneficiarse de tasas bonificadas y participar en ferias que les permitieron contactar con nuevos clientes, y de esta manera fomentar el crecimiento de su empresa. Además, más de 80 asociaciones empresariales participaron activamente en los proyectos de Expourense durante el pasado año.

Málaga registra datos 'históricos' en el primer cuatrimestre con 33 congresos

Recibe más de 20.400 delegados, un 84% más que en el mismo periodo de 2013

La ciudad de Málaga ha acogido un total de 33 congresos, en los que han participado 20.444 participantes, durante el primer cuatrimestre del año, lo que supone un 84% más que en el mismo periodo de 2013 y un resultado "histórico", según han comunicado desde el Málaga Convention Bureau.

Este importante incremento se debe fundamentalmente a la celebración en la ciudad de congresos tan relevantes como el Foro Samsung, en el que participaron unos 8.000 distribuidores y 2.000 periodistas; o la convención Herbalife, que llevó a la capital de la Costa del Sol a casi 3.000 personas.

El Sector de Congresos, Convenciones e Incentivos no ha parado de crecer en Málaga. El pasado año se celebraron en la ciudad un total de 165 congresos, lo que supone un incremento del 5% con respecto a 2012. En estas reuniones participaron un total de 72.515 personas, un 14% más. Estos congresistas generaron en la ciudad en torno a los 90 millones de euros.

Los organizadores profesionales de congresos mantienen también muy buenas previsiones para el resto del año, según ha destacado el Convention Bureau. De hecho, calcula que a finales de 2014 el número de participantes en los congresos celebrados en la ciudad podría crecer en torno al 15%.

Actualmente ya hay cerrados para este ejercicio más de 50 congresos. Entre ellos, se encuentran el Congreso de la Sociedad Española de Farmacia Comunitaria (SEFAC), del 22 al 24 de mayo; el 26 Congreso Nacional Sociedad Española de Medicina de Urgencias y Emergencias (SEMES), del 9 al 13 de junio; y la 44 reunión anual de la Sociedad Española de Prótesis Estomatológica y Estética (SEPES), los días 10, 11 y 12 de octubre.

Gran actividad en mayo

Sólo durante la primera semana de mayo se celebraron en Málaga cinco congresos: la semana internacional de formación Erasmus, el VI Congreso Andaluz de Estudios Clásicos, las X Jornadas de Cultura Clásica, las XXIV Jornadas de Grupos de Especialistas Veterinarios en Traumatología y Ortopedia (GIVE) y las primeras Jornadas Odontológicas Ciudad de Málaga.

Además, a la semana siguiente, coincidiendo con la celebración del día del Orgullo MICE, tuvieron lugar en Málaga el congreso ISCI (International Society for Cellular Oncology) y la XXXVI reunión de la Sociedad Española de Neumología Pediátrica. A día de hoy, Málaga Convention Bureau tiene presentadas un total de 212 candidaturas (de ellas casi el 40% interna-

cionales) para la celebración de congresos en la ciudad.

En este sentido, el concejal de Cultura, Turismo y Deporte, Damián Caneda, ha recordado la importancia de que Málaga se posicione entre los grandes destinos del país en este Sector gracias al desarrollo experimentado en materia de infraestructuras, equipamientos culturales, museos o nuevos establecimientos hoteleros, que han hecho de la ciudad un destino especialmente preparado para acoger congresos.

Además, Caneda ha destacado que la ciudad ha sido ya la sede de la mayoría de los grandes congresos nacionales, por lo que ha insistido en que es necesario seguir trabajando para presentar candidaturas para que en Málaga se celebren también las más importantes reuniones internacionales.



El concejal de Turismo de Málaga.

OPCE Cantabria analiza la actualidad del Sector MICE

La Asociación Cántabra de Empresas Organizadoras de Eventos y Congresos (OPCE Cantabria), con el patrocinio de la Consejería de Innovación, Industria, Turismo y Comercio del Gobierno de Cantabria, Cantur y el Ayuntamiento de Santander, ha organizado unas jornadas técnicas en las que ha analizado diferentes aspectos del Turismo de Reuniones.

El Palacio de la Magdalena de Santander ha sido el escenario de estas jornadas que, bajo el nombre de 'EventoLab', han reunido a unos 120 profesionales cántabros dedicados a la organización de eventos y congresos, publicidad y comunicación, además de expertos del sector hotelero y hostelero. A través de seis ponencias los asistentes han podido formarse en diferentes temáticas, como las 'Tendencias en organización de eventos', 'Estrategias claves en la comunicación', 'Las aplicaciones móviles como herramientas de marketing en los eventos', 'Cómo utilizar la música para conseguir el objetivo de tu evento', el Método Helmer y el concepto de Persumer (fusión entre persona y consumidor) y los 'Valores añadidos en las candidaturas para los congresos'.

Durante el evento también han participado el presidente de OPCE Cantabria, Luis Gan-

diaga; la concejala de Turismo y Relaciones Institucionales de Santander, Gema Igual; y el director general de Turismo de Cantabria, Santiago Recio. En sus intervenciones, los tres han expuesto la situación actual del Sector MICE en la Comunidad, apostando por Cantabria y su capital Santander como destino competitivo de celebración de eventos y congresos.

Luis Gandiaga ha afirmado que EventoLab es un reflejo de los objetivos principales que se ha marcado la Asociación para el ejercicio 2014, siendo la formación una prioridad. Gandiaga ha añadido que "el Sector está cambiando, nacen nuevas tendencias" y es necesario adaptarse y "conseguir ser más competitivos".

Por su parte, Gema Igual ha afirmado que el Turismo MICE es uno de "nuestros puntos pendientes". "Hemos visto que Santander puede competir con otros destinos y que podemos combinar el turismo de playa con el turismo urbano, el gastronómico y con el MICE", ha añadido. Por último, Santiago Recio ha señalado que el Sector MICE "la organización de un evento y/o congreso hay que valorarla por su capacidad de crear riqueza y dinamizar todo tipo de empresas y sectores".

ICTE abre el proceso para elegir sede de su congreso

El Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE) acaba de abrir el proceso de selección para elegir la sede que acogerá en 2015 el III Congreso Internacional de Calidad Turística, evento que han acogido anteriormente Santander y Las Palmas de Gran Canaria. Las candidaturas podrán presentarse hasta el 20 de junio de 2014.

Con los precedentes de tres encuentros que se habían celebrado en años anteriores en Tenerife, Madrid y Santiago para discutir sobre la importancia de la calidad, en 2010, se celebró en Santander el I Congreso Internacional. Su objetivo era potenciar la calidad turística como motor en el desarrollo de un sector turístico comprometido con las necesidades del presente y del futuro.

Tres años después, en octubre de 2013, se celebró la segunda edición de este simposio, que tuvo lugar en Las Palmas de Gran Canaria y en el que se obtuvo una visión panorámica sobre cómo el concepto calidad se encuentra presente, de forma más o menos explícita, tanto en las actuaciones sobre política turística de las administraciones como en los planes estratégicos de las or-

ganizaciones. Los resultados de este último congreso pusieron en evidencia la importancia que la calidad tiene dentro del sector. Participaron más de 450 representantes de todo el mundo y ofrecieron sus puntos de vista 40 ponentes de máxima relevancia nacional e internacional. Todo esto bajo el auspicio de cuatro empresas patrocinadoras y la colaboración de otras ocho.

Congreso de 2015

Los objetivos de esta nueva reunión internacional son reunir, si cabe, un mayor número de representantes turísticos internacionales para debatir sobre el futuro de la calidad, conocer la evolución del Sistema de Calidad Turístico Español (SCTE) y la marca 'Q' de Calidad Turística, promocionar y poner en valor la Marca "Q" como referente tanto nacional como internacional y promover acuerdos de colaboración nacionales e internacionales.

Hasta el 20 de junio de 2014, el ICTE recogerá candidaturas y seleccionará tres ciudades finalistas a las que se invitará a asistir a una Junta Directiva para defender sus distintas propuestas.

Amadeus presenta Corporate Suite para optimizar reuniones de empresa

La solución recomienda la hora, lugar y método más adecuados para cada reunión

Amadeus ha anunciado un nuevo paso en su compromiso por ofrecer un servicio integral para el segmento de los viajes de empresa con el lanzamiento de Amadeus Corporate Suite, una solución concebida para optimizar la planificación de las reuniones de trabajo. Esta herramienta actúa como una 'ventanilla única' para los servicios relacionados con los viajes de negocio y permite a los usuarios elegir la reunión más eficiente en cuanto a costes antes de incurrir en ellos.

Amadeus Corporate Suite es una solución flexible y modular que permite adaptarse a los requisitos de los diferentes mercados e integrarse en la plataforma tecnológica de viajes corporativos del proveedor local preferente del cliente. Esta solución facilita el coste total de las reuniones —comparando viajes y otras alternativas, como la videoconferencia— por adelantado y en tan sólo unos segundos.

Además, ofrece soporte a la hora de coordinar la toma de decisiones en cuanto a la fecha o momento de la reunión, el lugar o los trámites del viaje en pocos clics. La solución recomienda la hora, el lugar y el método más ade-

cuados para cada reunión —siempre cumpliendo con las políticas y normas en materia de viajes corporativos—, además de permitir a los usuarios reservar sus viajes en un solo clic.

Las empresas que utilicen Amadeus Corporate Suite se beneficiarán de un proceso de colaboración optimizado y automatizado que agilizará la organización de las reuniones y ayudará a definir las políticas de viajes de empresa, que, en última instancia, se traducirán en un ahorro de costes. Amadeus Corporate Suite permitirá a las agencias especializadas en la gestión de viajes corporativos ofrecer servicios de valor añadido a sus clientes más allá de las reservas, aumentando así las oportunidades de generar ingresos.

Valoraciones

Daniëlle Gerrits, Associate Director Travel EMEA del área GWES Enterprise Shared Services de la compañía farmacéutica MSD, cliente piloto de la solución, ha señalado que "estamos muy satisfechos de esta alianza con Amadeus para probar la solución e implantarla. Estamos convencidos de que Amadeus Corporate Suite no sólo nos ayudará a pla-

nificar nuestros viajes de negocios de forma más eficiente en materia de costes, sino que también contribuirá a aumentar la coordinación y comunicación entre nosotros". La compañía belga MSD es el cliente socio de lanzamiento de esta solución en el Benelux. A partir del tercer trimestre del año, estará disponible en Francia y el Reino Unido y, más adelante, en España.

Por su parte, Florian Tinnus, Head of Corporations & Resellers de Amadeus, ha afirmado que "Amadeus Corporate Suite representa nuestro compromiso con la inversión en las TIC aplicadas a la gestión de los viajes corporativos, con el fin de ofrecer soluciones que aborden las necesidades de las empresas y de las compañías de gestión de este tipo de desplazamientos. Grupos como MSD contarán a partir de ahora con una solución integral e innovadora que optimiza las reuniones de trabajo de principio a fin, e incluso ayuda a los usuarios a decidir si es conveniente realizar el viaje o no. Asimismo, esta solución aporta un gran valor a las empresas de gestión de viajes corporativos, puesto que mejora los servicios que ofrecen a sus clientes".



MELIÀ AVENIDA AMÉRICA

20 AÑOS
contigo

Con 20 años de experiencia el Hotel Meliá Avenida de América es un referente para sus reuniones en Madrid

322 habitaciones - 32 salones con luz natural - Piano Bar - Restaurante a la Carta "La Cheminée" - Reservados - Terraza - 1.000 m² de Gimnasio & SPA - Tratamientos - Sauna- WIFI Gratuito - Transfer Hotel / Aeropuerto / Hotel Gratuito - Internet Corner - 200 Plazas de Parking

el viaje eres tú

C/ Juan Ignacio Luca de Tena, 36
28027 Madrid.

Tel. +34 91 423 24 00

Fax. +34 91 320 24 46

comercial@hotelavenidaamerica.com

www.hotelavenidaamerica.com

Santander y OPCE Cantabria solicitan a los farmacéuticos ayuda en promoción

Igual: 'El sector médico-sanitario es uno de los mayores generadores de congresos'

El Ayuntamiento de Santander y la Asociación Cántabra de Empresas de Organización de Eventos y Congresos (OPCE Cantabria) han solicitado a los farmacéuticos de la Comunidad cántabra su implicación en la promoción de Santander como sede de congresos de la industria farmacéutica.

Con este objetivo, la concejala de Turismo y Relaciones Institucionales, Gema Igual, y el presidente de OPCE Cantabria, Luis Gandiaga, acompañados por una veintena de representantes de empresas organizadoras de eventos y congresos, agencias de comunicación y publicidad, hoteles y establecimientos hosteleros, se han reunido con los miembros del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Cantabria, que preside Marta Fernández Teijeiro.

Durante el encuentro de trabajo, celebrado en el Palacio de la Magdalena, Igual y Gandiaga han presentado a los colegiados las políticas de captación de eventos que desarrolla la ciudad y les han recordado los beneficios que el Turismo MICE reporta tanto para la economía local y regional como para mostrar a la industria farmacéutica las posibilidades de Santander y Cantabria en el sector turístico, industrial o comercial.

"Santander es una de las ciudades españolas preferida por los organizadores profesionales de eventos para la celebración de todo tipo de congresos, convenciones, encuentros e incentivos",

ha afirmado Igual, quien ha atribuido este hecho no sólo a la existencia de unas instalaciones congresuales de primer orden, sino de unas modernas y renovadas infraestructuras hoteleras, a las que se suma la profesionalidad de otros sectores directamente vinculados con este Sector.

Importancia del Sector

La responsable de Turismo también se ha referido a la intensa política de promoción de la ciudad como destino de congresos a través de la presencia en ferias nacionales y europeas o reuniones con los principales representantes de empresas y asociaciones turísticas. Durante su intervención en el encuentro de trabajo, Igual ha subrayado la importancia de la colaboración públi-

co-privada en todos los ámbitos y, especialmente, en el turístico.

"El sector médico-sanitario sigue siendo uno de los mayores generadores de congresos científicos en Santander", ha destacado la edil, quien ha abogado por aprovechar la experiencia desarrollada en este campo y, de la mano del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Cantabria, tratar de aumentar el número de eventos que la industria farmacéutica desarrolla en la ciudad.

Igual ha hecho hincapié en que el retorno de los congresistas que, tras su estancia en Santander regresan a la ciudad con familiares o amigos, es del 30%, por lo que ha asegurado que la promoción de Santander como destino del Turismo de Congresos es sinónimo de desestacionalización turística, de actividad económica y de empleo.



La reunión del Ayuntamiento y OPCE Cantabria con los farmacéuticos.

Las obras de La Faisanera se adjudican por 3,8 millones

La sociedad Palacio La Faisanera S.L. —compuesta en un 95% por la Diputación de Segovia y el 5% por la Cámara de Comercio— ha adjudicado la segunda fase de las obras del Palacio de Congresos de La Faisanera a la Unión Temporal de Empresas (UTE) formada entre Ortiz y Segesa por un importe de 3,8 millones de euros más IVA, 300.000 más del precio de licitación.

La Diputación Provincial ha impulsado su construcción aprovechando el remozado Palacio de la Faisanera, donde comparte servicio con la Casa Club del campo de golf del mismo nombre. La empresa gestora de Palacio La Faisanera S.L., Verae, ha señalado que, "en una situación económica

como la que vivimos, la Diputación ha huído de macroproyectos inviables y costosos, y ha apostado por fórmulas que permitan contar con una infraestructura necesaria, pero al mismo tiempo asumible desde un punto de vista económico".

Los promotores de este proyecto quieren comenzar cuanto antes con las obras de esta fase, por lo que en los próximos días se procederá a la firma del contrato de obra. La empresa adjudicataria contará con un plazo de 12 meses para la ejecución de las obras, a la espera de que se convoque y adjudique la tercera fase de los trabajos. Así, el Palacio de Congresos podría entrar en funcionamiento antes de que concluya el año 2015.



Aspecto actual del edificio del Palacio de La Faisanera.

AFE reúne al sector ferial en la Feria de Valencia

La Asociación de Ferias Españolas (AFE) ha organizado para el día 26 de junio en Feria de Valencia su jornada de formación anual, un encuentro donde los profesionales de la organización de congresos y eventos podrán formarse, entre otros temas, en normativa, proveedores o eficiencia en costes.

El objetivo de esta jornada es analizar los problemas reales que atañen directamente a la industria global de ferias, congresos, reuniones y eventos. Así, algunas de las ponencias que se desarrollarán serán 'La Industria de Reuniones y Eventos y el Turismo de Negocios', 'Normativa para eventos y ferias actual: ley de mercado-directiva de servicios comunitaria', 'Importancia de las empresas proveedoras de eventos y servicios feriales', 'Eficiencia del coste de los consumos', 'La seguridad en los recintos feriales' y la 'Utilización de las redes sociales como herramienta prioritaria en la actividad comercial de las ferias'.

Para abordar estos temas se contará con importantes ponentes de TurEspana, de la Organización Mundial del Turismo (OMT), de la Dirección

General de Comercio Interior, de OPC España y de diversas empresas de servicios para eventos y ferias.

Objetivo de la jornada

Esta jornada está dirigida a organizadores (tanto públicos como privados) de ferias, congresos, reuniones y de todo tipo de eventos, así como a las empresas proveedoras de servicios de estos sectores. Asimismo, también se dirige a las Administraciones públicas y a diversos organismos privados relacionados con la industria del turismo y de la organización de eventos, a las Cámaras de Comercio, Conventions Bureau, asociaciones del Sector, etc.

"Todo ello supone una oportunidad excepcional para que los profesionales del Sector consigan las herramientas necesarias para maximizar su participación y asistencia en ferias, congresos, reuniones y eventos, al tiempo que puedan ampliar sus conocimientos al respecto", afirman desde la AFE. Asimismo, el encuentro permitirá establecer nuevas oportunidades de negocio y el encuentro entre profesionales y los líderes de opinión de esta industria.

Enterprise Rent-A-Car amplía su oferta para los clientes en viajes de empresa

Su objetivo es convertirse en la compañía de referencia del alquiler corporativo

La compañía de alquiler de vehículos Enterprise Rent-A-Car ha firmado un acuerdo con varias empresas de gestión de viajes para ampliar su oferta dirigida a sus clientes de empresa, sobre todo en Europa. American Express Travel y BCD Travel son algunas de estas compañías.

Esta incursión en el sector de la gestión de viajes está en consonancia con el plan de expansión paneuropeo de Enterprise tanto a través de la adquisición como de la designación de socios franquiciados. Enterprise se ha convertido ya en una de las mayores redes de alquiler de automóviles de Europa, con presencia en 29 países que van desde Turquía, al este, hasta Irlanda, al oeste.

Enterprise ya ha tenido una relación comercial establecida con American Express Travel y BCD Travel en Estados Unidos con el fin de atender las necesidades de quienes viajan por trabajo en Norteamérica. Sin embargo, estos nuevos acuerdos de colaboración en Europa van a permitir que quienes viajan por motivos de trabajo a este continente procedentes de todos los lugares del mundo tengan acceso a una red de alquiler

de automóviles conocida por su atención al cliente.

El director de desarrollo de negocio en Europa de Enterprise Rent-A-Car, Rob Ingram, ha manifestado que "Enterprise siempre se ha sentido orgullosa de su carácter emblemático entre los viajeros de negocios de Norteamérica y en el seno de los mercados europeos de su propiedad. Ahora contamos con una red que abarca toda Europa, lo que nos permite ofrecer a las empresas un gran valor y un servicio destacado allá donde tengan que ir."

Plan de crecimiento

"Establecer una colaboración tan estrecha con el sector de la gestión de viajes en Europa constituye un paso importante dentro de nuestros ambiciosos planes de crecimiento. Las empresas de gestión de viajes ofrecen unos servicios y un asesoramiento fundamentales a las empresas que buscan las soluciones de transporte más eficaces. A través de una exquisita atención al cliente y de unas soluciones de alquiler de automóviles acertadas, nuestro objetivo es convertirnos en la compañía de referencia del negocio del alquiler de au-

tomóviles de empresa en Europa", ha añadido.

Enterprise, que cuenta con una flota integrada por más de 100.000 vehículos, desarrolla su actividad desde las más de 1.000 delegaciones que tiene repartidas por todo el continente. La marca Enterprise está presente actualmente en Irlanda, Reino Unido, Alemania, Francia, España, Portugal, Bélgica, Países Bajos, Italia, Austria, Hungría, Eslovaquia, Grecia, Croacia y Bulgaria. En los próximos meses Enterprise va a comenzar a estar presente también en Suiza, Bélgica, Turquía, Polonia, República Checa e Israel. La compañía tiene el compromiso de continuar con su plan de expansión para prestar un mejor servicio a sus empresas clientes.



La sede de Enterprise en Madrid.

Trabajo conjunto para la promoción de Las Palmas

El concejal de Turismo del Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria, Pablo Barbero, y el director del Palacio de Congresos de Canarias, Luis Acosta, se han reunido con la Junta Directiva de la Asociación de Hoteles y Establecimientos Extrahoteleros de la ciudad, para establecer una estrategia comercial conjunta que permita incentivar y atraer la celebración de congresos en la capital grancanaria.

El objetivo es posicionar a Las Palmas de Gran Canaria como ciudad de congresos y destino turístico urbano, entre las sociedades científicas y profesionales, nacionales e internacionales organizadoras de este tipo de eventos. El concejal de Turismo ha insistido en que el

Consistorio capitalino está plenamente involucrado, a través de la marca LPA Meetings, en potenciar el Turismo de Congresos y Reuniones, ya que se trata de un segmento de calidad y con poder adquisitivo, muy interesante para las empresas vinculadas al turismo en la capital como generador de negocio, especialmente para aumentar la ocupación alojativa.

Hoteleros, Palacio de Congresos de Canarias y Ayuntamiento han establecido una agenda de reuniones para continuar avanzando en acciones que mejoren la celebración de congresos, bajo los parámetros de calidad, competitividad de los servicios de la ciudad y flexibilidad en los precios.



La reunión mantenida para potenciar el Sector en Las Palmas.

El Batel organiza este verano cursos sobre la organización de eventos

Dirigido a los profesionales y estudiantes, busca también potenciar Cartagena

El Auditorio y Palacio de Congresos El Batel, en colaboración con el Instituto Mediterráneo de Estudios de Protocolo, organiza en Cartagena la II edición de los cursos 'Auditorio 2014', que se celebrarán durante los meses de junio y julio, con un programa dedicado a la organización de eventos, protocolo y marca personal.

Los cursos están dirigidos a responsables de empresas e instituciones, responsables de comunicación, organización de eventos, Sector MICE y protocolo tanto de instituciones públicas como privadas, a estudiantes en general y a aquellas personas interesadas en estas materias. Estos cursos de verano darán comienzo el día 26 de junio hasta el 11 de julio.

Con la organización de estos cursos desde el Auditorio El Batel se pretende contribuir a la mejora de la formación en esta área profesional de tan alto valor añadido y que por tanto influye en la revitalización de la economía de Cartagena, organizando eventos que atraigan el turismo a la ciudad.

De hecho, en la primera edición, que tuvo lugar el pasado año, el curso tuvo una excelente acogida, con participantes de diversos puntos de la Región y de provincias colindantes, habida cuenta de la ausencia de esta ofer-

ta formativa, no solo en la comarca de Cartagena, sino también en la Región de Murcia.

Detalles de los cursos

Se trata de tres programas formativos sobre 'Protocolo oficial y su aplicación en las administraciones del Estado: central, autonómica y local (26 y 27 junio); 'La organización de congresos: Sector MICE, planificación y comunicación 2.0' (3 y 4 julio); y 'Gestión del talento y la marca personal (10 y 11 julio).

Estos cursos serán impartidos por prestigiosos profesionales del protocolo y de la organización de congresos, tales como Manuel Domínguez, jefe del Negociado de Protocolo de la Guar-

dia Real de la Casa S.M el Rey, o Ángela Paloma, asesora de comunicación política y colaboradora de diversos medios de comunicación nacionales.

Las horas lectivas de cada módulo constan entre 13 y 16 horas. El precio del primer módulo es de 180 euros y de 150 euros para el segundo y tercero, siendo el precio total para los tres de 385 euros. El número de plazas para estos cursos es limitado a 40 personas. Las inscripciones se pueden realizar en el Instituto Mediterráneo de Estudios de Protocolo (96 545 95 38 o secretariatecnica@protocoloimpe.com) y los cursos serán impartidos en las instalaciones del Auditorio El Batel.



Los tres cursos serán impartidos en las instalaciones de El Batel.

El SCB celebra en junio su asamblea y II Encuentro de Reuniones en Granada

Sostenibilidad, captación de congresos y mercado alemán, algunos temas a tratar

El Spain Convention Bureau (SCB) ha organizado para los próximos días 5 y 6 de junio en Granada el II Encuentro sobre Turismo de Reuniones donde, además de analizar diferentes temas de actualidad del Sector, desarrollará su asamblea anual y celebrará los 30 años desde su nacimiento.

"Estrenamos una nueva asamblea anual del Spain Convention Bureau, y lo hacemos con la vista puesta en los retos y desafíos de esta Industria de Reuniones española que, entre todos, estamos consolidando día a día", afirma el presidente del SCB y alcalde de Granada, José Torres Hurtado. "Espero que estos días entre nosotros, sean fructíferos en lo profesional, y también, una ocasión para disfrutar de tantos atractivos y reclamos como esta ciudad ofrece", añade.

El programa del II Encuentro sobre Turismo de Reuniones, que tendrá lugar en el Carmen de los Mártires (en el entorno de la Alhambra), incluye diferentes mesas redondas y talleres que analizarán distintos aspectos de la actividad MICE, entre ellos, la sostenibilidad en la Industria de Reuniones, las expectativas y necesidades de los profesionales alemanes en España y su interacción con un Convention Bureau, la

captación de congresos y eventos, y la actividad en el pre-evento, evento y post-evento. Asimismo, para el día 6 de junio está prevista la celebración de la asamblea anual del SCB.

El MICE en Granada

El alcalde de Granada señala que "nuestra apuesta por el turismo como palanca de desarrollo se ha concretado en el tiempo en un plan de calidad y excelencia, en la puesta en marcha de múltiples acciones y campañas promocionales, en un nutrido calendario cultural, en el impulso del Granada Convention Bureau de la mano

de empresarios e instituciones del sector hotelero".

Además, agrega que "el reto ahora es seguir trabajando por mejorar nuestros recursos, diversificar nuestros servicios y dotar de más calidad aún tantos activos y equipamientos turísticos. Es el desafío que todas las ciudades orientadas al turismo tenemos: crecer en calidad y competitividad, aumentar nuestros flujos turísticos y seguir multiplicando nuestra oferta. Ojalá que sirvan para impulsar entre todos ese objetivo común en la captación de congresos nacionales e internacionales".



El Carmen de los Mártires acoge el encuentro anual del SCB.

Colaboración en la captación de congresos para Marbella

La alcaldesa de Marbella, Ángeles Muñoz, y el delegado en Marbella del Colegio de Médicos de Málaga, José Luis Prada, han firmado un convenio de colaboración entre ambas instituciones en el que se apuesta, entre otros apartados, por la formación y por la celebración de reuniones en la ciudad.

Muñoz ha destacado que "con este acuerdo queremos reiterarle nuestra colaboración y también mostrarle nuestro apoyo" a una institución "que en Marbella representa a más de 800 colegiados". El convenio recoge la cesión de uso de una de las salas del Palacio de Congresos para que el colectivo pueda celebrar cursos formativos o reuniones internas "porque entendemos que es importantes que dispongan de este espacio".

Por otra parte, desde el Colegio de Médicos se impartirán actividades de formación dirigidas al personal de Palacio de Congresos y se ofertarán descuentos especiales para eventos congresuales que se celebren en las instalaciones de la mano del Colegio de Médicos.

"La celebración de congresos es una de las vías más importantes para la actividad económica y nuestro objetivo es seguir luchando contra la estacionalidad turística gracias a

acuerdos como éste", ha subrayado la alcaldesa de Marbella.

En este sentido, Prada, que ha agradecido al Ayuntamiento su colaboración, ha asegurado que desde el colegio a nivel provincial se trabajará "para que podamos traer a Marbella importantes congresos de sociedades científicas". Ha explicado, además, que gracias al convenio y al uso de espacios del recinto congresual asesorarán a una forma más estructurada a las ONG que solicitan colaboración en aspectos formativos. Igualmente, ha anunciado la celebración de reuniones y tertulias literarias "que hasta ahora no podíamos realizar por falta de capacidad".



La firma del acuerdo.

Josper suministrará las butacas de Palacio Cannes

La empresa española Industrias Josper ha sido seleccionada entre las más importantes firmas del sector para llevar a efecto el diseño de los arquitectos Blandine Roche y Patrick Fagnoni de la nueva butaca que se instalará en la sede del festival de cine más importante del mundo, el Palacio de Congresos y Exposiciones de Cannes.

El Palacio de Salamanca recibe unos 114.000 euros

El Consejo de Gobierno de Castilla y León ha aprobado un gasto de 114.713 euros como aportación económica de la Junta al consorcio del Palacio de Congresos de Castilla y León, en Salamanca, formado por Junta, Ayuntamiento y Diputación de Salamanca, para financiar las distintas actividades que se vayan a celebrar en el recinto.

Construcción de un Centro de Congresos en Cáceres

El pleno del Ayuntamiento de Valencia de Alcántara, localidad ubicada en la provincia de Cáceres, ha aprobado el proyecto de acondicionamiento del edificio del Castillo Fortaleza para la construcción del Centro de Congresos y Exposiciones 'Tajo Internacional' y la instalación del equipamiento necesario para el mismo.

Urban, nuevo miembro de Huesca Congresos

La Fundación Huesca Congresos se acerca a los 70 socios con la incorporación de la empresa aragonesa Urban Exclusivas, que trabaja en Huesca desde hace más de 10 años. De esta forma, suman ya 68 empresas de distintos sectores que colaboran en la promoción de Huesca como destino de congresos, jornadas, eventos y viajes de incentivo.

Alicante acogerá este mes el encuentro Confec Blue

El Patronato Municipal de Turismo de Alicante ha captado durante la celebración de la feria IMEX en Frankfurt la celebración del encuentro internacional de Turismo de Congresos Confec Blue, que tendrá lugar entre los próximos días 12 y 15 de junio con más de 75 empresas especializadas en MICE.

Alicante ha acudido a IMEX junto a otras ciudades españolas que destacan dentro del Sector MICE. La ciudad alicantina se ha presentado en esta ocasión dentro del espacio de la Agencia Valenciana, y junto a otros municipios y empresas de referencia del Sector. La presencia ha tenido como objetivo fortalecer la imagen de Alicante como destino óptimo para la celebración de reuniones, congresos e incentivos, así como trabajar en su red de relaciones entre los agentes claves del Sector.

IMEX es un canal perfecto para cerrar nuevos contactos, realizar presentaciones de la ciudad ante el mercado de negocios y hacer negociaciones para las futuras candidaturas, en donde tradicionalmente Alicante suscita un gran interés. De hecho, en la agenda previa preparada para la participación estaban presentes empresas de Escandinavia, Bélgica, Italia e Inglaterra, principalmente,

como son, entre otras, GRV Events, MCI, Tilesa Kenes, Europe Congres o Meet an Co.

Las reuniones que se han llevado a cabo han permitido al Patronato Municipal de Turismo anunciar ya la celebración de Confec Blue en menos de un mes. En este encuentro de profesionales del Turismo de Congresos (www.confec.com/blue) se dan cita agencias internacionales, organizadores de eventos corporativos y de incentivos, que se reúnen con responsables de cadenas hoteleras, empresarios del Sector, Conventions Bureau, turoperadores y agencias de viajes especializadas en este turismo de negocios.



La presencia de Alicante en IMEX.

Sevilla logra European Best Event Awards para octubre

El Sevilla Congress and Convention Bureau (SCCB) acaba de cerrar una importante operación de promoción e imagen para Sevilla y provincia como destino de reuniones y eventos internacionales, captando los European Best Event Awards (Festival Europeo de los Eventos), que se celebrará en el Hotel Barceló Sevilla Renacimiento del 22 al 25 de octubre.

En este certamen participarán 400 agencias internacionales de primer nivel, organizadoras de eventos, junto a sus mejores clientes finales, para los que crean y desarrollan eventos y campañas de todo tipo. Un jurado internacional compuesto por 60 profesionales de reconocido prestigio, pertenecientes a asociaciones internacionales de eventos, agencias de marketing, comunicación y eventos, universidades, medios de comunicación especializados en eventos y empresas de implantación internacional, seleccionarán los mejores eventos que, en 28 categorías, han resultado los mejores de una selección previa, que les permitirá competir en la final de Sevilla.

El evento incluye una atractiva novedad con respecto a ediciones anteriores: presentar y defender en vivo a las agencias, junto a sus clientes, el evento presentado a concurso, constituyendo una oportunidad excepcional para el Sector local e internacional de formarse e informarse a través de casos prácticos, de los mejores eventos, tendencias e ideas de comunicación que se están desarrollando actualmente.

Esta edición internacional, que por primera vez se celebra fuera de Milán, su sede habitual, cuenta con la organización del SCCB y la participación en la organización y encuentros profesionales de las más de 100 empresas asociadas al Sevilla Convention Bureau, así como de instituciones turísticas que lo apoyan y respaldan. Este evento "supone una oportunidad única de incalculable valor para un destino que compite duramente en el tablero internacional de los eventos, por atraer negocio para nuestra ciudad y provincia", afirman desde el SCCB.

Los 'paquetes' VIP para los actos del Hipódromo de La Zarzuela con Halcón

El departamento de Eventos de Halcón Viajes, la red de agencias minoristas del Grupo Globalia, ha alcanzado un acuerdo con el Hipódromo de La Zarzuela de Madrid que le permitirá comercializar en exclusiva los 'paquetes' de acceso VIP a las innumerables actividades programadas para este verano.

El acceso VIP, que Halcón Eventos pone a disposición de grupos y empresas, cuenta con zonas de aparcamiento especiales, cócteles de bienvenida preparados por el chef Iván Muñoz (una estrella Michelin), barra libre y una gran cantidad de ventajas para disfrutar a lo grande de todas las actividades del hipódromo madrileño, que incluyen conciertos, eventos y, cómo no, carreras de caballos. Los 'paquetes' de acceso VIP están ya disponibles en todas las oficinas de Halcón Viajes y tienen distintos precios, en función de las diversas actividades.

El acceso para la temporada diurna de carreras de caballos incluye aparcamiento en zona VIP, cóctel (de 14:30 a 16:00 horas), barra libre (de 14:30 a 16) y acceso ilimitado al resto de zonas. Abarca del 11 de mayo al 14 de septiembre. Las mismas prestaciones rigen para la temporada de carreras nocturnas, que se extiende desde el 26 de junio hasta el 4 de septiembre.

El 'paquete' VIP Open HZ Experience, contempla ocho eventos muy variados, como una Feria del desembalaje (10 de mayo), Motos campeonas del mundo (24 mayo), Coches clásicos (7 de junio), El arte de la cerveza (14 de junio), festivales o el Espíritu Café Racer (4 de octubre). Incluye también aparcamiento VIP, cóctel y acceso a la zona VIP, así como a todas las dependencias del recinto.

"Hemos 'empaquetado' un producto muy atractivo para las empresas, ofreciendo actividades relevantes en un marco que es referencia obligada en el verano madrileño, siempre dentro de nuestra tradicional calidad y a precios muy interesantes", explica Eduardo Meléndez, director Nacional de Eventos de Halcón Viajes. Y subraya: "estamos en condiciones de adaptarnos a cualquier necesidad corporativa, porque la flexibilidad es otra de las características que nos definen".

London City Airport y Bloomberg facilitan información financiera

El grupo de información financiera y económica Bloomberg se ha unido con el London City Airport (LCY) para crear el primer Bloomberg Hub del mundo. Se trata de una zona dinámica, de gran impacto visual, que, potenciada por tecnología de vanguardia, proporciona a los viajeros de negocio del aeropuerto un acceso continuado a información actual y de su interés.

La iniciativa es la mayor jamás realizada por Bloomberg en el área de promoción de marca y se traduce en un compromiso a largo plazo que, durante los próximos tres años, permitirá a la empresa de información y noticias financieras disponer de su propio espacio vital en LCY.

La tecnología puntera de Bloomberg, un amplio catálogo de contenidos multimedia y un diseño especial se fusionan para

dar lugar a un espacio interactivo, estimulante y funcional creado expresamente para transformar los viajes de negocio en experiencias más productivas, eficientes y placenteras.

El Bloomberg Hub incorpora los siguientes elementos principales: una pantalla gigante de 130 metros con 23 millones de LED, que emitirá ininterrumpidamente teletipos con la actualidad financiera; una sala de espera de 260 metros cuadrados con espacio para más de 180 personas sentadas, cuatro terminales de Bloomberg, un bar de Apps con tablets a disposición del viajero, retransmisión en directo de Bloomberg Television y acceso a la revista de Bloomberg; y un media wall gigante que proporciona información de viajes, noticias de actualidad y análisis de la situación de los mercados.

POSITIVO FRANCÉS NATIVO
ANGLORICANO: GLOBISH
SPANISH
COACH
Busqueda activa de EMPLEO

Excelente **PROFESOR** Management y Marketing
ESCUELA HOTELERA DE LAUSANNE
Suiza ("La primera del mundo")
Centro de Estudios Turísticos Cuba
Escuela OFICIAL de Turismo Madrid
Shanghai Institute of Tourism Shanghai
Normal University China
GARANTIZO RESULTADOS

GRATIS 1ª hora

fetisalain@gmail.com
skype: alaininmadrid / Tel. 91 547 58 71



CRÓNICA / XVII CONFERENCIA IBEROAMERICANA DE MINISTROS Y EMPRESARIOS DE TURISMO / CIMET 2014



ISABEL BORREGO

Estrechar los lazos

Pág. 28 / CIMET estrecha aún más los lazos en Turismo con Iberoamérica



MARTA BLANCO

Posicionar la marca España

Pág. 28 / La internacionalización de las empresas posiciona la marca España



JOSÉ RAMÓN BAUZÁ

Intercambiar conocimientos

Pág. 37 / CIMET es un foro de debate y de intercambio de conocimientos



JOAN GASPART

Colaboración de todos

Pág. 37 / La colaboración público privada ha sido excepcional en 2013



RAFAEL GALLEGÓ

Moderado optimismo

Pág. 38 / Se está notando una recuperación desde mediados de 2013



La XVII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo CIMET 2014 ha reunido a los máximos representantes del Sector con los ministros iberoamericanos.

CIMET reúne a los ministros con las pymes

Siete países participan en la Conferencia

CIMET ha dedicado su decimoséptima edición a la internacionalización en Iberoamérica de las medianas y pequeñas empresas turísticas. Ha favorecido el contacto de sus ministros de Turismo con los empresarios turísticos.

La XVII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo CIMET 2014, organizada por el Grupo NEXO y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), se ha centrado en la internacionalización en Iberoamérica de las medianas y pequeñas empresas turísticas. Los ministros o vicesministros de Turismo de siete

países, han podido reunirse con los máximos representantes del Empresariado turístico español y de las Organizaciones empresariales, tras haber expuesto los planes de desarrollo de sus zonas turísticas y los incentivos al establecimiento e inversiones de las pymes españolas. CIMET se celebra, en la víspera de Fitur, con apoyo de Feria de Madrid.



El presidente de ICTE, Miguel Mirones, junto al secretario general de OMT, Taleb Rifai, y el copresidente de CIMET 2014, Carlos Ortiz.

Prócer del Sector Turístico español

El presidente de ICTE, Miguel Mirones, ha pasado en CIMET 2014 a formar parte del selecto elenco de Próceres del Turismo Español en Iberoamérica. El Comité Organizador de la Conferencia le ha otorgado la Insignia de Oro y Brillantes en reconocimiento "a su valiosa labor en la implantación de la cultura de la calidad turística en los destinos de Iberoamérica, desde la presidencia del ICTE".

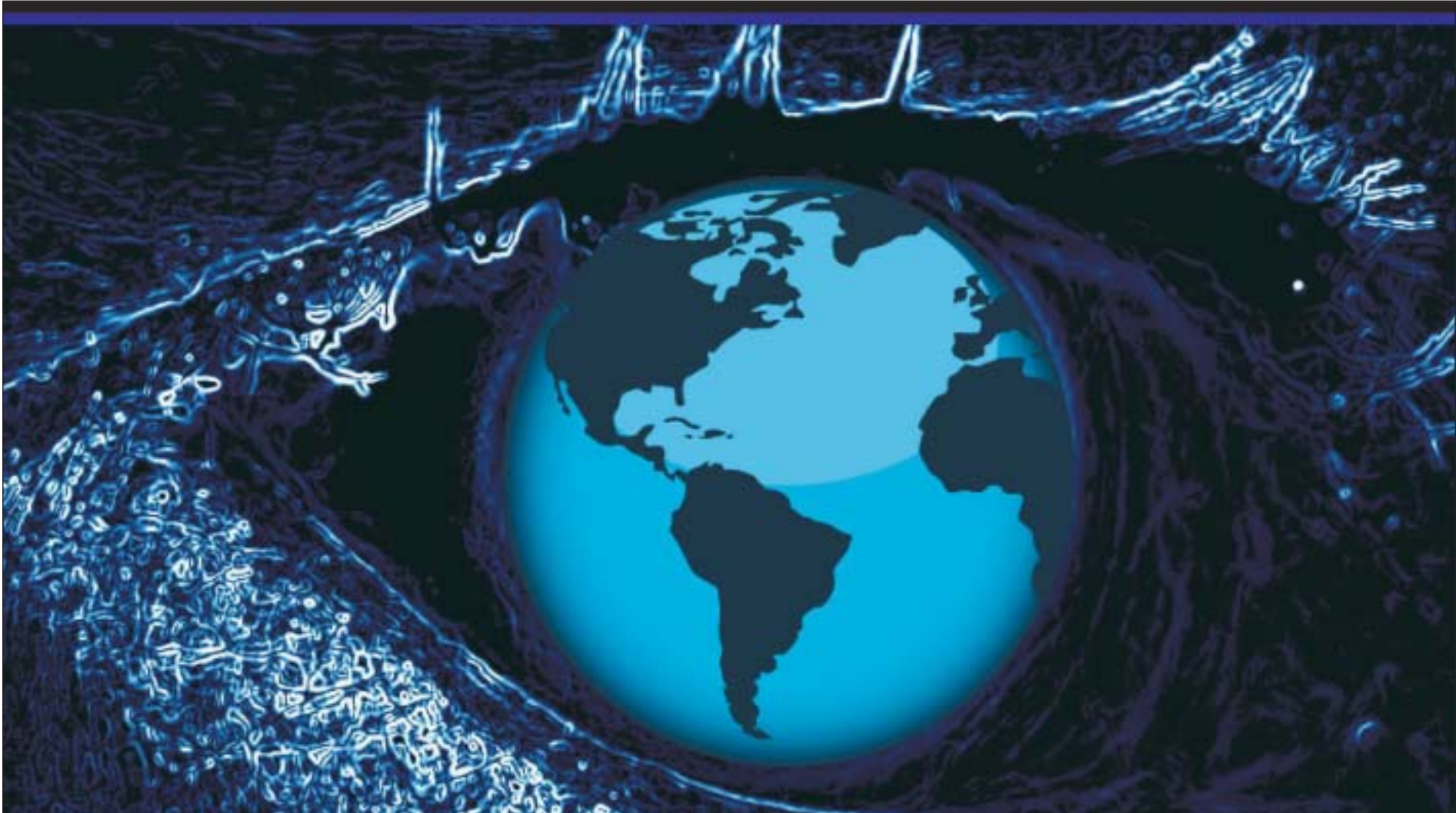


Date de alta en Conexo.net

Diario online de Congresos, Reuniones e Incentivos

...y recíbelo cada mañana en tu email





Una visión global del Turismo entre Iberoamérica y España



XVII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo

*Impulsar la internacionalización de las medianas
y pequeñas empresas españolas en Iberoamérica*

Martes, 21 de Enero de 2014

Sede: Centro de Convenciones de Feria de Madrid (Ifema)

CIMET ES UNA CONFERENCIA ORGANIZADA POR EL GRUPO NEXO, EN COLABORACIÓN ORGANIZADA CEDE y FITUR, Y EL APOYO DE LAS CONFEDERACIONES ESPAÑOLAS DE HOTELES (CEHAT) Y AGENCIAS DE VIAJES (CEAV), PATROCINADA POR:



NEXOTUR.com



CEHAT
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HOTELES
Y ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS



CRÓNICA DE CIMET 2014



La inauguración oficial de la Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo, CIMET 2014 corrió a cargo de la directora general de TurEspana, Marta Blanco, y el presidente del Consejo de Turismo de CEOE, Joan Gaspart, flanqueados por los copresidentes de la Conferencia, Eugenio de Quesada y Carlos Ortiz; contando con la presencia del presidente de la Junta Rectora de la Feria de Madrid, José María Álvarez del Manzano; y la directora de la Feria Internacional de Turismo Fitur, Ana Larrañaga.

CIMET 2014 promueve la internacionalización en Iberoamérica de las pymes turísticas españolas

La directora general de TurEspana inaugura la Conferencia, que ha reunido a ministros y empresarios en la víspera de Fitur

El Auditorio Sur de la Feria de Madrid acogió el pasado martes 21 de enero, desde las 9:30 horas, la decimoséptima edición de la Conferencia Iberoamericana de Ministros y

Empresarios de Turismo (CIMET). La Conferencia, que abre el programa oficial de la Feria Internacional de Turismo Fitur, ha propiciado el debate entre ministros de Turismo y

empresarios españoles. La clausura ha corrido a cargo del presidente del Gobierno de Baleares, José Ram'on Bauzá, y la secretaria de Estado de Turismo, Isabel Borrego.

La XVII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo (CIMET), organizada por el Grupo NEXO, en estrecha colaboración con el Consejo de Turismo de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), se ha centrado en la internacionalización en Iberoamérica de las pequeñas y medianas empresas españolas.

La inauguración ha corrido a cargo de la directora general de TurEspana, Marta Blanco, y el presidente del Consejo de Turismo de la CEOE, Joan Gaspart, siendo

clausurada por la secretaria de Estado de Turismo de España, Isabel Borrego, y el presidente del Gobierno de Baleares, José R. Bauzá.

Tras la inauguración de la Conferencia, se ha desarrollado un debate entre empresarios y ministros, que ha permitido a los asistentes conocer los planes de desarrollo de sus zonas turísticas y los incentivos al establecimiento e inversiones de las pymes españolas.

Por Iberoamérica, han participado el ministro de Turismo de Costa Rica, Allan Flores; el viceministro de Tu-

rismo de El Salvador, Walter Hercilio; la viceministra de Turismo de Guatemala, Maruja Acevedo; la ministra de Turismo de Nicaragua, Mayra Salinas; la ministra de Turismo de Paraguay, Marcela Bacigalupo; y el secretario de Estado de Turismo portugués, Adolfo Mesquita.

Posteriormente, ha tenido lugar la mesa de los presidentes de Organizaciones empresariales del Sector. En ella han participado el presidente del Consejo de Turismo de CEOE, Joan Gaspart, el presidente de la Confederación Española de

Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT), Juan Molas; el presidente de CEAV, Rafael Gallego; y el presidente del Instituto para la Calidad Turística, Miguel Mirones.

Seguidamente, Mirones ha recibido la Insignia de Oro y Brillantes de CIMET, incorporándose a la Galería de Próceres del Turismo Español en Iberoamérica. El empresario turístico cántabro, actual presidente del ICTE, de los Miembros Afiliados de la Organización Mundial del Turismo (OMT) y de la Asociación Nacional de Balnearios

(Anbal), se une así al elenco de personalidades que han recibido esta prestigiada distinción, que encabeza el Rey Juan Carlos I, y los grandes protagonistas de la internacionalización del empresariado turístico español en Iberoamérica.

Una vez concluida la Conferencia se han celebrado encuentros personales (a puerta cerrada) entre los ministros y empresarios. Con estas entrevistas CIMET busca potenciar la implantación de las pymes españolas en los destinos turísticos de Iberoamérica participantes.



En la decimoséptima edición han estado presentes representantes de siete países de Iberoamérica y Península: el ministro de Turismo de Costa Rica, Allan Flores; el viceministro de Turismo de El Salvador, Walter Hercilio; la secretaria de Estado de Turismo de España, Isabel Borrego; la viceministra de Turismo de Guatemala, Maruja Acevedo; la ministra de Turismo de Nicaragua, Mayra Salinas; la ministra de Turismo de Paraguay, Marcela Bacigalupo; y el secretario de Estado de Turismo de Portugal, Adolfo Mesquita.

XVII CONFERENCIA IBEROAMERICANA DE MINISTROS Y EMPRESARIOS DE TURISMO



Allan Flores, ministro de Turismo de Costa Rica



Walter Hercilio, viceministro de Turismo de El Salvador



Isabel Borrego, secretaria de Estado de Turismo de España



Maruja Acevedo, viceministra de Turismo de Guatemala



Mayra Salinas, ministra de Turismo de Nicaragua



Marcela Bacigalupo, ministra Turismo de Paraguay

Los países iberoamericanos ofrecen numerosos incentivos fiscales y seguridad jurídica a las pymes turísticas españolas

La XVII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo, CIMET 2014, ha tenido como eje fundamental la internacionalización en Iberoamérica de las empresas turísticas españolas. Durante el evento, organizado por el Grupo NEXO en estrecha colaboración con el Consejo de Turismo de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), los responsables de Turismo de Iberoamérica han dado respuesta a las preguntas formuladas por empresarios españoles.

En el acto inaugural, la directora general de TurEspana, Marta Blanco, se ha referido en primer lugar al papel del Turismo "para corregir el desequilibrio de nuestra economía". En este sentido, remarca que el país "ocupa ya el tercer lugar del ranking de destinos más visitados del mundo". A su juicio, "estas cifras son fruto del saber hacer de las empresas españolas", que "han protagonizado una trayectoria de éxito" en materia de sostenibilidad, formación y adaptación a las nuevas tecnologías.

En su intervención, la máxima responsable de TurEspana, que se estrenó de forma oficial en el cargo con su participación en el Foro '25 años de NEXO', ha destacado que "hace tiempo que nuestras empre-

sas han sabido incorporar el factor de la internacionalización", lo que "es clave para la recuperación". En este sentido, remarca que "el gran reto es que las pequeñas y medianas empresas también recorran este camino", apuntando a Iberoamérica como "un mercado natural" para su implantación. "Por todas estas razones, quisiera destacar la importancia de CIMET como lugar de debate y acercamiento" entre países, sostiene la directora general de TurEspana. Por último, ha concluido su intervención elogiando "el papel clave de las empresas en la economía española",

animando al mismo tiempo al empresariado turístico a "seguir trabajando en esta línea para consolidar el crecimiento del Sector".

Incentivos durante diez años

El debate entre ministros de Turismo y empresarios españoles se ha iniciado con la intervención del viceministro de Turismo de El Salvador, Walter Hercilio, quien ha sido preguntado por el presidente de la Asociación Empresarial de Agencias de Viajes de Cataluña (ASACAT), Víctor Muntané, sobre las exenciones a las empresas españolas de

los impuestos, así como por el resto de incentivos a la inversión que ofrece su Gobierno. Grosso modo, Hercilio explica que "generamos incentivos durante diez años a aquellas empresas que inviertan en Turismo por el monto que hayan destinado". "A ello se suman los incentivos de los municipios de El Salvador, además de la posibilidad de asociación público-privada para el desarrollo de proyectos", señala. Por otra parte, el viceministro ha hecho hincapié en "la seguridad jurídica de nuestro país", afirmando que los empresarios españoles "tienen las puertas abiertas y go-

zarán de las mejores ventajas para invertir en El Salvador".

La viceministra de Turismo de Guatemala, Maruja Acevedo, preguntada por el vicepresidente de CEAV, Vicente Blasco, sobre el beneficio que su nuevo marco legal ofrece a los agentes de viajes y operadores turísticos, se ha referido a la "inclusión del Turismo en la Ley de Incentivos que se aprobará en la presente legislatura". Según detalla, la nueva normativa recoge "beneficios fiscales" a empresas del Sector, especialmente a establecimientos hoteleros. Entre otros, destacan las exenciones de impuestos, que pueden llegar hasta el 70%, por periodos que van desde los 15 hasta los 25 años, dependiendo de la tipología del proyecto y de su ubicación. Acevedo ha aprovechado su intervención para subrayar que para su Gobierno "el Turismo es una política de Estado", por lo que garantiza "su pleno respaldo" al Sector.

A continuación, el director general de Viajes Carrefour, Rafael Sánchez Sendarrubias, se ha interesado por los incentivos que ofrece Nicaragua a los operadores y hoteleros españoles, así como la participación de empresas españolas en su actividad turística. A este respecto, la ministra de Turismo del país, Mayra Salinas, ha mostrado su es-

Blanco: 'La internacionalización es clave para España'

La directora general de TurEspana, Marta Blanco Quesada, ha encabezado el acto inaugural de la décima séptima edición de la Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo, CIMET 2014, acompañado por el presidente del Consejo de Turismo de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), Joan Gaspart, el presidente de la junta rectora de Ifema, José M^a Álvarez del Manzano, la directora general de Fitur, Ana Larrañaga,

entre otras personalidades. En su discurso inaugural, Blanco ha hecho hincapié en que "la internacionalización de las empresas españolas es clave para la recuperación económica". En este sentido, subraya que el gran reto debe ser que "las pequeñas y medianas empresas también recorran el camino" seguido por grandes corporaciones, apuntando a Iberoamérica como "un mercado natural" para su implantación. "Por todas estas razones, quisiera destacar la importancia de

CIMET como lugar de debate y acercamiento" entre países, sostiene la directora general de TurEspana.

Por su parte, Álvarez del Manzano, asegura que "el Turismo se consolida como uno de los grandes activos de la marca España y como uno de los sectores fundamentales para superar la crisis". Por ello, elogia el papel de CIMET, "punto de encuentro que reúne opiniones de diversidad de cuestiones sobre algo tan importante como el Turismo".

XVII CONFERENCIA IBEROAMERICANA DE MINISTROS Y EMPRESARIOS DE TURISMO



Adolfo Mesquida, secretario de Estado de Turismo de Portugal.



Marta Blanco, directora general de TurEspaña.



Joan Gaspart, presidente Consejo de Turismo de CEOE.



Eugenio de Quesada, copresidente de CIMET.



Carlos Ortiz Rodrigo, copresidente de CIMET.



Francisco Vázquez Corroto, director técnico de CIMET.

pecial interés "en que los inversores españoles participen en el desarrollo turístico de Nicaragua". "Por ello, les ofrecemos un marco legal y los incentivos fiscales propicios", prosigue. Entre otros, Salinas confirma que los empresarios internacionales pueden beneficiarse de la Ley de Promoción de Inversiones y que además "tienen garantizada la igualdad de condiciones en el trato". Así, resalta el "generoso marco de incentivos fiscales para las inversiones de hoteles, operadores, empresas de transportes, etc.", independientemente del presupuesto destinado. Asimismo, existe una exoneración de impuestos de hasta diez años para empresas que contribuyan al desarrollo sostenible de las zonas costeras del país. Como punto y final, la ministra de Turismo de Nicaragua ha resaltado que "a los incentivos se suma el talento y capital humano, el favorable clima de negocio y el prestigio de Nicaragua como uno de los destinos más seguros de América Latina".

Paraguay apuesta por la calidad

Por su parte, el director general del Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE), Fernando Fraile, ha planteado a la ministra de Turismo de Paraguay, Marcela Bacigalupo, si considera importable el *know-how* del Sistema Integral de Calidad Turística español, desarrollado por el ICTE. En este sentido, la responsable de Turismo revela que ya se está trabajando en una propuesta de alineamiento para la pue-

ta en marcha del Plan Nacional de Calidad Turística de Paraguay.

Por otro lado, se ha referido a la gran capacidad de atracción del país de las inversiones extranjeras, lo que ha contribuido al gran crecimiento del 7% registrado por el destino, "muy por encima de la media mundial". Bacigalupo indica que su Ejecutivo cuenta con un "paquete" de exoneraciones a la inversión extranjera, además de numerosos incentivos. Del mismo modo, confirma que se ha conferido al Turismo el papel de "política de Estado", marcándose entre sus grandes retos la "captación de la inversión extranjera".

Posteriormente, el presidente de la Unión de Agencias de Viajes

(UNAV), José Luis Prieto, se ha interesado por la importancia que da el Gobierno de Portugal al acceso al crédito por parte de las empresas turísticas, preguntando al secretario de Estado de Turismo, Adolfo Mesquida, sobre cuándo se abrirá el grifo crediticio en el mercado luso. En primer lugar, Mesquida ha aclarado que "el problema del crédito está estrechamente ligado a la evolución económica", revelando que "en 2013 Portugal salió finalmente de la recesión", creciendo en tres trimestres consecutivos. Esta situación, con la consecuente mejora de la confianza y descenso del paro, "propiciará un ambiente más favorable al crédito". Pero más allá de las previsiones de

su Ejecutivo, el titular de Turismo señala que "hemos creado instrumentos de financiación para las empresas de Turismo, los cuales se suman a la financiación bancaria". "Además de los incentivos a las empresas, también tenemos financiación directa para el Sector", buscando así "la creación de nueva oferta, la renovación de las infraestructuras ya existentes y la recuperación de los centros urbanos", detalla. Gracias a ello, "el Sector Turístico no ha sufrido como en otras áreas de la economía la recesión del crédito". En lo que respecta al apartado de las inversiones, Mesquida revela que durante 2013 "hemos tenido más inversiones internacionales y también se ha

producido una mayor apuesta por la internacionalización de las empresas portuguesas". Esto ha permitido que el Turismo se haya posicionado como "la actividad económica que más ha contribuido a salir de la crisis económica y a la creación de empleo, generando el 30% de los nuevos puestos de trabajo".

Seguridad de Costa Rica

La última personalidad en intervenir en el debate que ha albergado CIMET ha sido el ministro de Turismo de Costa Rica, Allan Flores, que ha sido preguntado por el presidente de la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid (AEHM), Antonio Gil, sobre las zonas turísticas más interesantes y rentables para los hoteleros españoles, así como por los principales incentivos que ofrece su Gobierno. El ministro ha hecho especial énfasis durante su intervención en que Costa Rica "es el país más seguro de América Latina", añadiendo que "todo el país ofrece posibilidades para realizar inversiones gracias al amplio abanico de productos y actividades". No obstante, indica que la zona costera del Pacífico "ofrece condiciones muy adecuadas para los inversores", además de el Caribe, donde han proliferado empresas de pequeño y mediano tamaño. Entre las ventajas que ofrecen a los empresarios españoles, Flores menciona las numerosas exenciones existentes, como por ejemplo, en las construcciones o remodelaciones de edificios.



Vista general de la presidencia de la Conferencia, celebrada en el Auditorio Sur de Ifema, en la víspera de Fitur.

XVII CONFERENCIA IBEROAMERICANA DE MINISTROS Y EMPRESARIOS DE TURISMO

Borrego reitera que el Gobierno mantiene 'una apuesta firme' por el Turismo e insiste en que no se subirá el IVA

El líder de los empresarios demanda menor presión fiscal para que el Turismo 'siga siendo el motor de la economía'

La secretaria de Estado de Turismo, Isabel Borrego, ha subrayado en CIMET que el Gobierno "mantiene los compromisos" con los que llegó al poder, al tiempo de reiterar que

"apuesta firmemente" por el Turismo. En la clausura de la Conferencia ha confirmado que "el IVA turístico no va a subir" y que la bajada prometida "se abordará" una vez revierta la

situación actual. Borrego y el presidente del Gobierno de Baleares, José Ramón Bauzá, han clausurado CIMET, con los ministros de Turismo y empresarios españoles.

Durante el acto de clausura de la XVII edición de CIMET, la secretaria de Estado de Turismo, Isabel Borrego, ha reafirmado que su Gobierno "apuesta firmemente por el Turismo" y "mantiene los compromisos" con los que ganó las elecciones generales. Según confirma, "el IVA que afecta a las empresas del Sector no va a subir", mientras que en el caso de bajar el tipo impositivo, reitera que "se abordará" cuando se revierta la situación actual.

Por otro lado, la titular de Turismo se ha referido al papel "importantísimo" de la actividad turística en la economía española. Asimismo, recuerda que en 2013 España ha recibido 60,6 millones de turistas internacionales, "dato histórico" conseguido gracias "a la labor incansable del sector privado". En esta línea, resalta el "papel de las pymes en la actividad turística". "El 99,8% del conjunto empresarial del país corresponde a pequeñas y medianas empresas", mientras que éstas concentran el 63% de los empleados. Por ello, Borrego apuesta por "impulsar y apoyar a las pequeñas empresas para que se implanten en Iberoamérica". Profundizando en la internacionalización, eje central de CIMET, sostiene que "nuestra posición de liderazgo ha derivado en un mayor requerimiento de nuestro conocimiento" en el extranjero, lo que ha provocado que "muchas de nuestras empresas se hayan establecido en el extranjero".

El Sector 'no aguanta todo'

También en el acto de clausura, el presidente del Consejo de Turismo de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), Joan Gaspart, se ha mostrado contrario a la excesiva presión fiscal que está sufriendo el Turismo. "Cuando uno ve los datos del Sector, llega a la conclusión de que puede aguantar todo tipo de impuestos, pero con todos mis respetos a la Unión Europea, esto no es así", advierte. En esta línea, considera que "hay que tener cuidado si queremos que el Turismo siga siendo el motor de la economía española", por lo que reclama que "no caiga todo en su espalda". "Sería una pena que hundiésemos así al Sector Turístico", subraya. Gaspart también ha tenido palabras para la creación hace poco más de un año del Consejo Asesor de TurEspana, órgano que permite la colaboración público-privada en materia de promoción. Al respecto, afirma que dicho proyecto "ha sido



La clausura oficial corrió a cargo de la secretaria de Estado de Turismo, Isabel Borrego; y del presidente del Gobierno de Baleares, José Ramón Bauzá.

excepcional" y está permitiendo "trabajar de forma muy intensa". Es por ello que aboga porque este modelo "pueda extenderse por todas partes y que el mundo empresarial tenga la oportunidad de participar activamente en la promoción".

Liderazgo de Baleares

Tras las intervenciones del presidente del comité ejecutivo de Ifema, Luis Eduardo Cortés, y del delegado del Área de Gobierno de Las Artes, Deportes y Turismo de Madrid, Pedro María Corral, el presidente del Gobierno de Baleares, José Ramón Bauzá, ha procedido a la clausura oficial de la XVII edición de CIMET. Según ha destacado, "Baleares ha sido siempre un destino pionero en el Sector Turístico", sabiendo "no solamente adaptarse a los cambios acaecidos, sino que se ha situado como un referente turístico en el Mediterráneo y a nivel mundial".

"Tenemos mucha experiencia en la materia y una fuerte convicción en nuestras posibilidades de futuro", indica el presidente, que aboga por la puesta en marcha de "políticas que favorezcan la modernización y la desestacionalización de la oferta", así como "acontecimientos que pongan en valor nuestra cultura y calidad de vida". Por otra parte, ofrece la "máxima colaboración" de su Gobierno para ayudar a las empresas de la Comunidad a darse a conocer internacionalmente. En este sentido, revela que en 2012 se puso en marcha un plan de internacionalización con el objetivo de poner a disposición de las empresas todos los recursos. Bauzá ha concluido su intervención reiterando que "apoyaremos a los empresarios en el ámbito turístico".

El Empresariado muestra un moderado optimismo tras un año de 'luces y sombras'

Además de propiciar el tradicional debate entre ministros y empresarios, la XVII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo (CIMET) también ha contado con una sesión dedicada al empresariado turístico. Durante la misma, el presidente de CEAV, Rafael Gallego, ha apuntado que se están viendo "señales de recuperación en la macroeconomía, pero éstas aún no ha llegado al resto de la sociedad". El máximo responsable de la Confederación de agencias ha aprovechado la presencia de diversas autoridades para recordar que "el 42% de los turistas que llegan a España lo hacen a través de un agente de viajes". Por ello, denuncia que "se esté olvidando a los verdaderos generadores de movimientos turísticos, que son las agencias".

Profundizando en la situación que atraviesa el Sector de agencias, Gallego reconoce que se ha iniciado una reactivación en la segunda mitad de 2013, "lo que nos hace comenzar Fitur con moderado optimismo, frente al pesimismo de la edición anterior". "Hay previsiones de que el mercado nacional se va a recuperar y está funcionando la reserva anticipada", indica en este sentido. No obstante, advierte de que "1.800 agentes de viajes han perdido su puesto de trabajo a lo largo de 2013". Por último, el presidente de CEAV recuerda que el Sector "sigue sufriendo dos grandes lacras". Por



Juan Molas, presidente de CEHAT.

Rafael Gallego, presidente de CEAV.

un lado, se muestra especialmente crítico con "la competencia desleal, en muchas ocasiones propiciada por las administraciones públicas y por algunos otros actores turísticos". Asimismo, denuncia el daño que hace al canal el intrusismo, reclamando a las instituciones públicas que tomen cartas en el asunto.

Rechazan la euforia

Por su parte, el presidente de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT), Juan Molas, señala que "después de tres o cuatro años preocupantes, en Fitur habrá una euforia visual entre las administraciones públicas por los buenos datos de entrada de turistas extranjeros". Sin embargo, aclara

que 2013 "ha sido un año de luces y sombras". A pesar de haberse superado la cifra récord de 60 millones de turistas internacionales, Molas puntualiza que "no en todos los territorios las cosas han funcionado como se esperaba". "Las zonas en las que prevalece el Turismo extranjero han tenido una buena temporada, pero la grave crisis que hemos sufrido ha traído consigo una caída del consumo en todas aquellas regiones que no se benefician de los mercados extranjeros", afirma el líder de los hoteleros. Por tanto, reclama que "no se caiga en la euforia" y que se trabaje siendo "más creativos e inteligentes". Para 2014, confía en que el año sea "moderadamente bueno" y espera que "de una vez por todas se recupere el Turismo nacional".

XVII CONFERENCIA IBEROAMERICANA DE MINISTROS Y EMPRESARIOS DE TURISMO

El presidente del ICTE, Miguel Mirones, Prócer del Turismo Español en Iberoamérica en CIMET

El presidente del Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE), Miguel Mirones, se une en la Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo, CIMET 2014, al

selecto elenco de Próceres del Turismo Español en Iberoamérica. El Comité Organizador de la Conferencia le ha otorgado la Insignia de Oro y Brillantes en reconocimiento "a su valiosa labor

en la implantación de la cultura de la calidad turística en los destinos de Iberoamérica, desde la presidencia del ICTE", en palabras de Eugenio de Quesada, copresidente de CIMET.

El presidente del Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE) y de Miembros Afiliados de la Organización Mundial del Turismo (OMT), Miguel Mirones, se ha incorporado a la Galería de Próceres del Turismo Español en Iberoamérica, al serle impuesta la Insignia de Oro y Brillantes de CIMET, en el marco de la XVII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo.

El Comité Organizador de CIMET, a propuesta de sus copresidentes, Eugenio de Quesada y Carlos Ortiz, y previo dictamen favorable del presidente del Consejo de Turismo de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), Joan Gaspart, ha hecho entrega a Mirones del galardón en reconocimiento "a su valiosa labor en la implantación de la

cultura de la calidad turística en los destinos de Iberoamérica, desde la presidencia del ICTE", en palabras del copresidente de CIMET. Se ha valorado, además, "su actual responsabilidad como presidente de Miembros Afiliados de la Organización de las Naciones Unidas para el Turismo, liderando el mayor colectivo empresarial internacional, formado por medio millar de empresas y entidades turísticas de todo el mundo", subraya.

El Rey Don Juan Carlos recibió en 2008, la Insignia de CIMET en su Categoría de Platino y Brillantes, mientras que en 2009 se incorporó a la Galería de Próceres del Turismo Español en Iberoamérica el presidente de Viajes El Corte Inglés, Isidoro Álvarez. A continuación se designó a la tristemente fallecida presidenta de Catai

Tours, Matilde Torres, y al presidente del Grupo Piñero, Pablo Piñero.

En representación de los medianos y pequeños operadores y hoteleros en Iberoamérica, han recibido la Insignia de Oro y Brillantes de CIMET los presidentes de la Confederación Española de Agencias de Viajes (CEAV), Rafael Gallego, y de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT), Juan Molas, que ha sido la última personalidad en ser investido Prócer.

Anteriormente al Monarca, recibieron este galardón: Gabriel Barceló (Barceló), Horacio Echevarrieta (Iberia), Gabriel Escarrer (Meliá), Lorenzo Fluxá (Iberostar), Joan Gaspart (HUSA), Juan José Hidalgo (Globalia), Abel Matutes (Fiesta), José Meliá (Meliá) y Luis Riu (RIU), entre otros.



Diploma de Prócer del Turismo Español en Iberoamérica, entregado a Mirones.

Un impulso a Calidad Turística en España y en Iberoamérica

Como es tradicional, el director de CIMET, Francisco Vázquez, en el tradicional acto de entrega, dio lectura al panegírico, en presencia de las autoridades y ministros de Turismo en Iberoamérica, así como de los presidentes de CEOE y Organizaciones empresariales del Sector Turístico participantes.

Miguel Mirones Díez, en su condición de Presidente del Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE), ha impulsado la implantación de la Calidad Turística en España y en Iberoamérica, uniendo en ello al Sector y las Administraciones Turísticas españolas. Tras desempeñar la vicepresidencia, ha sido elegido presidente de los Miembros Afiliados de la Organización Mundial del Turismo (OMT), con un notable respaldo, liderando a cerca de medio millar de empresas turísticas de todo el mundo. Razones por las que recibe el Homenaje de CIMET, siendo investido con el título de Prócer del Turismo Español en Iberoamérica.

Tras haber impuesto la Insignia de CIMET al Rey Juan Carlos I y a las personalidades más relevantes del Empresariado Turístico, CIMET distingue con su Insignia de Oro y Brillantes al Líder de la Calidad Turística, de los Miembros Afiliados a OMT y del Turismo Termal, como presidente de la Asociación Española de Balnearios.

Miguel Mirones lleva tres lustros dedicado al Asociacionismo empresarial, primero desde la presidencia de la Asociación de Hostelería de Cantabria, y después en el Comité Ejecutivo del Consejo Español de Turismo (Conetur), y en la Presidencia de CEOE y de CEPYME en Cantabria.

En la actualidad es vicepresidente del Consejo de Turismo de la Confederación Es-



pañola de Organizaciones Empresariales (CEOE) y presidente de la Comisión de Políticas Sociales y Sanidad de la CEOE, formando parte del Comité Ejecutivo de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT).

El homenajeado posee la Insignia de Oro al Mérito Turístico, otorgada por el Gobierno de Cantabria, así como la Placa de Oro al Mérito Turístico de España, concedida a la Asociación Empresarial de Hostelería de Cantabria, de la que era presidente.



Miguel Mirones recibe de manos del secretario general de la OMT, Taleb Rifai, el diploma.

Miguel Mirones: 'La calidad tiene que impregnar a todo el Sector'

Tras recibir la insignia, Miguel Mirones ha querido agradecer a los copresidentes de CIMET y al presidente del Consejo de Turismo y vicepresidente de la CEOE, Joan Gaspart, el apoyo recibido en "diferentes y variadas luchas" a lo largo de su carrera. "Quiero destacar lo que supone para mí formar parte del grupo de Próceres del Turismo, que más allá de ser personalidades, han dado un ejemplo permanente que nos ha llevado a otros a seguir su estela y su camino", ha añadido. El presidente del ICTE ha incidido durante su intervención en la importancia de la existencia de Asociaciones que representen al Sector para dar voz a "una sociedad que pierde las vías para mostrar su descontento". "Quiénes creemos en el Asociacionismo, tenemos que reafirmarnos y trabajar duro", ha sentenciado.

El recién nombrado presidente de Miembros Afiliados de la OMT también ha dedicado unos minutos a resaltar la importante figura de la OMT, que es la única agencia de la

ONU "que tiene en su seno a la parte privada", y ha animado a los asistentes a la Conferencia a organizar modelos de colaboración público-privada que puedan ser imitables en todo el mundo. "Os animo a todos a que os integréis en esta organización, la organización turística más grande del mundo", ha insistido a la vez que subraya que "el Turismo tiene que ocupar el importante lugar que le corresponde, como motor económico".

Asimismo, el presidente del ICTE ha recordado que "la calidad tiene que impregnar todo el Sector Turístico". "Si ya lo está hoy en día, mucho más en el futuro, y en los mercados internacionales, especialmente en el latinoamericano", ha expresado. Para terminar, ha hablado de la importancia de una buena formación que enseñe a "racionalizar las intuiciones empresariales turísticas" y que ofrezca las habilidades sociales y de idiomas necesarias dentro del sector. "Hay que pensar que la intuición y las emociones son cimientos para relanzar el sector", finalizó.

Madrid

Making business a pleasure

MADRID
CONVENTION
BUREAU

Foro de intercambio económico y de nuevas tendencias, Madrid ofrece un escenario cómodo y seguro donde entregarse al ocio o hacer negocios resulta igual de placentero. Su rico patrimonio artístico y natural, su avanzada red de transportes, la calidad de su planta hotelera, su excelente gastronomía y la pasión con la que los madrileños disfrutan del día y de la noche la convierten en una de las ciudades más atractivas del mundo.



Quien haya viajado a Madrid sabe lo que es sentirse parte de ella. Será por el carácter alegre y abierto que le imprimen sus casi 3.000 horas de sol al año, por su secular condición de crisol de culturas o lo acogedor de los madrileños, lo cierto es que la capital tiene una energía contagiosa que transmite al visitante las 24 horas del día.



Madrid, escaparate al mundo

Dada su condición de centro económico del país, sede del 90% de las grandes empresas que operan en España y tercera gran urbe europea en presencia de multinacionales, Madrid es un escaparate mundial para presentar productos y un escenario perfecto para realizar propuestas: cualquier evento y reunión encuentra su ubicación perfecta en una ciudad que cada día se renueva y crece en oferta y profesionalidad a altos niveles de calidad.

Desde el centro del país

El aeropuerto internacional Adolfo Suárez Madrid-Barajas es en términos de infraestructuras, equipamiento, recursos y tráfico aéreo la principal instalación aeroportuaria de España, con 45,2 millones de pasajeros y conexiones directas a más de 150 destinos en 2013. Situado a tan sólo 12 kilómetros al nordeste de la ciudad de Madrid, cuenta con estación de metro, tren, bus y taxis, lo que le dota de un acceso en transporte público entre los más rápidos, sencillos y completos del mundo.

Pero si algo destaca en sus infraestructuras de transporte es por su vía férrea de alta velocidad. Con más de 2.600 kilómetros en

servicio, esta red es la más extensa de Europa y, detrás de China, la segunda en todo el mundo. Cada día circulan en España más de 300 trenes de alta velocidad que dan servicio aproximadamente a 100.000 viajeros diarios de más de 80 municipios españoles.

Metro, sencillo

Tan fácil como llegar a Madrid es moverse por la ciudad con su amplia red de metro, de las más modernas y amplias de Europa: 300 estaciones y 293 km de vías que comunican toda la ciudad y las áreas periféricas. El precio de un billete sencillo oscila entre 1,5 y 2 € según el número de estaciones recorridas.



Grandes hoteles para todos los presupuestos

Madrid cuenta con una de las gamas de hoteles de mayor calidad del mundo, de los que más del 60% se encuentra cerca de los centros de convenciones y exposiciones, o cerca de una parada de metro que permite su fácil acceso. La ciudad cuenta con más de 80.000 plazas distribuidas en 877 establecimientos entre los que 240 son hoteles de 5, 4 y 3 estrellas. Una de las características más significativas y relevantes del sector hotelero de Madrid, que le otorga un carácter competitivo, es su excelente relación calidad-precio, además de una infinita oferta de estilos que responde a las necesidades de cualquier visitante.



Donde ocio y negocio van de la mano

Ninguna ciudad ofrece una gama tan amplia de opciones de ocio y cultura que complementar el evento de negocio: el Paseo del Arte, que reúne museos tan destacados como el Prado o Thyssen-Bornemisza, la Milla de Oro y tantas otras áreas de compras que la ciudad pone a disposición del visitante, o zonas verdes como Madrid Río o el Retiro son buenas alternativas como colofón a un día de trabajo. Su excelente gastronomía destaca también por su variedad de opciones. Miles de actividades de incentivo tienen lugar en Madrid, que tan pronto se convierte en una escuela de iniciación al flamenco como en el escenario de una aventura sobre ruedas o de una gymkana basada en las últimas tecnologías de comunicación.

Eventos que nos avalan

Más de diecisiete mil eventos tuvieron lugar en Madrid en 2012, año en que se confirmó la cuarta posición para la ciudad en el ranking ICCA. World ATM Congress es, con más de 6.000 participantes, uno de los principales encuentros mundiales de navegación aérea; ha celebrado en 2014 su segunda edición consecutiva en Madrid y acaba de confirmar que regresará los próximos tres años. La European League against Rheumatism visitó Madrid en 2013 con sus más de 5.000 delegados y este año, en septiembre, tendrán lugar tanto el congreso de la European Society for Medical Oncology, con 18.000 delegados y el Mundial de Psiquiatría, con 6.000. A ello se suma la celebración de eventos mundiales de grandes corporaciones como SAP o Microsoft, que también han estado en Madrid en 2013.

SECRETARIA DE ESTADO DE TURISMO / ISABEL BORREGO / SECRETARIA

El Turismo es el motor que actúa de tractor de otros sectores en España

ESTA CONFERENCIA NO hace sino estrechar aún más los lazos entre España e Iberoamérica, especialmente en lo que respecta al Turismo, que ha sido siempre puente de diálogo, comprensión y colaboración a lo largo de los años.

Hace poco más de un año se celebró en Cádiz la Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno, que fue un éxito y en la que se mandó este mensaje: son enormes las oportunidades que ofrecen los lazos culturales y jurídicos, que nos unen para crear riqueza, empleo y bienestar. Este mensaje, se adapta especialmente al Sector Turístico, donde la vocación de crear políticas conjuntas y favorecer el intercambio entre nuestros países debe ir en aumento, para afrontar el futuro con liderazgo y optimismo.

Cada vez son más los datos que respaldan el papel primordial que juega el Turismo en el desarrollo

de las economías del mundo. Son más los países que apuestan por esta disciplina, convirtiendo el mercado turístico en más competitivo y globalizado. Y esto no puede sino animarnos a aunar esfuerzos en la misma dirección, estableciendo alianzas y políticas de colaboración. En España llevamos décadas apos-

know how, tanto institucional como empresarial, capaz de ser exportado a otros países.

La posición de liderazgo que nos caracteriza en el Sector nos ha generado mucha demanda por parte de destinos en materia de asesoramiento, asistencia técnica y traspaso de conocimiento, para así establecer mecanismos de trabajo en aras del fortalecimiento de las relaciones turísticas. Muchas de nuestras empresas se han establecido en sus países, mediante alianzas con empresas locales y desarrollando un proceso que ha impulsado el éxito de nuestros países.

Esta dilatada experiencia es hoy, más importante que nunca. El panorama turístico internacional está sufriendo grandes cambios que revolucionan el Sector a diario. Han cambiado las maneras de organizar los viajes, los gustos, las preferencias

» Continúa en la página 45



“La internacionalización ha estado protagonizada por las grandes hotelerías y de aviación, pero no podemos obviar el importante papel que le toca jugar a las pymes en la actividad turística”



Isabel Borrego, secretaria de Estado de Turismo.

TURESPAÑA / MARTA BLANCO / DIRECTORA GENERAL

La internacionalización de la empresa contribuye a posicionar la marca España

ME GUSTARÍA EXPRESAR mi agradecimiento por la invitación que he recibido a participar en esta mesa de inauguración, y muy especialmente a los organizadores por esta idea de ofrecernos una tribuna como ésta para hablar de algo tan importante como la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas turísticas.

Nuestro país es un referente como destino turístico mundial. Es una realidad que ocupa el tercer puesto el ranking mundial de países más visitados en 2013. El Turismo internacional que recibimos contribuye de manera muy importante a corregir un desequilibrio de nuestra economía. Hace solo cinco o seis años, el déficit por cuenta corriente de nuestro país era de un 10% del Producto Interior Bruto (PIB). Hace dos, seguíamos con un déficit del 3%, y es previsible que en 2013, la economía finalice con un superávit por cuenta corriente cercano al 2%.

El Turismo internacional es uno de los responsables fundamentales de esta corrección macroeconómica, pero estas cifras también son fiel reflejo de una trayectoria de éxito, de un saber hacer acumulado, de un continuo proceso de innovación enfocada a las tecnologías de la información, a la sostenibili-

nalización. Esta estrategia contribuye a aumentar la internacionalización en su conjunto de la economía, clave para la recuperación.

Existe una estrecha relación entre competitividad e internacionalización. Las empresas con iniciativa en cada sector son las que pueden iniciar el proceso de internacionalización, que a su vez refuerza su capacidad para competir y acceder a nuevas tecnologías y mercados.

Lo que es más importante, en definitiva, es que, para España, mejorar la internacionalización es la mejor manera de competir en los mercados exteriores y de tener una mejor posición, base del crecimiento sostenido de nuestro país a largo plazo.

Una vez que se ha consolidado este proceso de internacionalización de las grandes empresas, el reto que debemos asumir es que las

» Continúa en la página 45



“La internacionalización es muy beneficiosa para los países de origen de las empresas que lo emprenden, pero también lo es para las economías de destino de estas inversiones”



Marta Blanco, directora general del Instituto de Turismo de España TurEspana.



OPC España marca su 'hoja de ruta' durante la asamblea general celebrada en Segovia

La Federación organiza unas jornadas técnicas para mejorar la calidad de los servicios prestados por las OPC

Algunas de las claves más relevantes del futuro del Turismo congresual de nuestro país se han debatido a lo largo de los días 10 y 11 de febrero en el Parador de La Granja (Segovia),

marco de la asamblea anual de la Federación Española de Empresas Organizadoras Profesionales de Congresos (OPC España). Un encuentro de dos días de duración en el que, además

de fijar las líneas estratégicas del colectivo, ha habido espacio para interesantes mesas redondas dirigidas a mejorar la calidad de los servicios prestados por estos profesionales.

La asamblea general se desarrolló el día 10 de febrero, bajo la presidencia de Vicente Serrano. El orden del día incluyó la presentación de la Memoria de Actividades realizadas en el año 2013, la presentación y aprobación de las cuentas 2013 y presupuesto 2014, así como la bienvenida a los nuevos socios y colaboradores. La presentación por parte del presidente, Vicente Serrano, del plan de actuaciones previsto para el este año fue otro de los puntos más destacados.

Las sesiones del martes, 11 de febrero, estuvieron dedicadas a conocer tanto el estado del sector como las inquietudes de sus integrantes. En este sentido destacó la primera mesa de trabajo, centrada en un mayor conocimiento y contacto con colaboradores (agencias de seguros, catering, hoteles, prensa especializada...), seguida por una segunda mesa redonda que contó con la participación de diferentes organizaciones médicas, con el objetivo de conocer el punto de vista de los proveedores del sector. Además, tuvo lugar la Presentación del Plan Estratégico de OPC España, a cargo de Ricardo Rojas Bejarano, Socio-director de Econlab y Antonio García, Secretario General de OPC España y presidente de OPC Murcia. Otro aspecto interesante del programa

recayó en la presentación por Fernando Fraile, Director General del ICTE, de la "Q" de Calidad en las empresas OPC.

Estrechar lazos

La primera noche del encuentro se celebró una cena de confraternización de OPC España con los miembros de empresas colaboradoras de la institución. Todo ello, en base a la línea de actuación que desde OPC España se desea mantener y que responde al "refuerzo de las relaciones con los colaboradores de nuestra entidad - precisa Vicente Serrano, presidente de OPC España-. Para OPC España es vital ahondar en el conocimiento de las actividades que desarrollan cada una de las nuestras empresas, y, a través de espacios de encuentro, como la cena de confraternización, y talleres específicos, se promueve el networking, estrechando nuestros lazos".

Para el presidente de OPC España ha sido, a su vez, vital, "la colaboración prestada por Renfe e Iberia, que, gracias a los últimos convenios firmados en FITUR, ha proporcionado tarifas y descuentos para asistentes, ponentes e invitados; sin olvidar a Paradores, colaboradores muy activos del encuentro, como

muestra de su posicionamiento activo en el sector MICE".

Plan Estratégico 2015

En el marco de su Asamblea Anual, el día 11 de febrero en el Parador de la Granja (Segovia), OPC España presentó su propuesta de nuevo Plan Estratégico, que comprende las acciones a realizar en el periodo 2014-2015. El proyecto se ha realizado tras un intenso trabajo de diagnóstico sobre la situación del sector y las tendencias de futuro. Así mismo, la consulta a numerosos operadores OPC y profesionales de la industria turística MICE ha resultado clave para la realización del Plan.

Los objetivos en los que se centra el proyecto, responden a criterios vinculados a obtener mayor presencia y capacidad de influencia en el sector; acelerar la innovación en el sector; fomentar y favorecer la competitividad de las empresas OPC y, por último, fortalecer internamente la estructura de OPC España y de las organizaciones asociadas.

Para ello, los esfuerzos se dirigirán a las siguientes acciones, agrupadas en cuatro grandes ejes estratégicos: prestación de servicios a empresas OPC (formación, asesoramiento en materias



El Parador de La Granja acogió la asamblea y las jornadas de OPC España.

especializadas diversas); fomentar acciones de promoción y representación del sector para ganar influencia; resaltar el área de Conocimiento (investigación, análisis de la industria MICE, detección de tendencias, etc.) y, por último, desarrollar acciones de Comunicación, especialmente en medios digitales de la Federación, así como en acciones de networking con empresas colaboradoras y profesionales del sector.

En opinión de Ricardo Rojas, Socio Director de la empresa Econlab encargada de su elaboración, "supone un cambio sustancial sobre el actual modelo de trabajo de OPC España, que contribuirá a garantizar su sosteni-

bilidad económica y, aún más, que contribuirá a que las empresas OPC sean más competitivas, se adapten mejor a las nuevas exigencias de los clientes y mejoren su posición en el ámbito del turismo de reuniones, negocios y eventos".

Para Vicente Serrano, Presidente de OPC España, "es una nueva visión a medio y largo plazo, que se concreta en acciones bien definidas para estos dos primeros años de trabajo. Es un importante reto que haremos juntos para que nuestras empresas OPC sean más competitivas y sostenibles en el nuevo entorno, marcado por exigencias de sostenibilidad y de adaptación al mundo digital".

La asociación OPC Comunidad Valenciana aprueba sus líneas estratégicas para el periodo 2014-2015

La Junta Directiva de la asociación OPC Comunidad Valenciana se reunió el pasado día 9 de mayo en las instalaciones de Iberia Village situadas en el complejo temático Terra Mítica de Benidorm, donde se estudió y aprobó el documento táctico de la asociación para el periodo 2014-2016 en el que quedaron delimitados los nuevos ejes de trabajo destinados al Sector:

Eje 1. Reactivar, respaldar y potenciar la trayectoria de las empresas asociadas.

Eje 2. Aumentar la proyección social de la asociación hasta alcanzar un aumento significativo de la participación y respaldo del nuevo proyecto asociativo.

Eje 3. Conseguir un crecimiento asociativo que responda, al menos, a los siguientes frentes: asociados, económicos y de imagen sectorial y social.

Eje 4. Establecer y renovar nuevos mecanismos de comunicación con la sociedad, el mercado y los asociados.

Eje 5. Garantizar y aumentar los compromisos de calidad del sector en la Comunitat Valenciana así como potenciar la vertiente de una política de responsabilidad social entre las empresas asociadas.

Del conjunto de ejes su Presidente, Juanjo Cervetto de la firma Grupoidex, analizó lo relevante que son las experiencias realizadas por las empresas de la Comunitat Valenciana, por ello se impulsará en esta etapa un barómetro que permita identificar los Casos de Éxito de Eventos promovidos, desarrollados o impulsados por empresas asociadas.

En este sentido, se recoge una línea-programa de colaboración directa con las Universidades, Escuelas y Centros de Formación con el fin de captar jóvenes talen-

tos así como acciones de investigación sobre el sector y su impacto social y económico.

En la reunión de Junta Directiva en la que participó José Vicente Castaño, de TARSJA junto a Tomás Tomás, de la empresa Sea, y Victoria Ramos, de Grupo Esoc, marcaron como premisa el creci-

miento de número de asociados y colaboradores, cuestión que ha empezado a dar sus frutos con la incorporación de las firmas VisitElche e Iberia Village como nuevos colaboradores duales de OPC Comunitat Valenciana y la propia Federación Española de empresas OPC.



El Iberia Village de Terra Mítica acogió la reunión de la Junta Directiva de la asociación.

SUMARIO

— Editorial. Pág. 2.

— Actividades de OPC Madrid en el primer cuatrimestre. Pág. 2.

— EFAPCO analiza los 'smart congress' en Málaga. Pág. 3.

— Nuevos asociados e innovación en OPC Galicia. Pág. 4.

— OPC Cataluña organiza un curso sobre el IVA en OPC. Pág. 5.

— Directorio de Miembros. Págs. 6-7.

— Asociaciones OPC España. Pág. 8.

Editorial



El diagnóstico y el Plan Estratégico de OPC España

El sector de la organización profesional de congresos está en proceso de cambios a nivel global que, en los últimos años, se ha visto especialmente agudizado con ocasión de la crisis económica europea. Una coyuntura económica que tiene raíces globales y que encuentra su origen, no sólo en las variables propiamente económicas, sino también en otras políticas y geoestratégicas (nuevos países emergentes y desarrollo de países asiáticos), tecnológicas (efervescencia de la sociedad digital), medioambientales, sociales, etc.

Dependiente de la situación económica y de las posibilidades de las empresas, asociaciones, entidades públicas, etc., la disminución en la actividad y presupuestos de estas organizaciones ha supuesto una fuerte caída en el número de congresos y otras reuniones realizadas, así como de los asistentes a las mismas.

Frente a esto, el sector está teniendo que reubicarse en la nueva situación, apostando por hacer más eficiente y eficaz la gestión que realizan las empresas que profesionalmente se dedican a la organización de congresos y otros eventos.

Del mismo modo, nos encontramos con cambios muy acusados en el entorno general, como es el caso de la aparición y consolidación de las nuevas tecnologías de la información en el nuevo entorno digital 2.0, como elementos clave en la gestión y realización de eventos sin las cuales ya no se entiende u organiza ningún congreso.

Aunque las últimas noticias y predicciones revelan que el sector del turismo de reuniones y negocios se está recuperando, el contexto y la filosofía con la que se realizan estas actividades han cambiado y ya no se puede seguir trabajando de la misma forma en la que se ha trabajado en las etapas anteriores.

Por ello, en pleno proceso de cambio en la forma en la que se conciben los eventos, las empresas que se encargan de su organización de forma profesional han de saber gestionar los conocimientos y experiencia adquirida en años enfocándola hacia ser más competitivas y hacia saber responder a las demandas de un mercado que ya no tiene las mismas necesidades de antes.

Hasta la fecha, la labor de OPC España dentro del sector MICE se ha centrado fundamentalmente en la representación/colaboración con instancias públicas y privadas que forman parte del sector turístico. También ha desarrollado otras funciones y actividades incluidas dentro de sus estatutos como el fomento de la unión profesional o de la colaboración entre las entidades que la conforman.

De manera más reciente, se ha producido la asociación de OPC España con otras entidades representativas del sector a través del Foro de Asociaciones de la Industria Española de Reuniones. Este Foro está compuesto por OPC España, la Asociación de Ferias Españolas (AFE), Spain Destination Management Company (DMC), Meeting Professionals International (MPI), la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones (ICCA) y SITE Spain. Entre sus objetivos se encuentran:

- crear un sistema único, eficaz y objetivo de medición del impacto económico de la Industria Española de Reuniones y Eventos;
- analizar mercados y destinos;
- procurar una adecuada legislación del sector;
- fomentar la coordinación interadministrativa;
- propiciar un crecimiento sostenible del sector;
- establecer estrategias conjuntas.

Para la consecución de todos estos objetivos, coincidentes o complementarios a los de OPC España, la Federación va a tener que trabajar en los próximos años de forma activa y planificada, uniendo todos sus esfuerzos como entidad y como fuerza motriz de cambio y adaptación de sus asociados.

Como consecuencia de todo ello, OPC España ha afrontado durante los últimos meses un proceso de análisis, reflexión, decisión y formulación de ideas y estrategias a través del cual definir y delimitar su papel en el sector turístico. Todo ello ha supuesto la realización del Plan Estratégico 2015 para la entidad y para el cual se partía de los siguientes objetivos:

- Facilitar el consenso sobre la estrategia general de actuación de la Federación OPC España en relación a los servicios principales ligados al cumplimiento de su misión estatutaria.
- Disponer de un conjunto de líneas estratégicas perfectamente definidas que orienten, faciliten e incentiven el posicionamiento deseado para OPC España en la industria del turismo MICE.
- Disponer de una guía de trabajo detallada sobre las acciones a realizar para, en el marco de las líneas estratégicas que se definan, posibilitar la consecución de los objetivos y metas previstas hasta 2015.

El resultado de los trabajos realizados se ha traducido en dos documentos fundamentales para la organización:

- Un Informe de Diagnóstico con el que se ha realizado una reflexión sobre la situación actual del sector MICE y de OPC España, así como de las tendencias futuras a corto, medio y largo plazo que han de condicionar el rumbo que ha de tomar la Federación.
- El presente Plan Estratégico como herramienta a través de la cual establecer y gestionar las acciones de esta organización para situar el sector de la organización profesional de congresos representado por las empresas OPC en un puesto preferente dentro del mundo turístico y como actividad que contribuye al desarrollo económico, social y ambiental sostenible de los destinos en los que tiene lugar.

Esperemos que con el esfuerzo conjunto de todos los miembros OPC consigamos los objetivos marcados en este ambicioso plan.

Vicente Serrano
Presidente Federación OPC España



OPC MADRID



Una de las actividades organizadas por OPC Madrid durante estos meses.

Más encuentros para más socios marcan la actividad de OPC Madrid durante el primer cuatrimestre del año

Durante el primer cuatrimestre del año, OPC Madrid ha prestado especial atención a las necesidades de sus asociados, desarrollando una serie de encuentros profesionales de diversas temáticas relacionadas con la actividad MICE. Además, en estos meses seis nuevos socios se han unido a la familia OPC Madrid.

¿Acertamos en nuestras presentaciones? ¿Sabemos realmente? ¿Podemos presentarnos mejor? A estas preguntas pretendíamos responder con la organización de una mesa redonda y desayuno de trabajo que suscitó gran interés el pasado febrero y que atrajo al Hotel Meliá Castilla a 45 asociados.

Más recientemente, abordamos en el Hotel Avenida de América los fundamentos que deben existir en una relación comercial. El encuentro conducido por Arturo Merelo, responsable de una de nuestras últimas altas en OPC Madrid, Merelo Abogados, sirvió para repasar las bases de lo que debe ser una relación comercial "sana", y durante el mismo, la Junta Directiva anunció su propósito de proporcionar un servicio de asistencia y apoyo a sus miembros en este ámbito.

Por supuesto, la Asociación estuvo representada en los eventos clave del sector, como FITUR y el MIS 2014, foros perfectos para el intercambio de impresiones con nuestros

miembros y con el resto de organizaciones OPC.

Por otra parte, estos primeros meses del año están discutiendo con la llegada de nuevos socios. Además de Merelo, los primeros en incorporarse fueron Club de Foto, profesionales con versatilidad y experiencia en eventos de todo tipo;

Hotel Meliá Galgos una opción perfecta para viajes de negocio y organización de eventos y reuniones; y Everybody Talks.

Tan solo unas semanas después dábamos la bienvenida a dos nuevos miembros dedicados a la formación, la Escuela de Empresa y Comunicación BAI, que ha firmado un convenio con OPC Madrid para la posible realización de prácticas de sus alumnos en las empresas miembros, y que este mismo mes de abril inicia un curso de fotografía para nuestros socios; y Euroforum Campus, el único Campus Empresarial de España.

Más recientemente, la familia OPC ha recibido a la empresa NOU-U, que ha desarrollado una aplicación informática pionera en el mundo, creada especialmente por y para profesionales del segmento MICE para la organización, gestión y comercialización de todo tipo de servicios para grupos.

Como contrapartida a las incorporaciones, hemos sentido una "baja" en nuestras filas... Fernando Armendáriz se despidió de OPC Madrid como asesor, después de haber desempeñado, previamente, las labores de vocal y vicepresidente. Su marcha supuso la reestructuración de la cúpula de OPC Madrid. En su lugar está David Abreu, de PAP Congresos, y se incorporó como vocal Camila Lejarraga, de Meet & Forum.

Si desea más ejemplares de Noticiero OPC
puede solicitarlos a:
Federación Española de OPC
Capitán Haya, 1 - Planta 15. 28020 Madrid

Tel: 902 110 367
e-mail: info@opcspain.org
También en la página web www.opcspain.org

EFAPCO da las claves del futuro del Sector en el ámbito de los 'smart congress' durante su congreso de Málaga

El encuentro, que reunió a más de 150 profesionales procedentes de 14 países europeos, se pudo seguir en 'streaming'

La Federación Europea de Asociaciones de Organizadores Profesionales de Congresos (EFAPCO) ha celebrado a lo largo de los días 17 y 18 de enero la sexta edición de su congreso anual en las instalaciones del Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma), congregando a más de 150 profesionales procedentes de 14 países europeos. La implantación del streaming ha posibilitado visualizar el congreso on line, en tiempo real.

Para Vicente Serrano, Presidente de OPC España, "el encuentro ha puesto sobre la mesa temas de enorme relevancia para nuestro sector, avanzándonos, desde diversas perspectivas, a las novedades más destacadas de los Smarts Congresses".

Además, el presidente de OPC España, ha resaltado "la unión de las diferentes instituciones (Junta de Andalucía, Diputación y Ayuntamiento de Málaga), que han propiciado que el evento sea todo un éxito organizativo, que ha puesto de manifiesto entre nuestros colegas europeos el nivel del que gozamos, en cuanto a infraestructuras, medios técnicos y experiencia".

A la presentación del encuentro, acudieron el concejal de Cultura, Turismo y Deporte del Ayuntamiento de Málaga, Damián Caneda; el director general del Patronato de Turismo Málaga-Costa del Sol, Arturo Bernal; el director gerente de Turismo Andaluz, Francisco Artacho, y el presidente de la Federación Española de Empresas Organizadoras Profesionales de Congresos (OPC España) y representante de EFAPCO, Vicente Serrano.

Este congreso, una de las citas más relevantes del sector MICE, se convierte en un punto de intercambio de ideas y networking para los miembros de Convention Bureau, hoteles, restaurantes, agencias, palacios y oficinas de congresos, patronatos de turismo, entre otras entidades.

Bajo el tema Smart Congress, el evento -organizado por OPC Es-

paña- ha contado con un programa de ponencias y sesiones de trabajo donde se han abordado, desde la perspectiva de la innovación, los avances en diferentes áreas clave del sector y su aplicación en la celebración de congresos y eventos. Así, en una ciudad como Málaga, posicionada como una de las urbes de referencia energética, se ha tratado temas como los beneficios que pueden aportar las ciudades sostenibles como sedes de eventos, el uso de las tecnologías o la presentación de nuevos proyectos para el sector.

"El programa ha estado muy ligado a los nuevos tiempos y las nuevas tendencias", señaló Serrano, que definió el encuentro como un congreso smart, en un destino como Málaga, "caracterizado dentro de las ciudades inteligentes por ser pionera en este tipo de actuaciones". Por su parte, Caneda destacó que Málaga es una ciudad que "combina cultura y turismo con tecnología". "Para el sector de congresos es muy importante que funcione toda la ciudad".

"Málaga es una apuesta segura, siempre ha demostrado su capacidad para acoger este tipo de eventos", a lo que se suma la "gran infraestructura de la que dispone

para ello", aseveró el director gerente de Turismo Andaluz, Francisco Artacho, mientras que Arturo Bernal dijo que el encuentro "tiene que servir como una plataforma para el intercambio de ideas y para establecer una estrategia de futuro".

Destino Turístico Inteligente

Antonio López de Ávila, Presidente de Segittur destacó en su intervención las bondades de ser un destino turístico inteligente, ya que "se convierte en un destino innovador, consolidado sobre una infraestructuras tecnología de vanguardia que garantiza el desarrollo sostenible, medioambiental, cultural, económico y que sea accesible para todos". El presidente de Segittur, destacó, así mismo, "la integración emocional del turista con el destino, también la integración de las empresas y la vida del residente. El sector turístico debe estar atento al residente, que no puede ver este sector como una amenaza".

Posteriormente, en la mesa redonda titulada "How can a congress benefit from a SMART city", Gema Igual Ortiz, concejala de Turismo y Relaciones Institucionales de Santander; Iván González Trigo, Director de Inteligencia Turística en Madrid Destino y Arturo

Bernal, Manager Director del Patronato de Turismo de Málaga Costa del Sol, pusieron el acento en los logros conseguidos hasta el momento es este segmento. Gema Igual destacó el valor de la especialización: "En Santander nos hemos especializado en ser un laboratorio urbano de sensores. Hay que especializarse en algo y nosotros lo hemos hecho en sensores. Tenemos sensores para saber si hay plazas de aparcamiento; si hay que regar los parques; sensores en las farolas para equilibrar seguridad y contaminación lumínica y también en los contenedores de basura para controlar el estado de los mismos". Por su parte, Iván González señaló que "Smart city no tiene en la sostenibilidad un medio, sino que tiene un fin"; una idea subrayada por Arturo Bernal, quién puso el acento en saber posicionar el destino, bajo las siguientes premisas: "¿Qué quiere ser? ¿cómo queremos que nos identifique nuestro Target? ¿Estamos en su top of mind?".

La sostenibilidad en Renfe

Francisco José Amo Navas, Manager of Marketing on line, Touroperators and MICE de RENFE puso sobre la mesa las iniciativas de la operadora en este segmento,

destacando el compromiso de RENFE por la sostenibilidad, como se ejemplifica en las nuevas prácticas puestas en marcha en la línea C5 de Madrid. A continuación, y entrando de lleno en ejemplos concretos de medidas sostenibles, tomaron la palabra Teresa Molinero, Director of Congress and Events of Feria de Zaragoza y Palacio de Congresos de Zaragoza; Manuel Aguirre Martín, Director of New Technologies of FYCMA y José María Carbó Tiemeijer, Chief Commercial Officer de Paradores, quién destacó "la labor desarrollada por Paradores para representar el destino, la marca España".

Gestión óptima de las OPC

Ricardo Rojas Bejarano, Manager Director of ECONLAB, puso el acento en las claves para una dirección "sostenible" por parte de la Empresas Operadoras de Congresos. Para Rojas, "Hemos hablado mucho de Smart city, pero hemos hablado poco de ciudadano inteligente. Desde la perspectiva de una OPC es precisamente ahí donde tenemos que poner especial atención en lo que nuestros clientes prefieren". Y, en sintonía con el futuro, "es relevante facilitar la competitividad de las opcs, facilitar conocimiento sobre su situación, demanda. Las herramientas de marketing final o los canales de networking son fundamentales", ya que "pasamos a un organización que debería poner más esfuerzo en hacer a las OPC accesibles para competir en el mundo Smart. También un esfuerzo adicional en tener más información del conocimiento de la realidad y que eso se traslade a las territoriales".

"European Observatory - The voice of European PCO's", fue la temática desarrollada el segundo día del encuentro, en el que se analizaron, desde diferentes ámbitos y perspectivas territoriales, las claves más relevantes para los PCO's en este segmento.



El Congreso de EFAPCO se llevó a cabo en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga ante más de 150 profesionales del Sector.



OPC MURCIA

'El Turismo de Congresos es una importante fuente de ingresos'

La senadora por Murcia, María Josefa Nicolás, ha asegurado en la Cámara Alta que, en los últimos años, España se ha convertido en la tercera potencia mundial en turismo de congresos, solo por detrás de Estados Unidos y Alemania. En 2012, fue incluso el destino favorito para los organizadores de congresos alemanes. "Pero aunque este dato sea muy alentador no debemos morir de éxito y debemos creer que se puede hacer mucho más", ha recalcado.

En lo que respecta al ranking de ciudades europeas que mayor volumen de congresos y convenciones acogen de todo el mundo,

dos ciudades españolas están entre las cinco primeras. Es el caso de Madrid y Barcelona, que ocupan la cuarta y quinta posición respectivamente.

Tanto peso está ganando este tipo de encuentros internacionales, organizados de forma específica por las denominadas Oficinas de Congresos o Convention Bureau (Spain Convention Bureau, en nuestro país), que aspiramos a ocupar el segundo puesto a nivel mundial en la organización de congresos y reuniones.

"Esta modalidad de turismo", ha recalcado, "genera una actividad económica importantísima en

las ciudades": el gasto medio por congresista se estima en 1.043 euros, lo que supuso que en 2013 se ingresara por esta modalidad turística más de 4.240 millones de euros, superando los 3.950 millones de euros del 2012.

En opinión de la senadora murciana el incremento experimentado por el turismo en el primer trimestre de este año (7,9%), que permitió alcanzar el récord de más de 10 millones de turistas, es consecuencia de que "el Gobierno lo está haciendo bien". Así, por ejemplo, está cumpliendo con el Plan Nacional e Integral de Turismo 2012-2015 porque, según ha di-

cho, el Gobierno es consciente de que el sector turístico genera muchos puestos de trabajo. De hecho, en este primer trimestre el turismo incrementó su actividad un 4,2%, lo que permitió, según los datos de Exceltur, la creación de 34.098 empleos, lo que supone el 30 por ciento de las nuevas afiliaciones a la Seguridad Social contabilizadas el primer trimestre de este año.

Según ha explicado la senadora popular, con la puesta en marcha de estas iniciativas se contribuirá a desestacionalizar esta modalidad de turismo y a que se conozca España como destino tu-

rístico porque, según ha puntualizado, "la mayoría de los participantes vuelven" y el objetivo, por tanto, es asegurar ese "retorno".

Nuevos socios OPC Murcia

Recientemente se han incorporado a la Asociación OPC Región de Murcia la Oficina de Congresos de Cartagena y el Auditorio y Palacio de Congresos El Batel.

Estas dos nuevas incorporaciones de entidades de Cartagena, reflejan la consolidación de Cartagena como destino de congresos y el interés por trabajar conjuntamente para una promoción a nivel regional.



OPC GALICIA

La asociación OPC Galicia se refuerza con nuevos asociados y más innovación

OPC Galicia sigue creciendo y reforzando su representatividad en la Comunidad. La asociación gallega de empresas organizadoras de congresos ha sumado en las últimas semanas a cuatro nuevos miembros colaboradores, que superan ya la treintena. Las nuevas incorporaciones al listado de colaboradores de OPC Galicia son Cega y MCN Audiovisuales, dos empresas punteras en el sector del sonido, la iluminación y el montaje de eventos en el noroeste de España. Hace unas semanas se unieron el hotel Attica 21 de A Coruña y el palacio de congresos ExpoCoruña.

Con ellos son ya más de treinta las empresas que apoyan el trabajo de los OPC gallegos desde sectores como la hostelería, la restauración, el transporte, la interpretación y el protocolo, las tecnologías para eventos, los servicios gráficos, la publicidad, el montaje de stands y los palacios de congresos.

Además, las firmas que apoyan a OPC Galicia apuestan decididamente por la especialización y la innovación. Es el caso de los espacios expositivos: tres de ellos (el Pa-

lacio de Congresos y Exposiciones de Galicia, en Santiago; Palexco, en A Coruña; y el Mar de Vigo), integrados en la Asociación de Palacios de Congresos de Galicia, han creado una aplicación para dispositivos móviles con información sobre sus utilidades y sus actividades. La intención es promocionar la imagen de Galicia como destino del turismo de reuniones y facilitar el acceso de los clientes a su oferta de espacios y tecnologías.

En este mismo sentido, el compostelano Palacio de Con-

gresos y Exposiciones de Galicia presentó el día 29 la renovación de sus instalaciones tecnológicas. La intervención ha introducido en este espacio de referencia proyecciones de alta definición, retransmisión en directo de los actos o videoconferencia en todas las salas. Diez empresas OPC forman en la actualidad el núcleo de miembros de OPC Galicia, una asociación que busca poner en valor la profesionalidad y la eficacia de las empresas de organización de congresos.



ExpoCoruña se ha unido a la asociación OPC Galicia recientemente.



La nueva página 'web' de la Asociación Gallega de OPC.

OPC Galicia renueva su página 'web' y dinamiza sus redes sociales

OPC Galicia sigue apostando por Internet y las redes sociales como fórmula para comunicar el trabajo de sus asociados y poner en valor la actividad de los Organizadores Profesionales de Congresos de la Comunidad. La asociación ha renovado en este arranque del 2014 su página web y ha intensificado su presencia en Facebook y Twitter.

En lo que respecta a la web, opcg Galicia.org, ha sido rediseñada y reformada, incidiendo en la accesibilidad a los contenidos, las noticias y los contactos de asociados y miembros colaboradores. La nueva página permite a los visitantes co-

nocer la actualidad del sector y abonarse a las noticias a través de un envío periódico. En el sitio se pueden consultar las propuestas de las empresas integrantes de OPC Galicia y sus datos de contacto, y acceder a sus webs corporativas.

En lo que respecta a las redes sociales, OPC Galicia conserva un perfil muy activo en Twitter y ha convertido el que tenía en Facebook a página, para aprovechar mejor las virtualidades de esta fórmula de comunicación. Más de 2.500 personas siguen a OPC Galicia en las diferentes redes sociales en que está presente.

Una empresa OPC gallega coordinará la reunión de la OMT en Santiago

La Agencia Gallega de Turismo ha encargado a una empresa asociada a OPC Galicia será la coordinación de la reunión del Consejo Ejecutivo de la Organización Mundial de Turismo (OMT), que se celebrará en Santiago de Compostela en el mes de junio. El hecho es un nuevo respaldo la profesionalidad y capacidad técnica de los OPC gallegos.

El cónclave se celebrará entre los días 4 y 6 de junio, previsiblemente en el Hostal dos Reis Católicos, por propuesta de la

Xunta de Galicia al Gobierno español. Se trata de la principal reunión de esta institución, y a ella asistirán delegaciones de los 32 países que la integran, presididas en este período por representantes de Indonesia, Jamaica y Mozambique.

Está previsto que acudan, además, al menos una decena de ministros de los Estados con participación en la OMT, un organismo dependiente de la ONU que tiene como misión promover el turismo sostenible y accesible.



OPC NAVARRA

La asociación OPC Navarra celebra su Asamblea Anual

El pasado día 20 de marzo, OPC Navarra celebró su Asamblea Anual. Como puntos destacados del encuentro, se desarrolló una jornada técnica a cargo del miembro colaborador Zeta Soluciones Audiovisuales para dar a conocer novedades tecnológicas de comunicación, sonido e imagen para congresos y eventos. Asimismo, tuvo lugar una sesión de trabajo entre empresas asociadas, clientes y proveedores para analizar y establecer fórmula de colaboración mutua.



Zeta Soluciones Audiovisuales dio a conocer sus novedades tecnológicas.



OPC RIOJA

OPC Rioja se reúne con el Partido Popular de La Rioja

La asociación OPC Rioja se ha reunido, junto a otras asociaciones turísticas, con el Partido Popular de La Rioja, cuyo secretario general, Carlos Cuevas, ha señalado que han estado en la reunión con la actitud de "escuchar al sector".

Han participado en el encuentro las asociaciones turísticas de la Federación de Empresarios de La Rioja (FER)—hoteles, campings, agencias de viajes, organizadoras de congresos y hostelería— y por parte

del Partido Popular, han acudido a la reunión, el secretario general, Carlos Cuevas; el diputado nacional, Conrado Escobar; y el presidente de la comisión de turismo de esta formación política, Daniel Osés.

"El turismo es una actividad de primer orden en nuestro país. No podemos perder el tren de la modernidad ni de la calidad". Esta es la apreciación del presidente de la FER y presidente de la Asociación de Hoteles de La Rioja.

Alberto Picatoste, presidente de OPC Rioja, ha mostrado su interés por el futuro de las infraestructuras y comunicaciones, tales como el aeropuerto y la llegada del AVE a La Rioja o, en su defecto, las lanzaderas para conectar con el AVE Madrid-Barcelona.

Los profesionales turísticos riojanos consideran fundamental mantener el empleo y las infraestructuras turísticas, "lo cual ha sido difícil por la caída del consumo interno en España". El 80% de los vi-

sitantes turísticos de La Rioja son nacionales, por lo que mantener la actividad ha sido complicado. El sector turístico riojano ha tenido un "comportamiento ejemplar".

Para el secretario general del PP, Carlos Cuevas, el sector turístico tiene una gran importancia en la actividad económica regional, teniendo en cuenta que el 10% del PIB de la Comunidad se genera en las actividades turísticas.

El PP ha estado en la reunión con la actitud de "escuchar al sector", debido a que está cambiando el comportamiento de los turistas.



Alberto Picatoste en la reunión.



OPC CATALUÑA

OPC Cataluña desarrolla un blog sobre la biociencia y la salud

La Asociación Catalana de Organizadores Profesionales de Congresos y Reuniones (OPC Cataluña) ha creado un blog especializado en Biociencia y Salud (www.opcbiocienciaysalud.org) que pretende recoger informaciones interesantes y principales avances en el ámbito de las Ciencias de la Salud. Rafael Peris, presidente de OPC Cataluña, señala que "con esta iniciativa queremos aportar valor a la comunidad científica y profesional, principalmente a las Sociedades Médicas. El objetivo principal de este blog es el de facilitar la información más interesante de los diferentes ámbitos científicos, como la biología, la química, la física, la tecnología médica, la farmacia, la informática, las ciencias de la nutrición y la tecnología medioambiental,

entre otros; y potenciar la imagen de los OPC como agentes activos y necesarios en la transmisión del conocimiento".

OPC Biociencia y Salud seleccionará informaciones destacadas sobre Ciencia e I+D+i aparecidas en los Medios de Comunicación y portales especializados y que pueden ser del interés de los profesionales. Así mismo, el blog tiene previsto publicar artículos de opinión de expertos de prestigio sobre los temas de mayor actualidad. El blog de OPC Cataluña remitirá a la Comunidad Científica de Cataluña (centros de investigación de referencia, universidades, hospitales y centros sanitarios, Sociedades médicas y científicas, Administraciones Públicas, entre otros) un boletín electrónico mensual.



El blog de biociencia y salud desarrollado por OPC Cataluña.

Hotel Alimara Barcelona se incorpora como miembro de OPC Cataluña

El Hotel Alimara Barcelona se ha incorporado como miembro colaborador de la Asociación Catalana de Organizadores Profesionales de Congresos y Reuniones (OPC Cataluña). Con esta adhesión, son ya 21 empresas las que se han suscrito como empresas colaboradoras (hoteles, espacios, transporte, servicios, tecnología, etc.) de OPC Cataluña.

Las empresas colaboradoras de OPC Cataluña tienen una serie de ventajas como visibilidad e incremento de la notoriedad entre las empresas socias, participación en la red de conocimiento de OPC Cataluña y en los actos organizados por ésta para el fomento del sector, recepción de información de actualidad y participación en actos formativos, entre otros.



OPCE CANTABRIA

OPCE Cantabria fija nuevos retos en su Asamblea Anual

La Asociación Cántabra de Empresas de Organización de Eventos y Congresos celebró el pasado 20 de marzo su Asamblea General Anual en el Hotel Real de Santander. La cita estuvo presidida por Luis Gandiaga, presidente de la asociación, y su Junta Directiva, y a ella acudieron la veintena de socios con los que cuenta OPCE Cantabria.

Durante el acto se abordaron varios temas como un informe del Presidente en el que Gandiaga detalló las acciones ejecutadas y las metas logradas en el ejercicio 2013, un informe de Tesorería de la situación actual de la asociación, así como una propuesta de actuación a ejecutar durante el año 2014. En dicha asamblea también se presentó y aprobó el presu-

puesto para el presente ejercicio.

OPCE Cantabria concentrará sus objetivos de 2014 básicamente en la intensificación de la actividad de promoción, difusión y comercial del destino Cantabria. Para conseguirlos, Luis Gandiaga considera "estratégico" trabajar en tres escenarios: "económico, promoción, difusión y comercialización, para el presidente de OPCE Cantabria debe de ser el objetivo "más importante, centrando los esfuerzos en la presentación de candidaturas de

Cantabria como destino MICE". Entre las acciones a ejecutar en este escenario se encuentra la continuidad de asistencia a ferias como Evento Days, Evento Plus, Meeting & Incentive Summit; participación en workshops nacionales; realización de Blog/Fam Trip a la Comunidad Autónoma con medios del sector; presencia en el Congreso de Organizaciones Europeas de Congresos EFAPCO; celebración de reuniones con Sociedades Médicas en Madrid y Barcelona; interrelación con cadenas hoteleras con presencia nacional; participación en la Asamblea Anual OPC España y organización de la segunda edición del Premio OPCE Cantabria.

También está prevista para el apartado de Recursos Humanos

la contratación de una persona que desempeñe las labores de Secretaria General para "profesionalizar la gestión" ya que hasta el momento recaía principalmente en el Presidente y Junta Directiva.

Memoria 2013

Dentro de las acciones realizadas durante el ejercicio 2013, la Asociación Cántabra de Empresas de Organización de Eventos y Congresos ha reforzado su presencia e interlocución institucional, sobre todo con la Dirección General de Turismo del Gobierno de Cantabria y con el Ayuntamiento de Santander. De igual manera, la asociación ha ejecutado un programa de actuaciones de promoción en el que destaca la convocatoria del primer Premio OPCE como forma de dar visibilidad y marca a la asociación y reconocer a empresas y/o entidades que

generan riqueza económica en la Comunidad, con el Banco Santander como ganador por su Junta General de Accionistas. También OPCE Cantabria ha contado con presencia en diferentes eventos y ferias como Fitur, Eitbm, Intur, Meeting & Incentive Summit, Evento Days, Foro Turismo Costero y Náutico, XXVI Congreso Nacional OPC, y dos workshops en Marbella y Cartagena.

En cuanto a actividades organizadas, OPCE Cantabria participó de forma activa en la organización del Foro MICE que se celebró en el mes de septiembre en la ciudad de Santander y en el que están representadas las principales asociaciones nacionales del sector. Y convocó el primer encuentro OPC Madrid-OPCE Cantabria donde la Junta Directiva Cántabra viajó hasta Madrid para reunirse con 12 empresas OPC's de la capital.



Algunos de los asistentes al curso organizado por la Asociación Catalana de Organizadores Profesionales de Congresos.

**ASOCIACIÓN ANDALUZA**

ADRIANO SPAIN DMC
SEVILLA
Tel.: 954 215 900
info@adrianospaindmc.com
www.adrianoviajes.com

ATLANTA
SEVILLA
Tel.: 954 581 101 - Fax: 954 580 646
gfuster@atlanta.es
cmancera@atlanta.es
www.atlanta.es

CONGRESOS GESTAC
GRANADA
Tel.: 958 132 949 - Fax: 958 134 480
gestac@congresosgestac.es
www.congresosgestac.es

CREATIVANDO SL
BENALMÁDENA - MÁLAGA
Tel.: (952) 378 794 - Fax: (952) 378 483
olivia@creativando.es
www.creativando.es

EUROCONGRES, S.A.
GRANADA
Tel.: (958) 20 93 61 - (958) 20 86 50
Fax: (958) 20 94 00
eurocongres@eurocongres.es
cristina.garcia@eurocongres.es
www.eurocongres.es

FASE 20 CONGRESOS
GRANADA
Tel.: (958) 20 35 11 - Fax: (958) 20 35 50
info@fase20.com - egil@viajesgenil.es
egil@fase20.com
www.fase20.com

IBERSPONSOR, CONSULTORES DE COMUNICACIÓN
SEVILLA
Tel.: 954 284 472 - Fax: (954) 27 63 43
e-mail: ibersponsor@ibersponsor.com
gmedina@ibersponsor.com
www.ibersponsor.com

INDALCONGRESS
ALMERÍA
Tel.: (950) 151 724 - Fax: (950) 150 126
e-mail: indalcongress@indalcongress.com
basi@indalcongress.com
www.indalcongress.com

MÁLAGA CONGRESS
MÁLAGA
Tel.: (952) 60 23 32 - Fax: (952) 60 23 40
e-mail: direccion@malagacongress.com
miguelpastor@viajeschallenger.com
www.malagacongress.com

PROMOCIONES Y CONGRESOS
MÁLAGA
Tel.: (952) 21 62 50 - Fax: (952) 22 98 54
sofiamuriel@promocon.com
oficina@promocon.com
www.promocon.com

PROYECTOS, INCENTIVOS Y CONGRESOS, S.L.
CÓRDOBA
Tel.: (957) 485 848 - Fax: (957) 485 849
e-mail: info@proyectosycongresos.com
www.proyectosycongresos.com

TECNICA INCENTIVES
MÁLAGA
Tel.: (952) 225 688 - (952) 214 439 - 656 959 037
Fax: (952) 602 552
e-mail: info@siasaevents.com
elena.perrin@tecnicaincentives.com
paloma.villena@tecnicaincentives.com
www.siasaevents.com

TRAVELDOS CONGRESOS
SEVILLA
Tel.: (954) 282 400 - Fax: (954) 272 726
congresos@traveldos.com
gandullo@traveldos.com
www.traveldos.com

EMPRESAS COLABORADORAS
ASOCIACION PALACIOS DE CONGRESOS Y FERIAS DE ANDALUCIA
MALAGA
Tel: (952) 045 500 - Fax: (952) 045 519
info@afcan.es - comunicacion@afcan.es
www.apcan.es

AUTOCARES RIOS PALOMO
MALAGA
Tel: (952) 235 559 - (952) 235 396
Fax: (952) 242 138
rios@autocaresrios.com
belen@autocaresrios.com
www.autocaresrios.com

CARMEN CATERING
CÓRDOBA
Tel.: (957) 48 33 20 - Fax: (957) 48 39 25
administracion@carmencatering.com
carlos@carmencatering.com
www.carmencatering.com

CHAPLIN CÓRDOBA AUDIOVISUALES S.L.
CÓRDOBA
Tel: (957) 23 35 08 - Fax: (957) 41 26 00
e-mail: info@chaplinaudiovisuales.com
www.chaplinaudiovisuales.com

CONGRESSYSTEM
CÓRDOBA
Tel.: (957) 32 26 00 - Fax: (957) 32 26 01
e-mail: info@congressystem.com
www.congressystem.com

GOURET COBOS CATERING
JEREZ DE LA FRONTERA - CÁDIZ
Tel.: (956) 304 982 - Fax: (956) 311 935
comunicacion@coboscatering.com
mcobos@coboscatering.com
www.coboscatering.com

GRÁFICAS MINERVA DE CÓRDOBA
CÓRDOBA
Tel.: (957) 32 22 22 - (957) 32 66 06
graficasminerva@gminerva.com
www.gminerva.com

GUADALQUIVIR CATERING Y SERVICIOS
ALCALÁ DE GUADAÍRA - SEVILLA
Tel.: (955) 512 231 - Fax: (955) 123 813
comercial@guadalquivircatering.com
rafa@guadalquivircatering.com
www.guadalquivircatering.com

MÁLAGA TRANSFER
ALHAURÍN DE LA TORRE - MÁLAGA
Tel.: (952) 962 710 - Fax: (952) 415 742
info@malagatransfer.co.uk
trini@malagatransfer.co.uk
www.malagatransfer.co.uk/es

NAPOLEÓN S.A.
PELIGROS - GRANADA
Tel.: (958) 20 59 14 - Fax: (958) 27 38 08
alejo@napoleonsa.es
consultores@napoleonsa.es
www.napoleonsa.es

PALACIO DE FERIAS Y CONGRESOS DE MARBELLA
MARBELLA - MÁLAGA
Tel: (952) 828 244 - Fax: (952) 821 461
palacioferiasycongresos@marbella.es
lauradearce@marbella.es
www.marbellacongresos.com

ASOCIACIÓN ARAGONESA

DI & CO, S.L.
ZARAGOZA
Tel.: (976) 211 748 - Fax: (976) 212 959
e-mail: ana@ dico.es
www.dico.es

P&E EVENTOS
ZARAGOZA
Tel.: (976) 467 898 - Fax: (976) 350 628
info@proyectosypersonas.com
www.proyectosypersonas.com

TM ORGANIZADOR
HUESCA
Tel.: (974) 243 466
e-mail: comercial@tmorganizador.com
www.tmorganizador.com

EMPRESAS COLABORADORAS
ADI & CO. AZAFATAS DE DI & CO
ZARAGOZA
Tel.: (976) 30 11 47 - Fax: (976) 21 29 59
e-mail: adico@ dico.es
www.dico.es

COMBI CATERING
ZARAGOZA
Tel.: (976) 46 31 66
Fax: (976) 46 31 67
e-mail: ofizar@comerbien.es

TUHUESCA
HUESCA
Tel.: (974) 101 777
e-mail: tuhuesca@tuhuesca.com
www.tuhuesca.com

ASOCIACIÓN CÁNTABRA

AFORO CONGRESOS
SANTANDER
Tel.: (942) 230 627
nieves@aforocongresos.com
www.aforosol.com

ALTAMIRA CONGRESOS
SANTANDER
Tel.: (942) 240 156
jesusdelgado@viajesaltamira.com
www.altamiracongresos.com

COMER BIEN
PARBAYON
Tel.: (942) 586 790
ofisan@comerbier.es
www.comerbier.es

GRAN HOTEL VICTORIA
SANTANDER
Tel.: (942) 29 11 00
gerencia@granhotelvictoria.com
www.granhotelvictoria.com

HALCÓN VIAJES
SANTANDER
Tel.: (942) 20 50 01
bahia-dir@gruposardinero.com

HOTEL CHIQUI
SANTANDER
Tel.: (942) 28 27 00
direccion@hotelchiqui.com
www.hotelchiqui.com

HOTEL REAL
SANTANDER
Tel.: (942) 27 25 50
direccion@hotelreal.es
www.hotelreal.es

HOTEL SANTEMAR
SANTANDER
Tel.: (942) 270 297
cci@h-santos.es
www.santemarhotelsantander.com

HOTEL SILKEN RIO
SANTANDER
Tel.: (942) 27 43 00
direccion.santander@oteles-silken.com

SAUVER MARKETING CONSULTING
SANTANDER
Tel.: (942) 240 404
info@sauver.es
www.sauver.es

EMPRESAS COLABORADORAS
AMICHI SERIGRAFIA
SANTANDER
Tel.: (942) 324 913
amichi@amichiserigrafia.com
www.amichiserigrafia.com

AUDIO VOX PROFESIONAL
SANTANDER
Tel.: (942) 346 152
audiovoxpro@mundivia.es
www.audiovoxpro.es

EVENTOS ITTOS
PUENTE AGÜERO
Tel.: 902 363 500
moi@eventostitos.com
www.eventostitos.com

FUN & FOOD
SANTANDER
Tel.: 942 311 189
direccion.santander@oteles-silken.com
www.eventostitos.com

HOSTERIA DE CASTAÑEDA
PUENTE VIESGO
Tel.: (942) 598 113
hosteriacaстанeda@telefonica.net
hosteriadecastaneda.organizaturbodaencantabria.com

MACALUPA
SANTANDER
Tel.: (942) 290 606
deluz1234@yahoo.es
www.deluz.es

MG PRODUCCIONES - CONSORT MUSIC
SANTANDER
Tel.: (942) 331 441

david@mgproducciones.com
www.mgproducciones.com

N.R. RUIZ S.A.
ALCEDA
Tel.: (942) 594 998
consultas@autocaresnr Ruiz.com

STRONG CONGRES
SANTANDER
Tel.: (942) 340 870
jesus@gs-strong.com
www.gs-strong.com

VINSAC SANTANDER
SANTANDER
Tel.: (942) 365 376
vinsac@escuelavinsac.es
www.escenaimagen.com

ASOC. CASTILLA-LA MANCHA

JER PUBLICIDAD
TOLEDO
Tel.: (925) 28 47 89 - Fax: (925) 28 43 52
jrodriguez@jerp publicidad.com
www.jerp publicidad.com

PRIORITY COACH & MANAGEMENT
TOLEDO
Tel.: 607 979 633 - Fax: (925) 22 04 28
fuster@prioritysl.es
www.prioritysl.es

EMPRESAS COLABORADORAS
HOTEL BEATRIZ TOLEDO
TOLEDO
Tel.: (925) 26 91 00
miguel.toledo@beatrizhoteles.com
www.beatrizhoteles.com

PABELLÓN DE FERIAS Y CONGRESOS - PIP CIUDAD REAL
CIUDAD REAL
Tel.: (926) 21 44 15 - Fax: (926) 21 70 03
e-mail: pferial@dipucr.es
juan_nieva@dipucr.es
www.dipucr.es

QUIJOTE CONVENTION BUREAU
CIUDAD REAL
Tel.: (926) 216 486 - Fax: (926) 210 016
qcb@impefe.es
www.ciudadrealturismo.es

ASOCIACIÓN CASTILLA Y LEÓN

C&P COMUNICACIÓN
VALLADOLID
Tel.: 606 865 709
e-mail: infor@comunicacionyprotocolo.com
www.comunicacionyprotocolo.com

GRUPO INTERSERVICE, S.L.
VALLADOLID
Tel.: (983) 371 417 - Fax: (983) 35 69 52
info@interservice.es
www.interservice.es

EMPRESAS COLABORADORAS
EXPOSICIONES Y CONGRESOS ADAJA
AVILA
Tel.: (920) 270 838
gsunico@lienazonorte.es
www.lienazonorte.es

PALACIO DE CONGRESOS CONDE ANSUREZ
VALLADOLID
Tel.: (983) 25 13 74 - Fax: (983) 25 13 74
e-mail: funge@funge.uva.es
www.funge@funge.uva.es

ASOCIACIÓN CATALANA

AOPC
BARCELONA
Tel.: (93) 302 75 41 - Fax: (93) 301 12 55
e-mail: congress@aopc.es
www.aopc.es

BOCEMIUM
BARCELONA
Tel.: (93) 416 12 20 - Fax: (93) 415 84 66
jbolta@bocemium.com
info@bocemium.com
www.bocemium.com

GRUP REUNIONS I CIENCIA
BARCELONA
Tel.: 93 410 86 46 - Fax: 93 430 32 63
e-mail: info@reunionsciencia.es
www.reunionsciencia.es

GRUPO PACÍFICO, S.A.
BARCELONA
Tel.: 93 238 87 77 - Fax: 93 238 74 88
e-mail: pmilan@pacifico-meetings.com
www.pacifico-meetings.com

IP CONGRESSOS
LLEIDA
Tel.: (973) 271 162 - Fax: (973) 271 109
e-mail: secretaria@ipcongressos.com
www.ipcongressos.com

MONDIAL & CITITRAVEL CONGRESOS
BARCELONA
Tel.: (93) 221 29 55 - Fax: (93) 221 02 11
e-mail: barcelona@mondial-congress.com
casanova@mondial-congress.com
www.@mondial-congress.com

SBC. SERVICIOS BASICOS DE CONGRESOS
BARCELONA
Tel.: (93) 368 55 38 - Fax: (93) 368 58 29
sbc@sbc-congresos.com
www.sbc-congresos.com

TOP CONGRESS
BARCELONA
Tel.: (93) 450 88 32 - Fax: (94) 046 74 79
ana.lopez@topcongress.es
www.topcongress.es

TORRES PARDO
BARCELONA
Tel.: (93) 246 35 66 - Fax: (93) 231 7972
torrespardo@torrespardo.com
www.torrespardo.com

EMPRESAS COLABORADORAS
ACHM SALES FORCE S.L.U. (ACHOTEL)
POZUELO DE ALARCÓN - MADRID
ediaz@ac-hotels.com
www.achotelscorporate.com

AVANT GRUP
SANT BOI DE LLOBREGAT - BARCELONA
Tel.: (93) 652 84 88
a.munoz@avantgrup.com
www.avantgrup.com

AXA SEGUROS GENERALES
PALMA DE MALLORCA
Tel.: (93) 290 11 02
luisamaria.taltabull@axa-medla.com
www.axa.es

BARCELO GESTION HOTELERA
PALMA DE MALLORCA
direccioncomercialpeninsula@barcelo.com
www.barcelo.com

CARPETAS ABADIAS
AGOST - ALICANTE
grupoabadias@carpetasabadias.com
carpetasabadias.com

CATERING CAL BLAY
SANT SADURNÍ D'ANOIA - BARCELONA
cristina@calblay.com
http://cateringcalblay.com

CONFORTEL GESTION
MADRID
Tel.: (93) 243 88 00
mmallen.confortel@once.es
www.confortelhoteles.com

CROWNE PLAZA BARCELONA FIRA CENTER
BARCELONA
mjmartinez@fira-palace.com
www.crowneplaza.com/barcelonafira

EXPERTUS SERVICIOS DE ATENCIÓN AL PÚBLICO
SANT CUGAT DEL VALLÉS - BARCELONA
Tel.: 93 217 35 30
sergi.oro@expertus.es
www.expertus.es

EXPO HOTELES & RESORTS
BARCELONA
Tel.: 93 508 10 00
cnavarro@expogrup.com
www.expohotels.com/es

FIRA BARCELONA
BARCELONA
oprat@firabarcelona.com
www.firabarcelona.com

FST HOTELS
IBIZA
Tel.: 93 246 70 16
ventas.regionalbcn@ayrehoteles.com
www.ayrehoteles.com

GLOBAL EXHIBITION CENTRE 2011, S.L. (PALACIO DE CONGRESOS DE CATALUÑA
BARCELONA
Tel.: 93 364 45 55 - Ext: 8501
susana.parellada@pcongresos.com
www.pcongresos.com

GRUP J. MUNTANER
BARCELONA
Tel.: 93 405 34 44
contabilidad@grupjmuntaner.com
www.grupjmuntaner.com

HOTEL ALIMARA BARCELONA
BARCELONA
Tel.: 93 427 00 00
www.alimarahotel.com

MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL
PALMA DE MALLORCA
melania.ramirez@melia.com
http://meliahotelsinternational.com/

MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL
BARCELONA
merry.antoja@melia.com
www.melia.com/es

RENTMULTIMEDIA
BADALONA - BARCELONA
Tel.: 93 434 21 74
alejo@rentmultimedia.com
www.rentmultimedia.com

SOFTCONGRES
BADALONA - BARCELONA
Tel.: 93 228 98 10
fortuny@softcongres.com
www.softcongres.com

SOLFESA
SABADELL - BARCELONA
Tel.: 93 720 55 85
fsoldevilla@solfsesa.es
dsoldevilla@solfsesa.es
www.solfsesa.es

TURISMO DE LLEIDA
LLEIDA
Tel.: 973 70 04 02
nrauret@paeria.es
http://lleidacb.turismedelleida.com

ASOC. COMUN. VALENCIANA

AZABA EVENTOS
VALENCIA
Tel.: 651 93 41 99
azabaeventos@gmail.com

ESOC GRUPO
SAN VICENTE DEL RASPEIG - ALICANTE
Tel.: 902 205 965 - Fax: (96) 567 27 52
eventos@gruposoc.es
www.esoc.es

FACTORIA DE SERVICIOS
VALENCIA
Tel.: (96) 333 28 18
Fax: (96) 333 27 76
e-mail: alfredo@factoriadeservicios.com
www.factoriadeservicios.com

GRUPO IDEX
ELCHE - ALICANTE
Tel.: 902 929 202 - Fax: (96) 665 11 25
jjcervetto@grupoidex.es
www.grupoidex.es

SEA EVENTOS
ALCOY - ALICANTE
Tel.: 902 36 37 92
gerencia@seaeventos.com
www.seaeventos.com

TARSA OPC
ELCHE - ALICANTE
Tel.: 902 36 57 35 - Fax: (96) 661 35 63
jvcb@tarsa.es
www.tarsacom.com

TOT NOU
VALENCIA
Tel.: (96) 394 16 54
Fax: (96) 394 34 45
palomamaestre@totnou.com
www.totnou.com

EMPRESAS COLABORADORAS
VISITELCHE - CENTRO DE CONGRESOS DE ELCHE
ELCHE - ALICANTE
Tel.: (96) 665 81 40

Fax: (96) 665 81 41
mjvalls@visitelche.com
www.visitelche.com

ASOCIACIÓN GALLEGA

ABRAMAR
VIGO - PONTEVEDRA
Tel.: (986) 44 70 60
dotero@abramar.com
zaira@abramar.com
www.abramar.com

CONGREGA
A CORUÑA
Tel.: (981) 21 64 16
Fax: (981) 21 75 42
congrega@congrega.es
mariamuniz@congrega.es
martaguima@congrega.es
www.congrega.es

CYEX CONGRESOS
SANTIAGO DE COMPOSTELA - A CORUÑA
Tel.: (981) 55 57 20 - Fax: (981) 55 57 23
e-mail: info@cyex.es
acarballal@cyex.es
www.cyex.es

GRUPO NORTE MCA
PONTEVEDRA
Tel.: (986) 847 925 - Fax: (986) 861 783
info@gruponortemca.com
www.gruponortemca.com

ICE GALICIA
FERROL - A CORUÑA
Tel.: (981) 369 040 - Fax: (981) 352 441
info@icegalicia.com
eanca@viajespaco.com
www.icegalicia.com

MBKARMA
VIGO - PONTEVEDRA
Tel.: (986) 44 31 71 Fax: (986) 44 60 51
mbk@mbkarma.com
monica@mbkarma.com
www.mbkarma.com

NOVA DE CONGRESOS
SANTIAGO DE COMPOSTELA - A CORUÑA
Tel.: (981) 57 43 48 - Fax: (981) 56 11 99
e-mail: congresos@novadecongresos.com
www.novadecongresos.com

ORZÁN CONGRES
A CORUÑA
Tel.: (981) 90 07 00 - Fax: (981) 15 27 47
e-mail: orzancongres@orzancongres.com
yolandabarbeito@orzancongres.com
www.orzancongres.com

TREVISANI
SANTIAGO DE COMPOSTELA - A CORUÑA
Tel.: (981) 59 23 33
Fax: (981) 59 11 71
trevisani@trevisani.es
direccion@trevisani.es
www.trevisani.es

VERSAL COMUNICACIÓN
SANTIAGO DE COMPOSTELA - A CORUÑA
Tel.: (981) 55 59 20
Fax: (981) 56 49 78
info@versalscq.com
opc@versalscq.com
www.versalscq.com

MIEMBROS COLABORADORES
ATELIER
A CORUÑA
mar@ateliergrafic.com

AUCASA
SANTIAGO DE COMPOSTELA - A CORUÑA
jam@stellatours.com
aucasa@aucasabus.com

AUDITORIO PALACIO DE CONGRESOS MAR DE VIGO
VIGO - PONTEVEDRA
direccion@palaciocongresosvigo.com
www.palaciocongresosvigo.com

AUTOCARES A. VÁZQUEZ
A CORUÑA
Tel.: (981) 25 41 45
Fax: (981) 25 40 50
info@autocaresvazquez.net
www.autocaresvazquez.net

AUTOS GONZÁLEZ
VIGO - PONTEVEDRA
Tel.: (986) 44 12 22
Fax: (986) 22 20 11
autocares@autosgonzalez.com
fidel@autosgonzalez.com
www.autosgonzalez.es

CDEC SERVICIOS GRAFICOS
VIGO - PONTEVEDRA
Tel.: (986) 213 253
Fax: (986) 243 700
c.calo@cordecom.com
info@cordecom.com
www.cordecom.com

CEGA AUDIOVISUALES
OLEIROS - A CORUÑA
quique@cega.es

COMANDO P
CAMBRE - A CORUÑA
Tel.: (981) 674 708
Fax: (981) 675 381
info@comandop.com
www.comandop.com

ESCUELA INTERNACIONAL DE PROTOCOLO DE GALICIA
A CORUÑA
eipgalicia@protocolo.com
www.protocolo.com

EXPOCORUÑA
A CORUÑA
pilarlc@expocoruna.com
direccion@expocoruna.com

EXPOURENSE
ORENSE
Tel.: (988) 366 030
Fax: (988) 366 204
expourense@expourense.org
www.expourense.org

GRUPO 76 PUBLICIDAD
A CORUÑA
Tel.: (981) 902 076
info@grupo76.com
www.cordecom.com

HOTEL ATTICA 21
A CORUÑA
direccion.coruna@attica21hotels.com
www.attica21hotels.com

HOTEL MONUMENTO SAN FRANCISCO
SANTIAGO - A CORUÑA



Tel.: (981) 581 634
comercial@sanfranciscohm.com
www.sanfranciscohm.com
HOTEL PAZO LOS ESCUDOS
VIGO - PONTEVEDRA
Tel.: (986) 820 820
Fax: (986) 820 800
rrhh@pazolosescudos.com
www.pazolosescudos.com
HOTEL QUINTA DA AGUA
SANTIAGO - A CORUÑA
Tel.: (981) 534 636
direccion@aquintadaagua.com
www.aquintadaagua.com
INTERLINGUA TRADUCCIONS
A CORUÑA
Tel.: (981) 915 330
Fax: (981) 915 334
coruna@interlingua.es
vigo@interlingua.es
www.interlingua.es
JOSMAGA
A CORUÑA
Tel.: (981) 251 191
Fax: (981) 169 504
josmaga@josmaba.com
www.josmaba.com
LAPACAR
A CORUÑA
info@lapacargranturismo.es
www.lapacargranturismo.es
PALACIO DE CONGRESOS Y EXPOSICIONES DE GALICIA
SANTIAGO DE COMPOSTELA - A CORUÑA
Tel.: (981) 51 99 88
Fax: (981) 57 00 20
info@palaciosantiago.com
direccionpalaciosantiago.com
www.palaciosantiago.com
PALEXCO
A CORUÑA
Tel.: (981) 22 88 88
Fax: (981) 22 99 50
director@palexco.com
www.palexco.com
PAZO DE SAN LORENZO
SANTIAGO DE COMPOSTELA - A CORUÑA
Tel.: (981) 552 725
Fax: (981) 553 608
info@pazodesanlorenzo.com
www.pazodesanlorenzo.com
PAZO VISTA ALEGRE
VEDRA - A CORUÑA
Tel.: (981) 512 078 / 610 529 593
Fax: (981) 512 538
pazodevistalegre@wanadoo.es
info@pazovistaalegre.com
PAZOS DE GALICIA
gerencia09@pazosdeg Galicia.com
www.pazosdeg Galicia.com
QRNNOS DISEÑO DE SOFTWARE
A CORUÑA
Tel.: (981) 276 520 - 656 864 990
jmiguel@qronnos.com
www.qronnos.com
RESTAURANTE MIRADOR SAN PEDRO
A CORUÑA
Tel.: (981) 100 823
Fax: (981) 101 717
restaurante@miradordes sanpedro.es
www.miradordes sanpedro.es
SERGLO SOLUCIONES TECNOLÓGICAS
A CORUÑA
Tel.: (981) 90 20 92
Fax: (981) 15 27 47
e-mail: serglo@serglo.net
www.serglo.net
SPICA AUDIOVISUALES
VIGO - PONTEVEDRA
Tel.: (984) 449 090
Fax: (986) 430 573
e-mail: spica@spica.com
www.spica.com
SUGEMA
A CORUÑA
Tel.: (981) 173 125
Fax: (981) 234 985
mail: info@sugema.es
www.sugema.es
TESEC AUDIOVISUALES
SANTIAGO DE COMPOSTELA - A CORUÑA
Tel.: 902 233 223
Fax: (981) 580 199
tesec@tesec.com
info@tesec.com
www.tesec.com

ASOCIACIÓN MADRID Y CENTRO

FASE 20
MADRID
Tel.: (91) 781 88 80
e-mail: egil@fase20.com
www.fase20.com
GRUPO TOUR 1492 CONGRESOS
MADRID
Tel.: (91) 441 55 74 - 670 77 28 43
grupo1492@grupo1492.com
www.grupotours1492.com
MEET & FORUM
MADRID
Tel.: (91) 517 87 88
Fax: (91) 517 87 99
e-mail: secretaria.tecnica@meetandforum.com
www.meetandforum.com
ORZAN CONGRES
MADRID
Tel.: 91 433 55 98 - 609 909 286
mariasantiago@orzancongres.com
yolandabarbeito@orzancongres.com
P.A.P. CONGRESOS, S.L.
MADRID
Tel.: (91) 367 53 65
Fax: (91) 377 46 69
dabreu@papcongresos.es
www.papcongresos.es
PALACIO DE CONGRESOS DE ALICANTE
ALICANTE
Tel.: 965 261 011 Ext. 8
Fax: 91 355 92 08 palacio@coma.es
www.e-coma.es/pca
PRESENCIA INTERNACIONAL
MADRID
Tel.: 902 451 485
Fax: (91) 531 05 41
e-mail: matildeal@presencia-inter.com
www.presencia-inter.com

SEATRA
MADRID
Tel.: (91) 535 96 17
Fax: (91) 456 08 77
info@seatra.es
www.seatra.es
SIASA CONGRESOS, S.A.
MADRID
Tel.: (91) 457 48 91
Fax: (91) 458 10 88
e-mail: siasa@siasa.es
www.siasa.es
TILESA KENES SPAIN
MADRID
Tel.: (91) 361 26 00
Fax: (91) 355 92 08
e-mail: tilesa@kenes.com
jsala@kenes.com
www.tilesa.es

MIEMBROS ASOCIADOS
DEPARTAMENTO DE CONGRESOS VIA-
JES HALLEY, S.A.
MADRID
Tel.: (91) 455 00 28
Fax: (91) 549 93 48
e-mail: empresas@viajeshalley.es

MIEMBROS COLABORADORES
AICE
MADRID
Tel.: (91) 899 00 99
aice@aice-interpretes.com
www.aice-interpretes.com
ANTIGUO CONVENTO DE BOADILLA DEL MONTE
BOADILLA DEL MONTE - MADRID
Tel.: (91) 632 22 20
Fax: (91) 633 15 12
elconvento@elconvento.net
www.elconvento.net
AREA DE FORMACIÓN Y ESTUDIOS, S.L.
MADRID
Tel.: (91) 456 06 25
Fax: (91) 533 60 56
fnenclares@afesl.com
www.afesl.com
ARES MOBILE
MADRID
Tel.: (91) 747 75 70
jortiguella@aerocity.com
AUDIOVISUALES AG
MADRID
Tel.: 91 359 02 89
ag@audiovisualesag.es
aguerra@audiovisualesag.es
AV MEDIOS, S.L.
MADRID
Tel.: (91) 506 47 80
Fax: (91) 506 47 81
info@avmedios.com
www.avmedios.com
BAI ESCUELA DE EMPRESA Y COMUNICACIÓN
MADRID
Tel.: 91 353 16 07
Fax: 91 350 37 39
jgarcia@bai-sa.es
CABIFY
MADRID
Tel.: 91 188 42 47 - 660 983 522
david@cabify.com
CALLAO CITY LIGHTS
MADRID
Tel.: 606 618 411
marianm@callao-digital.com
CENTRO DE CONVENCIONES DE IFEMA
MADRID
Tel.: (91) 722 50 74
Fax: (91) 722 57 89
convenciones@ifema.es
www.convenciones.ifema.es
CENTRO DE CONVENCIONES MAPFRE
MADRID
Tel.: (91) 581 16 27
Fax: (91) 581 25 97
centro.convencionesmapfre@mapfre.com
www.ccmmapfre.com
CIRCULO DE BELLAS ARTES
MADRID
Tel.: (91) 360 54 04
Fax: (91) 523 28 12
javier.lopezroberts@cbamadrid.com
CLUB DE FOTO
TORRELODONES - MADRID
Tel.: 667 669 206
jorgesanz@clubdefoto.es
DISEÑO INTEGRAL DE PROYECTOS
MADRID
Tel.: (91) 377 19 18
Fax: (91) 408 90 43
e-mail: stands@dip-proyectos.es
www.dip-proyectos.es
EUROFORUM
SAN LORENZO DE EL ESCORIAL - MADRID
Tel.: 91 896 70 00
info@euroforum.es
EVERYBODY TALKS
MADRID
Tel.: 661 254 730
info@everybodytalks.eu
FORMATIK CENTER
MADRID
Tel.: (91) 388 13 45
Fax: (91) 388 30 65
e-mail: monica@formatik.com
manuelalcudia@formatik.com
www.formatik.com
FUENTEPIZARRO BUSINESS RESORT
COLLADO VILLALBA - MADRID
Tel.: (91) 850 02 00
Fax: (91) 850 38 62
e-mail: eventos@fuentepizarro.com
www.fuentepizarro.com
GRUPO ÉSTEBAN RIVAS
MADRID
Tel.: (91) 778 36 04
Fax: (91) 428 40 05
crt@grupo.estebanrivas.es
www.estebanrivas.es
GOURMET PARADIS CATERING
MADRID
Tel.: 912 300 303 - 649 81 93 22
juan.albarracin@paradis.es
www.paradis.es
GRUPO HUSA
MADRID
Tel.: (91) 510 13 00

Fax: (91) 339 70 64
cci@husa.es
www.husa.es
HOTEL AUDITORIUM MADRID - CENTRO DE CONGRESOS PRÍNCIPE FELIPE
MADRID
Tel.: (91) 400 44 00
Fax: (91) 400 44 59
pablo.vila@auditorium.hoteles.com
www.hotelauditorium.com
HOTEL EMPERADOR
MADRID
Tel.: (91) 547 28 07
p.lanchas@emperadorhotel.com
www.emperadorhotel.com
HOTEL EUROSTARS MADRID TOWER
MADRID
Tel.: (91) 334 27 44
Fax: (91) 334 27 01
salesmanager@eurostarsmadridtower.com
www.eurostarsmadridtower.com
HOTELES HIGH TECH
MADRID
Tel.: (91) 781 98 30
Fax: (91) 577 19 54
carlosss@hthoteles.com
www.hthoteles.com
HOTEL HILTON MADRID AIRPORT
MADRID
Tel.: (91) 579 02 20
Fax: (91) 570 06 87
javier.santo@hilton.com
www.hilton.com
HOTEL HOLIDAY INN MADRID
MADRID
Tel.: (91) 212 67 72
Fax: (91) 212 67 99
e-mail: franciscogarrido@ihg.com
www.holiday-inn.com/madridspain
HOTEL INTERCONTINENTAL MADRID
MADRID
Tel.: (91) 700 73 38
Fax: (91) 700 73 13
marisa.martin@ihg.com
www.intercontinental.com
HOTEL ME MADRID REINA VICTORIA
MADRID
Tel.: (91) 701 60 00
Fax: (91) 523 20 49
e-mail: oliver.benalal@melia.com
www.memadrid.com
HOTEL MELIÁ AVENIDA DE AMÉRICA
MADRID
Tel.: (91) 423 24 07
Fax: (91) 320 24 46
e-mail: melia.avenida.america@solmelia.com
www.hotelavenidaamerica.com
HOTEL MELIÁ CASTILLA
MADRID
Tel.: (91) 567 50 77
Fax: (91) 567 50 66
javier.mendizabal@hotelmeliacastilla.com
www.meliacastilla.com
HOTEL MELIÁ GALGOS
MADRID
Tel.: (91) 566 16 40
Fax: (91) 561 76 62
anna.bayarri@maelia.com
HOTEL MERCURE SANTO DOMINGO
MADRID
Tel.: (91) 540 13 78
Fax: (91) 547 59 95
augusto.alonso@hotelsantodomingo.es
www.hotelsantodomingo.es
HOTEL MIGUEL ANGEL
MADRID
Tel.: (91) 442 00 22
Fax: (91) 441 32 93
e-mail: aperez@hotelmiguelangel.com
www.miguelangelhotel.com
LA COCOCHA
MADRID
Tel.: 91 475 64 61
e-mail: reyes@lacococha.com
LA POSTA REAL
RIVAS VACIAMADRID - MADRID
Tel.: (91) 669 05 91
Fax: (91) 669 04 15
laly.sanchez@grusempresarial.com
vanesa.nunez@tamar.ws
www.lapostareal.com
MADRID DESTINO, CULTURA, TURISMO Y NEGOCIO
MADRID
Tel.: 91 722 05 21
Fax: 91 722 04 25
madridec@madridec.com
sanchezgm@madridec.com
www.madridespaciosycongresos.com
MALLORCA CATERING
MADRID
Tel.: (91) 410 00 10
Fax: (91) 410 00 37
e-mail: clientes@mallorca-catering.com
www.mallorca-catering.com
MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL
MADRID
Tel.: (91) 732 87 23
Fax: (91) 314 31 56
rosa.ramil@melia.com
www.solmelia.com
MERIDIANA AZAFATAS
MADRID
Tel.: 91 187 52 17 - 605278526 - 655918134
info@meridiana-azafatas.com
www.meridiana-azafatas.com
MODISEÑO
FUENLABRADA - MADRID
Tel.: 902 014 515
Fax: 902 014 060
info@modiseno.com
www.modiseno.com
MONCABA (ARTES GRÁFICAS)
MADRID
Tel.: (91) 675 02 69
Fax: (91) 675 05 23
e-mail: moncaba@infonegocio.com
www.moncaba.com
MONICO GOURMET
MADRID
Tel.: (91) 357 32 55
Fax: (91) 357 24 10
e-mail: amendez@lacasademonico.es
www.monicogourmet.es
NEGRALEJO, S.A.
RIVAS-VACIAMADRID - MADRID
Tel.: (91) 669 05 91
Fax: (91) 669 04 15

oficina@negralejo.com
www.palaciodelnegralejo.es
NEOTURISMO DE NEGOCIOS
MADRID
Tel.: (91) 360 47 72
Fax: (91) 522 19 60
javier.garcia@neoturismo.com
www.neoturismo.com
OISA TRADUCCIÓN SILMULTÁNEA, S.L.
MADRID
Tel.: (91) 564 06 44
Fax: (91) 564 19 21
e-mail: oisa@oisats.com
www.oisats.com
PALACIO DE CONGRESOS DE CASTILLA Y LEÓN
SALAMANCA
Tel.: (923) 26 51 51
Fax: (923) 26 70 07
info@palaciosalamanca.es
www.palaciosalamanca.es
PALACIO DE CONGRESOS DE MADRID
Tel.: (91) 337 81 05
Fax: (91) 597 10 94
e-mail: castellana.palacio@tourspain.es
www.pcm.tourspain.es
PALACIO DE LINARES
MADRID
oscar.davila@casamerica.es
gerencia@casamerica.es
airibar@casamerica.es
PARADORES DE TURISMO
MADRID
Tel.: (91) 211 21 67
Fax: (91) 516 66 62
rocio.gomez@parador.es
www.parador.es
RAFAEL HOTELES
MADRID
Tel.: (91) 539 90 21
Fax: (91) 468 81 06
a.uriol@rafaeloteles.com
www.rafaeloteles.com
SCP SISTEMAS DE COMUNICACIÓN PUNTUAL
MADRID
Tel.: (91) 308 18 40
Fax: (91) 319 36 62
e-mail: scp@scp-av.com
www.scp-av.com
SIGNAR SOC. COOP. MADRID
MADRID
Tel.: (91) 547 40 04
lsuarez@signar.org
www.signar.org
TRYP MADRID AMBASSADOR
MADRID
Tel.: 91 541 67 00
angeles.alvarez@melia.com
javier.hernandez@melia.com
UNIVERSIDAD DE ALCALA
ALCALA DE HENARES - MADRID
Tel.: (91) 885 41 87
carlos.clemente@uah.es
www.uah.es
UNIVERSIDAD EUROPEA DE MADRID
VILLAVICIOSA DE ODÓN - MADRID
Tel.: (91) 211 52 79
Fax: (91) 616 82 65
e-mail: turismo@uem.es
www.uem.es
VALUE RETAIL MANAGEMTN LAS ROZAS - LAS ROZAS VILLAGE
LAS ROZAS - MADRID
Tel.: (91) 640 49 08
Fax: (91) 640 10 19
e-mail: lmunoz@valueretail.com
www.lasrozasvillage.com
VISIO AUDIOVISUALES
MONTCADA I REIXAC - BARCELONA
Tel.: 606 183 505 - 935 640 868
Fax: 935 750 650
paca.lobato@visio-audiovisual.com
isma.alonso@visio-audiovisual.com
www.visio-audiovisual.com
112 FORMACION CIUDADANA
MADRID
Tel.: (91) 001 24 38
ramoncampos@112formacionciudadana.es
www.112formacionciudadana.es

ASOCIACIÓN MURCIANA

GESTIPOLIS CONGRESOS Y EVENTOS
CARTAGENA - MURCIA
Tel.: (968) 125 104
Fax: (968) 125 134
e-mail: anaps@gestipolis.es
www.gestipolis.es
CONEXIÓN CULTURA CONGRESOS OPC
MURCIA
Tel.: (968) 069 202
Fax: (968) 069 205
e-mail: congresos@conexioncultura.com
www.conexioncultura.com

EMPRESAS COLABORADORAS
AUDITORIO Y CENTRO DE CONGRESOS
VICTOR VILLEGAS DE MURCIA
MURCIA
Tel.: (968) 341 060
Fax: (968) 342 968
begonamorales@auditoriomurcia.org
www.auditoriomurcia.org
AVINSIGNIA
MURCIA
Tel.: (968) 340 625
josemaria@avinsignia.com
www.avinsignia.com
OFICINA DE CONGRESOS DE MURCIA
MURCIA
Tel.: (968) 341 818
Fax: (968) 250 793
murcia.congresos@murciacongresos.com
www.murciacongresos.com

ASOCIACIÓN NAVARRA

CONGRESOS NAVARRA
PAMPLONA - NAVARRA
Tel.: (948) 27 40 11
Fax: (948) 24 82 27
e-mail: congresos@congresosnavarra.com
www.congresosnavarra.com
EVENTOS NAVARRA
PAMPLONA - NAVARRA

Tel.: (948) 20 37 73
Fax: (948) 203 773
congresos@eventosnavarra.com
www.eventosnavarra.com
GRUPO INTRO
PAMPLONA - NAVARRA
Tel.: (948) 17 26 00
Fax: (948) 25 86 30
e-mail: info@introcomunicacion.com
www.introcomunicacion.com
EMPRESAS COLABORADORAS
HOTEL TRES REYES
PAMPLONA - NAVARRA
Tel.: (948) 22 66 00
Fax: (948) 22 29 30
comerc@hotel3reyes.com
www.hotel3reyes.com
SERVAL
PAMPLONA - NAVARRA
Tel.: (948) 24 23 63
Fax: (948) 23 74 32
serval@servalcatering.com
www.servalcatering.com

ASOCIACIÓN RIOJANA

EVENTUS
LOGROÑO - LA RIOJA
Tel.: (941) 23 96 62
Fax: (941) 23 27 55
info@aeventus.com
www.aeventus.com
ORGANIZACIÓN DE CONGRESOS Y EXPOSICIONES. EXPO 21
LOGROÑO - LA RIOJA
Tel.: (941) 24 66 97
Fax: (948) 24 68 38
expo21@fer.es
www.expo-21.com
PLANNER CONGRESOS Y EVENTOS
LOGROÑO - LA RIOJA
Tel.: (941) 20 70 38
Fax: (941) 21 46 33
e-mail: info@plannercongresos.com
www.plannercongresos.com

EMPRESAS COLABORADORAS
ESPACIOS VERDES
LOGROÑO - LA RIOJA
Tel.: (941) 21 11 81
Fax: (941) 21 11 81
info@espaciosverdes.org
www.espaciosverdes.org
HOTEL HUSA GRAN VÍA
LOGROÑO - LA RIOJA
Tel.: (941) 28 78 50
Fax: (941) 28 78 51
e-mail: granvia@husa.es
www.husa.es
SONOVISIÓN
LOGROÑO - LA RIOJA
Tel.: (941) 22 30 70
Fax: (941) 20 61 23
info@sonovision.es
www.sonovision.es

ASOCIACIÓN VASCA

ERCISA, S.A.
BILBAO - VIZCAYA
Tel.: (94) 421 27 05
Fax: (94) 410 19 10
yolandag@ercisa.com
ercisa@ercisa.com
www.ercisa.com
LANKOR, S.L.
SAN SEBASTIÁN (GUIPÚZCOA)
Tel.: (943) 42 81 11
Fax: (943) 42 80 55
e-mail: malite@lankor.co
www.lankor.com
TISA CONGRESOS
BILBAO - VIZCAYA
Tel.: (94) 423 53 36
Fax: (94) 424 74 52
info@tisasa.es
www.tisasa.es

EMPRESAS COLABORADORAS
ARANZAZU HOTELES
BILBAO - VIZCAYA
Tel.: (94) 661 17 23
Fax: (94) 415 01 05
svarea@aranzazu-hoteles.com
www.aranzazu-hoteles.com
AUTOCARES ALZA
SAN SEBASTIAN - GUIPUZCOA
Tel.: (943) 444 366
info@autocaresalza.com
www.autocaresalza.com
BIZKAIA ARETOA
BILBAO - VIZCAYA
Tel.: (94) 601 81 00
bizkaia.aretoa@ehu.es
www.bizkaia.ehu.es/bizkaiaaretoa
IRUNA CATERING
BILBAO - VIZCAYA
Tel.: (94) 424 27 24
amaia@grupoiruna.net
www.grupoiruna.net
LA ALHÓNDIGA
BILBAO - VIZCAYA
Tel.: (94) 612 43 00
eventos@alhondigabilbao.com
www.alhondigabilbao.com
PALACIO EUSKALDUNA
BILBAO - VIZCAYA
Tel.: (94) 403 50 00
Fax: (94) 403 50 01
info@euskalduna.net - jlyague@euskalduna.net
www.euskalduna.net
PARQUE TECNOLÓGICO DE BIZKAIA
ZAMUDIO - VIZCAYA
Tel.: (94) 403 95 00
parque-tecnologico@parque-tecnologico.net
www.parque-tecnologico.es
SALA BBK
BILBAO - VIZCAYA
Tel.: (94) 405 88 24
jmsalcedo@bbk.es
carlos.clemente@bbk.es - www.salabbk.es
VALLINA HERMANOS
SAN SEBASTIAN - GUIPUZCOA
Tel.: (94) 339 38 48
vallinabusauto@vallinagrupocom
www.vallinagrupocom



Asociaciones



✓ OPC ANDALUCÍA

SR. D. JOSE LUIS GANDULLO
Tel.: (954) 502 048 - Fax: (954) 272 726
secretariatecnica@opcandalucia.com
www.opcandalucia.com



✓ OPC ARAGON

SRA. DÑA. NINFA CASTELLVÍ
Tel.: (976) 211 748 - Fax: (976) 212 959
e-mail: ninfacastellvi@tmorganizador.com



✓ OPC CASTILLA - LA MANCHA

SR. D. FRANCISCO FUSTER
Tel.: (925) 22 15 81 - Fax: (925) 22 04 28
e-mail: presidencia@opcclm.es
www.opcclm.es



✓ OPC CASTILLA Y LEÓN

SR. D. JESÚS M. PÉREZ CELEMÍN
Tel.: (983) 37 14 17 - Fax: (983) 33 56 52
e-mail: opcyl@opcyl.es
www.opcyl.es



✓ OPC CANTABRIA

SR. D. LUIS GANDIAGA
Tel.: (942) 240 404
e-mail: presidencia@opcecantabria.es
www.opcecantabria.es



✓ OPC CATALUÑA

SR. D. RAFAEL PERIS
Tel.: (93) 410 86 46 - Fax: (93) 430 32 63
e-mail: rafelperis@gruporic.com
www.opccat.com



✓ OPC COMUNITAT VALENCIANA

SR. D. JUAN JOSÉ CERVETTO
Tel.: 902 929 202 - Fax: (96) 665 11 25
e-mail: info@opccv.com
www.opccv.com



✓ OPC GALICIA

SRA. DÑA. YOLANDA BARBEITO
Tel.: (981) 90 07 00 - Fax: (981) 15 27 47
yolandabarbeito@orzancongres.com
www.opcgalic.org



✓ OPC MADRID Y CENTRO

SRA. DÑA. MATILDE ALMANDOZ
Tel.: 902 451 485
e-mail: presidencia@opcmadrid.com
www.opcmadrid.com



✓ OPC NAVARRA

SRA. DÑA. LOLA VICENTE
Tel.: (948) 27 40 50 - Fax: (948) 24 82 27
e-mail: info@opcnavarra.com
www.opcnava.org



✓ OPC REGIÓN DE MURCIA

SR. D. ANTONIO GARCÍA
Tel.: (968) 069 202 - Fax: (968) 069 205
presidencia@opcregiondemurcia.org
www.opcregiondemurcia.org



✓ OPC RIOJA

SR. D. ALBERTO PICATOSTE
Tel.: (941) 21 04 94 - Fax: (941) 20 08 11
e-mail: info@opcrioja.org
www.opcrioja.org



✓ OPC PAÍS VASCO

SRA. DÑA. YOLANDA GUEREGLA
Tel.: (944) 21 27 05 - Fax: (944) 43 19 30
e-mail: yolandag@ercisa.com

La Imagen Protagonista



El Auditorio y Palacio de Congresos El Batel de Cartagena acogerá las jornadas técnicas del Congreso Nacional de OPC.

Cartagena y el Palacio de Congresos El Batel acogerán el Congreso Nacional OPC 2015

El 27 Congreso Nacional de OPC España se celebrará el próximo año en Cartagena, en el Auditorio y Palacio de Congresos El Batel, del 18 al 21 de febrero de 2015. La Asociación OPC Región de Murcia, encargada de la organización,

está trabajando para que este congreso sea un punto de encuentro donde empresas OPC, Sector MICE y empresas involucradas en el Turismo de Reuniones puedan debatir sobre los nuevos horizontes y retos del Sector.



Empresas Colaboradoras de OPC España

AGENDA SANITARIA

SRA. DÑA. SONIA ROMERO
C/ ZURBANO, 68, ESC. 2. 2º IZQ.
MADRID. Tel.: 619 515 958
info@agendasanitaria.com
www.agendasanitaria.com

AICE

SRA. DÑA. ANA VILLA
C/ FUENCARRAL, 101, 3º
28004 MADRID
Tel.: (91) 899 00 99
aice@aice-interpretes.com
www.aice-interpretes.com

AON TAEDS

SR. D. JOSEP GARCIA GONZALEZ
VIA AUGUSTA 252-260, 6 PLANTA
08017 BARCELONA
Tel.: (93) 366 25 74
jose.garcia@aon.es - www.taeds.com

BUSINESS HOTELS COLLECTION

SRA. DÑA. MARIA RIPOLL
CAMINO ANCHO, 124
28109 ALCOBENDAS - MADRID
Tel.: 607 781 000
maria@businesshotelscollection.com
www.businesshotelscollection.com

CARPETAS ABADÍA

SRA. DÑA. VERÓNICA FERRI
C/ FRANCIA, 2-4. POL. IND. LA ESCANDELLA
03698 AGOST - ALICANTE
Tel.: (965) 62 67 11
superventas@carpetasabadias.com
www.carpetasabadias.com

CORPORACION HISPANO HOTELERA

SR. D. JAVIER QUIROS
VELAZQUEZ, 62
28001 MADRID
Tel.: (91) 578 21 00 - Fax: (91) 578 21 09
j.quiros@chh.es - www.chh.es

ECONLAB

SR. D. RICARDO ROJAS BEJARANO
AVDA. GRAN CAPITÁN, 28-1ª
14001 CORDOBA

Tel.: (957) 488 497 - Fax: (957) 476 585
rrojas@econlab.es - www.econlab.es

GL EVENTS CCIB

SRA. DÑA. CAROLINA GARCÍA SERRA
RAMBLA PRIM 1-17
08019 BARCELONA
Tel.: (93) 230 10 00 - Fax: (93) 230 10 01
ccib@ccib.es - www.ccib.es

IBERIA

SR. D. JOSÉ LUIS ALCALÁ
C/ JOSÉ DE LA CÁMARA, 3, 4º D
41018 SEVILLA
Tel.: 954 987 317 (Corp.18120)
e-mail: jlalcala@iberia.es
www.iberia.com

JUBÁN HOTELES

SR. D. ELENA SANZ
ALFREDO MARQUERIE, 43
28034 MADRID
Tel.: (91) 727 79 00 - Fax: (91) 727 79 02
e-mail: secretaria.dg@jubanhoteles.com
www.jubanhoteles.com

MÁLAGA CONVENTION BUREAU

SR. D. FRANCISCO QUEREDA
PASEO ANTONIO MACHADO, 12-TORRE
B-5ª PLANTA. 29002 MÁLAGA
Tel.: (951) 92 76 85
macastello@malaga.eu
www.malagacongresos.com

MAS CUOTA

SRA. DÑA. IRENE SANTOS
RONDA MAIOLS, 1-LOCAL 333-333B
08192 SANT QUIRZE DEL VALLES - BARCELONA
Tel.: (93) 453 68 69 - Fax: (93) 451 06 28
isantos@mascuota.com
www.edecom21.com

MONBUS

SR. D. MIGUEL ÁNGEL CECILIA
COTÓN DE ARRIBA POLIGONO DE LA
LOUZANETA, 2 - LUGO
Tel.: (91) 888 00 21
macecilia@monbus.es
www.monbus.es

PALACIO DE CONGRESOS Y AUDITORIO DE LA RIOJA - RIOJAFORUM

SRA. DÑA. MARISA PASCUAL
SAN MILLÁN, 25
26004 LOGROÑO - LA RIOJA
Tel.: (941) 27 62 00 - Fax: (941) 27 62 01
riojaforum@riojaforum.com
mpascual@riojaforum.com
www.riojaforum.com

PARADÓRES

SRA. DÑA. ROCÍO GÓMEZ CUEVAS
C/ JOSE ABASCAL, 4-6ª PLANTA
28003 MADRID
Tel.: (91) 211 21 67 - Fax: (91) 516 66 63
rocio.gomez@parador.es - www.parador.es

RENFE

SR. D. ÁNGEL CÓRDOBA
AVDA. CIUDAD DE BARCELONA, 6
28007 MADRID
Tel.: (91) 744 96 37 - (91) 716 96 37
congresos@renfe.es - www.renfe.com

SOÑ MELIÁ HOTELES

SRA. DÑA. ROSA RAMIL
MAURICIO LEGENDRE, 16
28046 MADRID
Tel.: (91) 315 32 46 - Fax: (91) 314 31 56
rosa.ramil@solmelia.com
www.solmelia.es

VISITELCHE-CENTRO DE CONGRESOS DE EL CHE

SRA. DÑA. MARÍA JOSÉ VALLS
FILET DE FORA, 1
03203 EL CHE - ALICANTE
Tel.: (966) 65 81 40
mjvalls@visitelche.com
www.visitelche.com

ZARAGOZA CONGRESOS

SRA. DÑA. INMACULADA ARMISÉN
C/ EDUARDO IBARRA, Nº 3
50009 ZARAGOZA
Tel.: (976) 721 324 - (976) 721 327
turismo@zaragoza.es
www.zaragozaturismo.es

La Voz Profesional

Renovarse o morir

Es probable que esta circunstancia se diese ya antes de la crisis. Pero de lo que no cabe ninguna duda es de que ésta nos ha permitido verlo con cruel y pura claridad. Nuestro modelo de negocio como agencia OPC requiere una revisión urgente.

Las organizaciones actualmente están pasando también una difícil situación. Eso ha generado que la producción de sus eventos se convierta en ejercicios de "Juan Palomo: yo me lo guiso, yo me lo como". Lamentablemente, ya es tarde cuando se dan cuenta de que lejos de abaratar nada, lo que consiguen es un encarecimiento por los costes de la "No Calidad".

Pero existe un término medio entre la delegación total de tareas y la utilización de los propios recursos, en el que podemos aportar nuestro know how. A la vez, garantizamos a nuestros clientes que no hay encarecimientos por intermediación, pero sí la existencia de un profesional que aporta su experiencia en pos de la calidad de las tareas de producción. Y algo aún más importante. Nuestras compañías no tienen que soportar la financiación de ningún tipo de evento. Estoy hablando de la figura del 'consultor de eventos'.

Todos sabemos que nuestras empresas se han visto en la obligación de reducir estructura. Ahora nuestra movilidad es mucho más ágil, menos pesada y más económicamente llevadera. Tenemos la oportunidad de poner en valor nuestra auténtica profesión.

Se trata de preparar proyectos de congresos u otro tipo de reuniones, y ponerlos a disposición de nuestros clientes por los cuales nos abonarán nuestros auténticos honorarios. En esos proyectos, además de un timing de trabajo, les podemos sugerir la utilización de uno o más proveedores por cada uno de los tipos de servicio. Incluso con sus precios y tarifas previamente consultados.

Pero, en primer lugar, toda la gestión de cobro y facturación, toda la disposición de personal de secretaría y coordinación y sobre todo, la financiación, corre a cargo del cliente directamente.

Nuestro trabajo, una vez entregado el proyecto y aprobado, consistiría en supervisar. Podemos establecer incluso unas tarifas de consultoría por horas para supervisar todos los procesos.

El trabajo puede salir bien. La mano de un profesional siempre se notará. Nuestra estructura fija puede ser mucho más ligera. Y la satisfacción de nuestros clientes por el éxito del evento se mantendrá.

Y aún quedarán algunos servicios añadidos que pueden ponerse en valor y que ofrezcamos (inscripciones, acreditaciones...)

Siempre quisimos que se reconociera nuestro trabajo y no tanto la intermediación. Creo que esta es la oportunidad que se nos brinda en el marco que actualmente nos encontramos. Con este nuevo perfil de profesional, ganamos en competitividad.

Alberto Picatoste Martínez
Presidente de OPC Rioja

ISLAS BALEARES / JOSÉ RAMÓN BAUZÁ / PRESIDENTE

Baleares se ha situado como referente turístico en el ámbito mediterráneo

MANIFIESTO MI PERSONAL agradecimiento por haberme permitido estar en esta jornada, procediendo a la clausura de esta XXVII Conferencia, un foro de debate y de intercambio de conocimientos y experiencias, celebrado en la antesala de la principal feria turística que tiene nuestro país, que además nos permite ahondar en las posibilidades de internacionalización que tiene el empresario turístico español en Iberoamérica y, por ende, también a la inversa.

Las Baleares han sido siempre un destino pionero a nivel turístico. Desde el gran desarrollo que vivió la industria en las Islas, alrededor de los años 60 hasta la actualidad, Baleares no solo ha sabido adaptarse a los cambios, sino situarse como líder y referente turístico en el ámbito mediterráneo, y por tanto en un referente para la industria turística a nivel mundial. Somos un destino veterano, con mucha experiencia y, lo más

importante, con una fuerte convicción en nuestras posibilidades para el futuro, que ahora estamos traduciendo en políticas decididas a favor de la remodelación de las zonas maduras, en la modernización de infraestructuras, en la promoción de actividades desestacionalizadoras y de acontecimientos que pongan en

Como pioneros que somos en el Sector, hemos puesto en marcha una ambiciosa iniciativa, el proyecto escaparaté turístico inteligente, un nuevo modelo de promoción basado en las nuevas tecnologías, una plataforma que es una referencia a nivel mundial. El año pasado, fuimos los primeros a nivel mundial que

tuvimos un stand sin un solo papel, con toda la información basada en el ámbito tecnológico. Les invito a que, a partir de mañana, puedan comprobar como seguimos siendo los únicos en el mundo que revolucionan la promoción turística sin papeles, pero con mucho contenido.

Si en algo destaca también Baleares es por su conocimiento, no en materia de las nuevas tecnologías, que ya son del pasado, sino avanzando nuevos conocimientos basados en la experiencia de nuestros

» Continúa en la página 45



En Baleares contamos con excelentes empresas, y es necesario que, desde el Gobierno autonómico, les ayudemos a que sean más conocidas en todo el ámbito internacional

valor nuestra cultura y nuestra calidad de vida. A favor también de una gestión medioambiental moderna e innovadora, y al fomento de la calidad en nuestra oferta de restauración, de ocio y de otras infraestructuras turística, con nuevos equipamientos en el sector de los negocios.



José Ramón Bauzá, presidente de Islas Baleares.

CONSEJO DE TURISMO DE CEOE / JOAN GASPART / PRESIDENTE

Durante 2013 la colaboración público y privada ha sido excepcional en el Sector

EN NOMBRE DE LOS empresarios, y de la juventud presente, quiero dar las gracias a los organizadores por su insistencia por no perder la oportunidad de reunirnos y de mantener este intercambio entre el mundo empresarial nacional e iberoamericano.

Quisiera adelantar algo de lo que comentaré más tarde. En primer lugar, y aprovechando que tenemos a la directora general de TurEspana, decir que 2013 ha sido un año muy importante. En la última edición de CIMET estuve hablando de la colaboración público-privada, entendiéndola que debía funcionar para la promoción turística de España, y tengo que decir que durante el año pasado, esta colaboración ha sido excepcional.

Hemos participado en la elaboración del plan de marketing y promoción de España a nivel internacional, y es honesto reconocer su

éxito y reconocer que nos gustaría que esto se extendiera a otros segmentos, para que los empresarios puedan participar más activamente de los planes de expansión internacional. Quiero también lanzar un mensaje muy claro a todos los que viven del Turismo: el Turismo no lo aguanta todo. Que vaya bien, que

matrices, y eso tiene que ir acompañado por lo que decía: el Turismo no lo aguanta todo. Nadie puede pensar que un sector que es motor de la economía y que va bien puede soportar lo de otros, y luego desarrollaré un poco esta idea.

Tenemos que mantener que la actividad turística continúe como motor de la economía, lo que es un orgullo, así como una motivación para seguir luchando y para que así siga siendo. Pero las espaldas del Turismo no pueden soportar toda la economía, porque se podría hundir un Sector que pretende seguir siendo el motor de la economía de este país.

Fitur es la gran fiesta, la gran oportunidad de hacer negocios, y ojalá que podamos seguir así durante muchos años, de manera que el sector empresarial pueda mantener sus interesantes relaciones.

» Continúa en la página 45



Las espaldas del Sector Turístico no pueden soportar toda la economía, porque se podría hundir un sector que pretende seguir siendo el motor de la economía de este país

sería interesante aclarar que pensamos que va bien porque nos comparamos con los países a los que no les va tan bien, y a lo mejor no estamos tan bien como nos pensamos. No puedo decir que el año haya sido malo para los empresarios turísticos, pero con muchísimos



Joan Gaspart, presidente del Consejo de Turismo de CEOE.

CEHAT / JUAN MOLAS / PRESIDENTE

Hay que buscar nuevos conceptos de Turismo sin abandonar el 'sol y playa'

UNOS MINUTOS DE reflexión sobre la situación de 2013 y una previsión, dentro de los límites de la prudencia, sobre el año 2014. Permitirme, en primer lugar, que felicite públicamente a Miguel Mirones por el reconocimiento que acaba de recibir, que sin duda se merece por su relevancia en el conjunto del asociacionismo español.

Vamos a vivir unos días en un Futur diferente, después de tres o cuatro años de una situación anómala y preocupante, porque habrá una euforia contenida por parte de los empresarios y visual por parte de las Administraciones públicas (unas más que otras), por el buen dato de visitantes extranjeros del año pasado. El presidente del Gobierno ha comentado que han sido 60,6 millones de visitantes y que hemos superado a China en el *ranking* mundial, que sin duda es importante, pero que tendría que venir acompañado por el *ranking* del vo-

lumen de gasto y rentabilidad de los establecimientos hoteleros.

Ha sido un año, como hemos repetido desde la Confederación desde mayo-junio, en nuestras comparaciones periódicas y ruedas de prensa, de luces y sombras, porque no en todas las regiones las cosas han funcionado como se es-

macroeconómicos indican que estamos saliendo de ella, aunque no así los micros, que ha supuesto una caída del consumo en el Sector Turístico, entre otros, y el hotelero en particular, en todas las zonas que no tienen posibilidad de beneficiarse de los mercados extranjeros.

Me refiero a muchas ciudades españolas, a las zonas del centro y norte, que tienen miles de establecimientos que vienen atravesando muchos años malos, a pesar de que son pequeñas empresas que tienen que aguantar como pueden la situación.

Digo esto porque no debemos caer en la euforia de unos datos que son elocuentes, que ojalá se repitan, pero sería un error. Desde el sector privado, tenemos que animar a las Administraciones a una mayor y mejor colaboración, entre ellas. Ayer mismo, como representante del

» Continúa en la página 45



Ha sido un año de luces y sombras. En las zonas donde prevalecen las llegadas de extranjeros la temporada ha sido buena, pero muchos destinos españoles sufren la caída del consumo

peraba. En las zonas donde prevalecen las llegadas de extranjeros la temporada ha sido buena, es decir, en el 'sol y playa', que sigue representando entre un 70% y 80% de clientes en nuestro país, pero estamos sufriendo una grave crisis económica, sobre la que los datos



Juan Molas, presidente de CEHAT.

CEAV / RAFAEL GALLEGOS / PRESIDENTE

Los agentes de viajes somos los verdaderos generadores de Turismo

LO PRIMERO ES sumarme a la felicitación a Miguel Mirones por este merecido reconocimiento, y agradecer a los copresidentes de CIMET por contar con nosotros un año más. Nos sumamos al moderado optimismo de nuestros compañeros hoteleros. No queremos olvidar que, efectivamente, hay señales de recuperación, y coincidimos en que los signos se dan en la macroeconomía, teniendo que llegar todavía a la microeconomía española, reconocer el éxito de nuestro país con esos 60 millones de llegadas, pero tenemos que recordar a los políticos, aprovechando la nutrida representación de ministros iberoamericanos, que el 42% de estos turistas vienen porque los trae un agente de viajes español, o bien a través de un turoperador que tiene presencia en nuestro país. No nos caen del cielo, por nuestras maravillosas playas o por la gastronomía. Digo esto porque se

están olvidando de los verdaderos generadores de turistas, que somos los agentes de viajes. Molas recordaba que Canarias está en récord, y el 85% de sus visitantes los llevamos, en ocasiones a costa de nuestro patrimonio, los agentes de viajes. Se siguen olvidando de lo que representamos en esta industria.



Seguimos viviendo grandes lacras, como la competencia desleal, el intrusismo propiciado por otros actores que deberían seguir su línea y dejarnos determinados productos

Como no van a ser todo quejas, es cierto que estamos notando una recuperación a partir de mediados de 2013. Comenzamos Futur con un moderado optimismo, en comparación con otros años en los que cundía el pesimismo, aunque pusiéramos nuestra mejor cara. El mercado

nacional esperamos que se recupere, y estamos viendo reservas anticipadas que no veíamos hace cinco años. Se están llenando vuelos charter, pero esto no nos debe hacer perder la perspectiva de que, en 2013, hemos perdido 1.800 puestos de trabajo, que parece un dato frío pero que, en un colectivo donde éramos 50.000, es importante.

Seguimos viendo grandes lacras, como la competencia desleal (en ocasiones propiciada por las Administraciones públicas y por otros agentes del Sector que deberían ir de nuestra mano, pero que prefieren coger otro camino), el intrusismo propiciado por algunos otros actores del Sector que deberían seguir su línea y dejarnos determinados productos a los agentes (podría pasar que el sector nacional no se recupere tan rápido porque los

» Continúa en la página 45



Rafael Gallegos, presidente de CEAV.

AYUNTAMIENTO MADRID / PEDRO CORRAL / DELEGADO DEL ÁREA DE TURISMO

El idioma común es el pasaporte para hacer Turismo por un universo sin límites

EN NOMBRE DE la alcaldesa, quiero darles la bienvenida a esta acogedora ciudad, y les invito a disfrutar en estos días de los placeres de Madrid y de la tradicional hospitalidad de su gente hacia todos los que proceden de nuestros países hermanos del otro lado del Atlántico.

Cada día que Madrid se levanta y se mira al espejo, se reconoce en la generosidad y en la riqueza que aportan los hombres y mujeres de Iberoamérica venidos acá para convivir con nosotros. Se reconoce orgullosamente en el rostro de todos esos nuevos madrileños que hacen de la ciudad una nueva comunidad iberoamericana, una casa de todas las américas donde convivimos en paz y libertad, sin distinción de orígenes.

Clausuramos hoy la XXVII edición de una muy fructífera Conferencia, y deseo vivamente que sus trabajos hayan contribuido a estrechar lazos y compartir iniciativas de desarrollo

y consolidación de un sector fundamental para todas nuestras economías, como es el turístico.

Permitanme contribuir con una reflexión sobre una de las bases que compartimos en la comunidad iberoamericana para el fortalecimiento de nuestros sectores turísticos, en la línea que ha apuntado el presidente

de nuestras naciones como si no saliéramos de la propia. El idioma que compartimos lo forjaron, y lo siguen haciendo, hombres y mujeres en un viaje perpetuo de ida y vuelta de encuentro y entendimiento con el otro, de comprensión y solidaridad, de aprendizaje e igualdad.

Como escribió el inolvidable

Carlos Fuentes, la lengua española está compuesta de muchas herencias que prefiguran el lenguaje del siglo XXI, de andariegos y de inmigrantes, moldeada por enormes flujos de gente en movimiento llevando cultura, una lengua para darle a la

globalización la idea de encuentro y no separación, unidad y no división. Así es el idioma que compartimos, una lengua que ya es profundamente americana, ya que nueve de cada diez hablantes están ya al otro lado del Atlántico.

Continúa en la página 45



Un idioma es la cúspide, es el mejor vehículo de entendimiento, y el Turismo entre nuestras naciones es una inmersión es esa fraternidad misteriosa de la que somos berederos continuadores

de Ifema. Hablo del portento que permite que personas que vivimos a tantos kilómetros de distancia, en diferentes latitudes y bajo tan diversos climas, en tan distintas geografías físicas y políticas, podamos escucharnos y entendernos sin esfuerzo. Me refiero al idioma, que nos permite via-



Pedro Corral, delegado del área de Turismo del Ayuntamiento de Madrid.

ICTE Y MIEMBROS AFILIADOS OMT / MIGUEL MIRONES / PRESIDENTE

Las Asociaciones tienen que existir para asumir la representatividad del Sector

MUY BUENOS DÍAS y muchísimas gracias por tan generosa presentación de mi persona. Quiero empezar con una serie de agradecimientos, en primer lugar a quienes han tenido a bien concederme esta distinción, Carlos Ortiz y Eugenio de Quesada, copresidentes del Grupo NEXO y de CIMET, que además de ser magníficos empresarios y permanentes defensores del Sector Turístico, han demostrado a muchos de los que participamos en actividades asociativas en este país, su constante apoyo y amistad. Con ellos, agradecer también a Juan Gaspart, que desde la presidencia del Consejo de Turismo de la CEOE, ha refrendado este galardón, y también por su constante apoyo en muchas batallas, por su magnífica labor en el Consejo (que ha logrado reunir a todo el Sector en un único foro) y por su amistad manifiesta y permanente.

secretario general de la OMT, a quienes también les agradezco su presencia, pero sería muy injusto por mi parte recibir este galardón sin reconocer la labor del equipo de personas que día a día llevan a cabo su trabajo y me apoyan en mi empresa, como Carlos Abella, como a Fernando Fraile, Luis Miguel López, que

grupo de próceres del Turismo, a todas esas personas que han sido reconocidas anteriormente, que más allá de ser personalidades reconocidas, son un ejemplo permanente que nos ha llevado a otros a seguir este camino. Y, por supuesto, a todos los presentes, por acompañar este acto. Los importantes

somos los que estamos, y los que no están, ellos se lo han perdido.

Me vais a permitir que os explique un poco quién creo yo que soy, y qué he hecho hasta ahora. Miguel Mirones es alguien que ha dedicado prácticamente toda su vida al Sector

Turístico. Mi padre, una persona del mundo de la construcción, en los '60 y '70 dio un salto al Turismo, como tantas otras, poniendo en marcha dos hoteles en Santander. Desde ellos, a los 16 años comencé mi



El Clúster Español de Turismo de Salud va a marcar un antes y un después en la colaboración del Turismo con otros sectores, y además también en la relación entre público y privada

me acompañan en las organizaciones que ahora presido, permitiéndome desarrollar múltiples actividades en distintos ámbitos. Gracias por su apoyo y por su colaboración, más allá de lo profesional.



JUNTA RECTORA IFEMA / JOSÉ MARÍA ÁLVAREZ DEL MANZANO / PRESIDENTE

CIMET, marco imprescindible para unir Iberoamérica y empresas turísticas

ES UN HONOR como presidente de la Junta rectora de Ifema darles la bienvenida a esta su casa, y quiero agradecerles a los copresidentes del Grupo NEXO el hecho de que vuelvan a elegir nuestra sede para celebrar esta importante Conferencia, que es una satisfacción porque es un encuentro en el que se reúnen opiniones, críticas y diversidad de criterios sobre algo tan importante como el mundo del Turismo.

La situación económica de España, al igual que en otros países, ha pasado por grandes dificultades, pero los últimos datos indicadores parecen revelar que se está corrigiendo. El Sector Turístico ha vuelto a demostrar su fortaleza y se consolida como uno de los motores de la marca España y uno de los sectores principales para superar la crisis, que estamos dejando atrás poco a poco.

España volverá a ser la tercera potencia turística mundial, por recepción de visitantes, por detrás de Francia y Estados Unidos, y la segunda en ingresos. La actividad turística supone más del 10% del Producto Interior Bruto (PIB) del país, y en el tercer trimestre del año pasado, el PIB tu-

la capital del Turismo como consecuencia de esta gran feria. En ella se dan cita 8.937 empresas bajo el paraguas de 162 países, lo que constituye algo muy relevante en nuestra actividad ferial, y por eso Ifema se vuelca con el Sector Turístico, que siempre encontrará en

nosotros el marco adecuado para mantener sus encuentros e intercambio de opiniones, en un intento común de impulsar el mundo del Turismo de una manera muy efectiva.

Gracias a todos por su presencia y por estar en CIMET, marco imprescindible para unir a los países iberoamericanos y las iniciativas públicas y privadas. Aprovechen su estancia en una de las grandes capitales del mundo, donde acogemos a todos con los brazos abiertos.



“El Sector Turístico ha vuelto a demostrar su fortaleza y se consolida como uno de los motores de la marca España y uno de los sectores principales para superar la crisis”

ristico creció un 1,3% interanual, lo que permitió la creación directa de 11.525 puestos de trabajo, según datos de Excetur.

En todo caso, agradezco a la organización de CIMET que coincide siempre con la víspera de Fitur. Madrid se transforma en



José María Álvarez del Manzano, presidente Junta Rectora de FERIA de MADRID.

IFEMA / LUIS EDUARDO CORTÉS / PRESIDENTE

Iberoamérica junto a España son las que ocupan el mayor espacio en Fitur

QUIERO COMENZAR CON UNAS palabras al trabajo que lleva tantos años desempeñando el Grupo NEXO para la celebración de este evento, que, como no, es sino una reunión de trabajo serio, permitanme que les felicite a todos por lo llevado a cabo durante la mañana.

No puedo entrar en la temática que corresponde a las Administraciones y a los empresarios. Pero quisiera darles una visión desde otro punto de vista de ese maravilloso prisma que es el Turismo. ¿Por qué esta reunión entre España y los países de Iberoamérica? La primera razón, por su propio interés. En segundo lugar, de forma muy importante, es el idioma. No ha sido precisa la traducción simultánea, porque todos los que estamos aquí podemos entendernos en nuestra lengua común. Un pensamiento personal es que el futuro de nuestro idioma está más en manos de los americanos que de los

españoles. Es verdad que España es una de las grandes potencias del Turismo, no solo como país receptor (tercera potencia mundial adelantando a China), sino también el segundo en ingresos por Turismo, que tiene un valor especial.

La tercera razón de la reunión es la música del Turismo. A lo que aho-

El Turismo ha liberado a la especie humana. Los seres humanos tenían unas expectativas muy limitadas, pero con el Turismo se genera la necesidad de disfrutar, de ser feliz, el ocio combinado con el ejercicio del placer. El Turismo concede esa libertad.

Si a alguien le hablamos de Turismo, inmediatamente sonríe, aunque a veces no se le note, porque nos estamos refiriendo a ocio, vacaciones, viajes, conocer nuevos mundos... Esa es una aportación del Turismo que no siempre se valora. Madrid, a través de Ifema y

Fitur, tiene una feria internacional con vocación planetaria, pero de forma muy especial, Iberoamérica es, sin duda alguna, la elegida junto a España en esta feria, ocupando la mayor parte del espacio. Esperamos ocupar también la otra parte, la de cerrar contratos y acuerdos.



“Los seres humanos tenían unas expectativas muy limitadas, pero con el Turismo se genera la necesidad de disfrutar, de ser feliz, es el ocio que se combina con el ejercicio del placer”

ra llamamos Turismo es un fenómeno que surge hace 60-70 años, tras la segunda guerra mundial. Hace llegar a todos algo que era un reservado para los poderosos a lo largo de la historia, que tenían dinero y tiempo libre, o a los llamados aventureros individuales.



Luis Eduardo Cortés, presidente Ifema.

CIMET / FRANCISCO VÁZQUEZ / DIRECTOR

El objetivo es impulsar la implantación de las pymes españolas en Iberoamérica

MINISTROS, AUTORIDADES Y personalidades que nos honran con su presencia en la Conferencia CIMET 2014, en su 17ª edición interrumpida. Nos acompañan los ministros de países de Iberoamérica que, con su presencia y saber hacer, consolidan la razón de ser de este evento. Así como las organizaciones empresariales del Sector Turístico español, integradas en el Consejo de Turismo de la CEOE, siendo, por tanto, la Conferencia que representa a todo el Ssociacionismo empresarial de dicho Sector.

Desde su sede, radicada en Ifema, que acoge las celebraciones de esta Conferencia por gentileza de Feria de Madrid, procederemos a dar comienzo a la Conferencia, que tiene

este año como objetivo el impulso de la implantación de las pequeñas y medianas empresas del sector hotelero y de los operadores turísticos españoles en Iberoamérica.

En la parte de arriba se encuentra la mesa de los ministros de turismo iberoamericanos: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Maruja

dades y autoridades españolas, presidida por la directora de TurEspana, y el vicepresidente de la CEOE y de su Consejo de Turismo, Joan Gaspart Solbes, acompañados por los copresidentes de CIMET; así como por el presidente de la junta rectora de Ifema, el presidente del ICTE, y la directora de fitur, Ana Larrañaga.

Inicia la sesión, Alvarez del Manzano.

Como es tradicional, el director de CIMET, Francisco Vázquez, en el tradicional acto de entrega, dio lectura al panegírico, en presencia de las autoridades y ministros de Turismo en

Iberoamérica, así como de los presidentes de CEOE y Organizaciones empresariales del Sector Turístico participantes.



CIMET tiene este año como objetivo impulsar la implantación de las pequeñas y medianas empresas del sector hoteleros y de los operadores turísticos españoles en Iberoamérica

Acevedo, Nicaragua, Mayra Salinas; Paraguay, Marcela Bacigalupe; y Portugal, Adolfo Mesquida.

En la mesa de abajo, de personali-



Francisco Vázquez, director de CIMET.

Expertos en Consultoría de Transporte por Carretera

De Profesional a Profesional



Solicite Información, pre-Estudio y datos sobre Ayudas y Subvenciones a direccion-tecnica@nexopublic.net

- Evaluaciones de Calidad.
- Estudios de Mercado.
- Estudios Estratégicos.
- Autodiagnósticos de Empresa.
- Análisis Sectoriales.
- Desarrollos en Internet.
- Fusiones y Adquisiciones.
- Búsqueda de socios financieros.

Nexopublic
CONSULTING

Lope de Vega, 13. 28013 Madrid. ☎ 91 369 41 00. Fax 91 369 18 39

COSTA RICA / ALLAN FLORES / MINISTRO

El Turismo en Costa Rica representa el 22% de las exportaciones totales

EN QUÉ ZONAS está poniendo su Gobierno un mayor énfasis en materia de desarrollo turístico? Y, dentro de estas zonas, ¿cuáles considera que podrían ser más interesantes para los hoteleros españoles? ¿Tienen algún tipo de incentivo para los hoteleros, y sobre todo para las pymes? (Presidente de la Asociación Empresarial de Hoteleros de Madrid (AEHM), Antonio Gil).

Costa Rica es precursor mundial del ecoturismo, un concepto que nació en nuestro país como consecuencia de una conciencia de conservación de los recursos naturales, especialmente los parques nacionales. Pero no solo, sino también otras áreas silvestres como reservas biológicas, manglares, humedales... Tenemos la mayor biodiversidad del mundo a poco más de 50.000 km². El Turismo representa el 22% de las exportaciones totales, un 7,5% del PIB, y

en 2013 crecimos un 4,2% en llegadas, cerrando con 2,5 millones de turistas recibidos. Esto nos motiva mucho porque, en los últimos cuatro años, y especialmente tras la crisis internacional, tuvimos un desempeño adecuado, llegando al 5% que establece el Plan Nacional de Turismo de Costa Rica.

relaciones laborales, y el número 11 en el mundo en el índice de exportación global, y segundo exportador de *software* en América latina, lo que hace que Costa Rica sea un país atractivo en términos de inversión, y no solo turística.

En cuanto a la pregunta, en general todo el país ofrece muchas posibilidades turísticas,

con grandes abanicos con productos y actividades como el ecoturismo, 'sol y playa', aventura, rural, congresos y ferias (gracias a la próxima inauguración en 2015 de un nuevo centro de convenciones de Costa Rica, con

más de 17.000 metros cuadrados y capacidad de hasta 5.000 personas). Destacaría especialmente la zona costera del Pacífico central, sitios de gran belleza natural como Manuel Antonio, comunidad que ha crecido mucho en Turismo y que

» Continúa en la página 46



Costa Rica es precursor mundial del ecoturismo, un concepto que nació en nuestro país como consecuencia de una conciencia de conservación de lo que son nuestros recursos naturales

Costa Rica ocupa muy buenos puestos en distintos campos internacionales; por ejemplo, es el primer exportador de tecnología de América latina en 2011, la calidad docente, el país más seguro de la región, el primero en calidad de las



Allan Flores, ministro de Turismo de Costa Rica.

EL SALVADOR / WALTER HERCILIO ALEMÁN / VICEMINISTRO

Los empresarios turísticos tienen abiertas las puertas de El Salvador

LAS EMPRESAS TURÍSTICAS españolas ocupan el cuarto lugar entre las inversoras en El Salvador. ¿En qué consisten las exenciones de su país a estas empresas, en impuestos sobre la renta y municipales? ¿Qué otros incentivos a la inversión ofrece su Gobierno? (Presidente de la Asociación de Agencias Catalanas (ASACAT), Víctor Muntaner).

Buenos días. Quiero expresar que en nuestro país ofrecemos incentivos durante diez años a las empresas que invierten en Turismo, por el monto total que representa dicha inversión. Es la principal apuesta como incentivo que el país, al invertir la cantidad que sea, se resarce de la renta por este valor invertido, por diez años o hasta que se agote el monto de la inversión. A esto se suman los incentivos que se articulan en el ámbito municipal, porque también se permite el no pago de los impuestos municipales para el desarrollo de la inversión.

El Salvador también ofrece la posibilidad de asociación público/privada, para que las empresas, en colaboración con el Estado, puedan llevar a cabo sus proyectos. Aquí están presentes algunos amigos españoles que participaron en un proyecto de Cerro Verde, uno de los destinos más cotizados de Centroamérica.

que hace que el incentivo a la inversión se deposite tanto en la inversión nacional como en la extranjera. Los empresarios españoles que se dedican a la inversión turística tienen abiertas las puertas de El Salvador y cuentan con la Administración como mejor aliado para ofrecerle las mejores ventajas para poder invertir en el país.

El Salvador es un destino algo novedoso, poco común. No es un Turismo temático, sino que tiene la capacidad de ofrecerle al mundo gran variedad de oportunidades. Estamos situados en un hotel, en la

capital, y a las siete de la mañana podemos ir a desayunar a un cráter que erupcionó hace 100 años. Y llegamos en media hora. Con esas vistas de todo el país, podemos desayunar en hora y media. A las nueve se nos ocurre ir a uno de los paraísos

» Continúa en la página 46



El Salvador es un destino algo novedoso, poco común; no es un Turismo temático, sino que tiene la capacidad de ofrecerle al mundo gran variedad de oportunidades

Proponíamos el desarrollo de un hotel de montaña incentivado por los mencionados impuestos, y por la participación del Gobierno salvadoreño en todas las iniciativas de las empresas que decidan invertir.

A esto sumamos la seguridad jurídica con que cuenta nuestro país,



Walter Hercilio Alemán, viceministro de Turismo de El Salvador.

GUATEMALA / MARUJA ACEVEDO / VICEMINISTRA

En Guatemala el Turismo es la segunda fuente de divisas y la primera industria

ESTE AÑO SE prevé la tramitación por el Gobierno de Guatemala de una Ley que incluye al Turismo dentro de la política nacional para el desarrollo del Turismo sostenible en el periodo 2012-2022. ¿En qué puede beneficiar este nuevo marco legal a las agencias de viajes y turoperadores españoles que puedan establecerse en su país? (Vicepresidente de CEAV, Vicente Blasco).

Guatemala es el corazón del mundo maya, en 108.889 km². Es un territorio pequeño, similar al de Andalucía, pero con una oferta turística muy diversa. Tenemos 23 grupos étnicos, 22 de ellos descendientes de los mayas; 33 volcanes, lagos maravillosos, ríos, grutas... mucho que ofrecer en el Turismo cultural y natural. Tenemos acceso a los dos océanos, y esto concede oportunidades para el crecimiento del comercio. En el entorno macroeconómico, nos vemos favorecidos por condiciones estables, incluso en

el tipo de cambio, y un crecimiento sostenido en los momentos más críticos de la crisis mundial.

EL PIB de Guatemala aporta el 35% del regional, y nos constituimos como una de las economías más fuertes y dinámicas de Centroamérica. Ha habido una mejora sostenida en la competitividad,

estructura para que sea más fácil para las empresas operar de manera más efectiva.

La riqueza histórica natural y cultural se mezcla con la cultura viva, la gente: hospitalaria y amigable. Además, contamos con tres espacios patrimonio de la humanidad, como Tical, Quirigua y Antigua Guatemala, con amplia herencia española.

La competitividad en calidad/precio es muy interesante en el país, y el Gobierno respalda el Turismo desde que el pasado 17 de mayo de 2012, el presidente presentara la Política Nacional para el Desarrollo Turístico Sostenible, que marca al Turismo como política de estado y como eje económico y desarrollador.

El Turismo es la segunda fuente de divisas en el país, y la primera industria, por lo que es una prioridad para nuestro Gobierno.

» Continúa en la página 46



El Gobierno respalda el Turismo desde que en 2012, el presidente presentara la Política Nacional para el Desarrollo Turístico Sostenible, que marca al Turismo como política de estado



Maruja Acevedo, viceministra de Turismo de Guatemala.

NICARAGUA / MAYRA SALINAS / MINISTRA

Existe un creciente interés de los turistas en los atractivos acuáticos

SABEMOS QUE EN el canal turístico de Nicaragua existen importantes inversiones en las marinas de puertos, como el de San Juan, la Virgen y San Carlos. ¿Está prevista la participación de empresas españolas en estos desarrollos? ¿Qué incentivos ofrece su Gobierno para operadores y hoteleros españoles? (Director general de Viajes Carrefour, Rafael Sánchez Sendarrubias).

Es un honor para mí participar en CIMET en nombre de mi país. Nicaragua está ubicada en el corazón de las Américas, con más de 130.000 km² y 900 km de costa, tanto en el Pacífico como en el Caribe, y eso nos presenta una invaluable oportunidad para inversión turística, tanto nacional como extranjera, y que es un excelente marco para instalaciones y servicios turísticos. Estas costas, con 365 días de sol, acogen ya eventos de gran envergadura, como mundiales de surf, torneos internacio-

nales de pesca deportiva, sostenida actividad balnearia, avistamiento de ballenas, ...

Además, tenemos costas en tres lagos, uno de ellos artificial, que se suman a la oferta de islas paradisíacas, volcanes, paisajes y vida pintoresca, así como ríos navegables rodeados de exuberante vege-

cisco, en el año 1849 como proceso de desarrollo del tránsito, y ahora lo estamos trabajando en el marco de la Ruta del Agua, y fortaleciéndolo como área de servicios turísticos en la Ruta del Oro, ampliando así la vocación turística del río hacia nuestro gran lago, el Cosívolca.

Toda esta diversidad invita a la instalación de los servicios de hospitalidad e infraestructuras turísticas, respaldada por el creciente interés de los turistas en los atractivos acuáticos, precisamente en las ciudades donde se dan las condiciones para la instalación de marinas. Además de las mencionadas, existen otros lugares estratégicos, como Comer Island, el Blof, Granada, San Juan del Sur, ...

Por supuesto, estamos muy interesados en que los empresarios españoles nos puedan acompañar en el desarrollo turístico, instalando sus

» Continúa en la página 46



Contamos con ríos navegables rodeados de exuberante vegetación, que actúan como vías de comercio y fuente diversa de servicios de Turismo sostenible, como el río San Juan



Mayra Salinas, ministra de Nicaragua.

PARAGUAY / MARCELA BACIGALUPO / MINISTRA

El Turismo en Paraguay es la industria que más maximiza sus beneficios

EL SEGUNDO EJE de desarrollo turístico, incluido en el Plan Maestro de Turismo que están desarrollando, contempla un ambicioso programa de calidad turística para Paraguay, que establece una homologación hotelera y también un programa de calidad turística, incluyendo la implantación de una marca de calidad turística. ¿Considera importable el sistema de calidad turística español, que durante 15 años se ha venido desarrollando por el Sector Turístico empresarial de la mano del Instituto? (Director general del ICTE, Fernando Fraile).

Es un honor estar presente en CIMET, representando a mi país por primera vez. Sumamente importable su experiencia, y les agradezco la presentación que nos han brindado. De hecho, Paraguay ha realizado la gestión de la mano de un convenio firmado por la Secretaría de Turismo y la Universidad Católica de San Antonio de Murcia,

para la asistencia técnica del ICTE, que en noviembre pasado hizo posible dicha asistencia en nuestra capital, donde se presentó una propuesta de alineamientos para un posible diseño del Plan Nacional de Calidad Turística de Paraguay.

Evaluando las iniciativas hasta este momento llevadas a cabo por

Una vez aclarada su pregunta, les transmito que Paraguay es un gran país que se ha despertado de forma increíble, con un capital humano excepcional, tanto en la actividad turística como atractivo de las inversiones extranjeras. Hablamos de un país que ha dado respuesta favorable a las empresas

que han invertido allí, duplicando en corto plazo sus esfuerzos y permitiendo que pudieran colocar nuevas ofertas. Estamos hablando de un país del corazón de Sudamérica, pero a menos de una hora y media de Argentina, Brasil, Chile, Perú,

Colombia... Estas conexiones facilitan mucho nuestra conectividad y nos permite ser un polo de atracción para los europeos.

El Sector Turístico de Paraguay cuenta con un Plan Maestro desde 2008, a cuya luz me permito informar

» Continúa en la página 46



“El crecimiento medio del Turismo en Paraguay se ha mantenido muy por encima de la media mundial de forma sostenida, en el entorno al 7% y hemos aumentado la oferta de camas”

diferentes entes, y la posible conjunción de todas ellas como parte de un plan más ambicioso, liderado por la Secretaría Nacional de Turismo, que recoja las iniciativas relacionadas con la calidad del destino, de las personas y, sobre todo, de las organizaciones turísticas.



Marcela Bacigalupo, ministra de Turismo de Paraguay.

PORTUGAL / ADOLFO MESQUITA / SECRETARIO DE ESTADO

En 2013, el 30% del empleo creado en Portugal fue del Sector Turístico

EN LOS ÚLTIMOS años, 2011 y 2012, España fue el primer país inversor en el Sector Turístico de Portugal. La mayoría de empresas turísticas del exterior en Portugal procedían de España. Han sido muchas las pequeñas y medianas empresas españolas que se han establecido en su país en la última década, muchas de ellas con razonable éxito. La internacionalización de las pymes depende, en gran medida, del crédito bancario y la financiación. En España, como en Portugal, hemos sufrido una brutal recesión en la concesión del crédito bancario. Me gustaría saber en qué medida esta recesión ha afectado a la implantación de la pyme turística en su país y si tiene datos de en qué horizonte sitúa Usted la recuperación de la concesión del crédito bancario. (Presidente de la Unión de Agencias de Viajes (UNAV), José Luis Prieto).

Gracias por la invitación a participar en esta edición de CIMET. El

problema de crédito está muy relacionado con los de la economía. En 2013, Portugal salió de la recesión técnica, creciendo tres trimestres por encima de la media europea. El paro está dos puntos por debajo de las previsiones, el último semestre se han creado el doble de las empresas que se destruyeron, y los



“Crecemos ya durante 40 meses consecutivos en facturación turística, y eso incentiva la inversión. El Turismo ha sido la actividad que más ha contribuido a salir de la recesión”

índices de confianza y de producción industrial son los más altos de los últimos años. Confiamos en que estos datos, que se confirmarán en 2014, facilitarán el acceso al crédito.

Nuestro programa de asistencia financiera cuenta con 12.000 millones de euros canalizados para la

banca, para la capitalización de las instituciones de crédito, para que no haya problemas de solvencia y los créditos puedan llegar a la sociedad. Es verdad que, en los últimos años, hemos sufrido una inflación que solo ahora se está revirtiendo.

Por eso, hemos transformado la actividad turística nacional en una actividad parabancaria. Hemos dado instrumentos a las empresas de Turismo que compiten con la financiación bancaria. No estamos hablando de incentivos fiscales o a las empresas extranjeras, que también los tenemos, sino financiación directa y líneas dedicadas solo al Turismo, para crear nueva oferta innovadora y diferente, sostenible, financiación para la recuperación de centros urbanos, e incluso líneas enfocadas a la solvencia financiera de empresas que presenten proyectos viables,

» Continúa en la página 46



Adolfo Mesquita, secretario de Estado de Turismo de Portugal.

INTERVENCIONES DE CIMET

SECRETARIA DE ESTADO

ISABEL BORREGO

Viene de la página 28



de los turistas, y hay nuevas tendencias que son difícilmente previsibles. Entran en escena nuevos mercados emergentes, con fuerza e ideas que nos obligan a modernizarnos y reinventarnos, adaptarnos a las nuevas necesidades de quien nos visita.

En España, el Sector es importantísimo, ya que aporta el 11% de nuestro PIB. Crea el 12% de nuestro empleo directo, y en 2013 vivimos un año récord de visitantes y gasto. Hemos conocido que España recibió 60,6 millones de turistas internacionales, datos todos ellos fruto de la labor incansable que realiza el sector privado. Por eso, el Gobierno de España trabaja para integrar el sector privado en las políticas turísticas, y por allanar el camino a jóvenes emprendedores y a las pymes.

La internacionalización de nuestras empresas turísticas ha estado protagonizada en los últimos años por las grandes empresas, hoteleras y de aviación, pero no podemos obviar el importante papel que le toca jugar a las pymes en la actividad turística. En España, el 99,8% del total del conjunto empresarial corresponde a las pymes, y su contribución a la creación de empleo ocupa cerca del 63% del total de trabajadores. El 78,8% de las empresas españolas ejercen su actividad en el sector servicios.

Estos datos, acompañados de la existencia de empresas españolas de distinta dimensión en Iberoamérica, debe ser un estímulo para muchas otras que estén iniciando su actividad. Es el momento de crear y consolidar asociaciones productivas entre pymes españolas y de Iberoamérica, para generar una red que facilitará el Turismo de nuestros países. Por eso, debemos impulsar a las pymes para que se implanten en aquellos países.

España se ha convertido en el mayor inversor en Iberoamérica, por detrás de Estados Unidos. Iberoamérica sigue siendo un gran desafío para nuestro país. Entre todos, Gobierno, instituciones y empresas, estoy convencida de que lograremos establecer los lazos necesarios para lograr objetivos y crear empleo y riqueza.

DIRECTORA GENERAL DE TURESPANA

MARTA BLANCO

Viene de la página 28



pequeñas y medianas también recorran este camino, apoyadas por aquellas que ya lo hicieron antes. En cuanto a las áreas geográficas donde es posible desarrollar esta acción, Iberoamérica ha sido, tradicionalmente, un mercado natural para nuestras empresas. Porque son mer-

cados muy similares al español, y eso permite el desarrollo de productos con características similares.

Por todas estas razones, quisiera destacar un evento como el que se va a desarrollar en el día de hoy, lugar de debate y acercamiento entre autoridades y empresarios del Sector. La internacionalización es un proceso muy beneficioso para los países de origen de las empresas que lo emprenden, pero también lo es para las economías de destino de estas inversiones, por su efecto multiplicador en términos de construcción, de infraestructuras, de mejora de dominio público, de incremento del bienestar...

Un último aspecto que quisiera destacar es que la internacionalización de nuestras empresas también contribuye al mejor posicionamiento de la marca España por el mundo. Desde la Administración turística española hemos redoblado los esfuerzos para mejorar este posicionamiento de marca y para acompañar a las empresas turísticas en su proceso de apertura, sobre todo a las pymes. Todo esto se recoge en el Plan Integral Nacional de Turismo, que es nuestra hoja de ruta y la que seguimos desde 2012 con horizonte 2015.

Podemos, desde la Administración, apoyar y fomentar a las empresas, pero son ellas las verdaderas protagonistas. Por eso, me gustaría terminar agradeciendo el esfuerzo y el trabajo que hacen, su papel clave en la economía nacional, y confirmar el apoyo que vamos a seguir prestándoles para consolidar el papel del Turismo como motor de la economía española.

PRESIDENTE BALEARES

JOSÉ RAMÓN BAUZA

Viene de la página 37



grandes empresarios. Una plataforma de transcendencia mundial en la que se garantiza la promoción de todos los recursos turísticos, y una decidida apuesta por adaptar la oferta a las necesidades del cliente, de cualquier parte del mundo.

Como saben, Baleares es tierra de emprendedores y empresarios turísticos a nivel internacional, que lideraron precisamente la proyección del ámbito turístico por Iberoamérica, y que su expansión, exportaron también todo su conocimiento y experiencia turística. Ahora, nos favorecen un mejor conocimiento, un mejor dominio de la demanda y en el fortalecimiento de reinvertir los beneficios, como no puede ser de otra forma, de nuestra propia industria turística.

Nuestra experiencia sirve de ejemplo y de modelo para el desarrollo de otros países en el ámbito tecnológico turístico, que se interesan por conocer nuestro saber hacer y adaptarlo a sus necesidades. En Baleares contamos con excelentes empresas, y es necesario que, desde el Gobierno autonómico, les ayudemos a que sean más conocidas en el ámbito internacional, a buscar nuevas vías de comercio y negocio, que puedan abrirse en el exte-

rior mucho más de lo que ellas mismas son capaces. Tenemos que ayudarles a que encuentren todas las garantías, estabilidad y la máxima colaboración por parte del Gobierno.

Con esa misma intención, en 2012 pusimos en marcha el Plan de Internacionalización de las Islas Baleares, en el que el Gobierno balear, el ICEX y las Cámaras de Comercio de las cuatro islas trabajamos de manera conjunta para poner todos nuestros recursos a disposición de nuestras empresas. El año pasado, también con las Cámaras, realizamos dos viajes oficiales, uno de ellos a Chile y Uruguay, acompañados de una nutrida representación empresarial. En esos países, mantuvimos encuentros con las principales autoridades e instituciones empresariales, lo que ha permitido a nuestros empresarios establecer contactos e intercambios, no solo puntuales sino con éxito contrastado. Contactos que ya han hecho posible que algunas empresas estén dando pasos adelante, y se sienten las bases de una colaboración futura y de mutuo interés entre los países y nuestra Comunidad.

En 2014 seguiremos trabajando en este Plan, y apoyando a todos los empresarios turísticos con miras al exterior. En el ámbito de la feria, firmaremos un protocolo de colaboración entre el Gobierno y el estado de Querétaro, para favorecer la promoción turística de Baleares en aquellos mercados y fomentando un canal de promoción de la cultura balear a través de una de nuestras figuras emblemáticas, como es fray Junípero Serra. La situación económica actual es esencial para concienciar a las empresas de la importancia de su internacionalización, y eso precisamente obliga a las instituciones a crear los instrumentos necesarios y a articular la colaboración público/privada en los mercados exteriores que permita establecer acciones cada vez más competitivas.

Todos los organismos públicos y las instituciones privadas debemos comprometernos en la promoción exterior de nuestras empresas, y en eso juega un papel muy importante la colaboración y el diálogo, tanto empresarial como social. De ahí, la importancia de eventos como el que hoy se celebra, y quiero agradecer a CIMET que favorezca ese diálogo y ese intercambio de experiencias, que seguro se materializarán en un futuro de manera definida.

PRESIDENTE CONSEJO TURISMO CEOE

JOAN GASPART

Viene de la página 37



(Clausura) Quiero saludarles en nombre del presidente de la CEOE, Juan Rosell, que está fuera de Madrid. En nombre del Consejo de Turismo de la CEOE, que agrupa a todos los sectores de la actividad, quiero darles las gracias por su presencia. Una vez más quiero manifestar que el Turismo es uno de los principales motores de la economía española y garante de su solvencia exter-

na. España es una potencia mundial, con más de 60 millones de visitas en 2013 (un 5% más), el gasto turístico fue el mayor de la historia, con 56.000 millones que suponen un 8% más que en 2012. El Turismo ha creado más de 22.000 nuevos empleos. Cuando uno lee todo esto, llega a la conclusión de que el Turismo lo aguanta todo, que puede asumir nuevos impuestos que puedan llegar por las necesidades económicas del país. Con todo mi respeto ante quienes piensan esto y ante la Unión Europea, hoy quiero aprovechar la presencia de la secretaria de Estado y del presidente de Baleares, para manifestar que el Turismo no lo aguanta todo. Ya nos gustaría, pero no es así.

Este año se ha dado un gran paso en la colaboración público y privada, que ojalá se prolongue durante muchos años, como ejemplo de lo que los empresarios y la parte pública, con la secretaria de Estado, el ministro de Turismo y todas las personas vinculadas a la promoción turística de España, han aceptado la colaboración empresarial. Y esto suma, pero no quiere decir que debamos seguir con una presión fiscal que, según se nos dice, puede aumentar de un momento a otro, a pesar de que se nos transmite una tranquilidad absoluta de que no será así. El Turismo no lo aguanta todo, y a veces pensamos que las necesidades del país las tiene que aguantar quien va mejor. Y el Turismo va mejor porque nos comparamos, como he dicho al principio, con quien va peor, pero eso no quiere decir que todos los territorios españoles funcionen igual.

PRESIDENTE CEHAT

JUAN MOLAS

Viene de la página 38



Consejo de Turismo de la CEOE, estuve reunido con los directores de las Oficinas de Turismo españolas y con la directora de TurEspana, para agradecerles su labor, pero también para informarles de las preocupaciones del sector privado, desde un punto de vista de análisis concreto de los mercados competidores, de conocer qué están haciendo, hacia dónde se dirigen las nuevas tecnologías, las nuevas fórmulas de comercialización, en la búsqueda de alternativas al "sol y playa" (sin abandonarlo, que es muy importante), pero buscando nuevos conceptos como el Turismo de salud, gastronómico, cultural, deportivo, de negocio.

Viene un 2014 moderadamente bueno, con cierto optimismo. Las ventas iniciales y la planificación de los operadores así lo indican. Hay reservas de slots superiores a 2013, lo que es una buena noticia, como la temporada invernal en Canarias y la de nieve en Pirineos y Sierra Nevada. En definitiva, tenemos la esperanza de un 2014 parecido al anterior en cuanto al mercado extranjero, y espere-mos que, de una vez por todas, se recupere el nacional y volvamos a tener la presencia inestimable de nuestros ciudadanos, que son importantísimos clientes.

PRESIDENTE CEAV

RAFAEL GALLEGU

Viene de la página 38



agentes de viaje prefieran trabajar con otros destinos que son bastante más amables y más justos). Ojalá aprovechemos la presencia de los ministros para abundar en las posibilidades de colaboración que los agentes de viajes puedan tener con estos países, además de las que ya tienen.

DELEGADO ÁREA DE TURISMO MADRID

PEDRO CORRAL

Viene de la página 39



Un idioma en la cúspide. Es la segunda lengua de comunicación internacional y es la segunda lengua en número de hablantes nativos. En Internet, el español ocupa el tercer puesto como idioma más utilizado.

Es el mejor vehículo de entendimiento. Es el pasaporte para viajar a los mundos más insospechados para hacer Turismo por un universo sin límites. Es también un recurso poderoso para el crecimiento del bienestar de todas nuestras sociedades, y herramienta imprescindible para los intercambios de experiencias y conocimientos, como prueba esta Conferencia en el caso del Turismo.

Uno se siente español e iberoamericano en estos países, y en cualquiera donde se comparta la lengua. El español, idioma fraterno y entrañable, cuyas palabras encierran siempre un viaje, una sorpresa, un hallazgo, nos invita a conocernos y reconocernos. El Turismo entre nuestras naciones es una inmersión es esa fraternidad misteriosa de la que somos herederos y continuadores.

PRESIDENTE ICTE

MIGUEL MIRONES

Viene de la página 39



los que más me divierte, iniciando mi andadura en este apasionante mundo del Turismo, participando siempre en una empresa familiar, con distintas evoluciones (con mis padres, luego con mis hermanos) que nos han traído hasta el día de hoy. También debo recordar, de manera muy especial para mi familia, mi padre y uno de mis hermanos (ya fallecidos), a quienes seguro que les hubiera encantado verme hoy. Sin una familia como la mía es imposible sacar el tiempo para el mundo asociativo, que también me apasiona de manera vocacional.

INTERVENCIONES DE CIMET

Desde esa empresa, evolucionamos en el sector hotelero hacia el mundo termal y de los balnearios. He escuchado a algunos de los ministros hablar sobre las riquezas de sus países en este campo, algunas de las cuales he podido disfrutar, y les animo a que este siga siendo un referente en su oferta de cara al futuro, porque tiene un tremendo potencial. Espero que nos encontremos más adelante para hablar de estos asuntos.

Desde ese establecimiento, el del balneario de Liérganes en Cantabria, hemos ido creciendo hasta tener presencia en seis Comunidades autónomas con balnearios de utilidad pública, que están contribuyendo mucho al desarrollo del Turismo de salud, que tiene un gran potencial y en el que los balnearios españoles han sido protagonistas durante siglos, desde el XIX, como lugar de encuentro y de descanso. Ahora lo estamos recuperando, como empresario y como presidente de la Asociación Nacional, contribuyendo al desarrollo de este segmento tan especial. Nuestra cadena aspira a ocupar un lugar de referencia en el ámbito termal a nivel nacional, dando los primeros pasos hacia la internacionalización.

Paralelamente a la actividad empresarial, desde muy pronto comencé con las asociativas, con el mismo talante. Llegamos a Liérganes, un pequeño pueblo cántabro de 2.000 habitantes que tiene como referente turístico el balneario, así como un conjunto histórico-artístico del siglo XVI que invito a todos a conocer. Allí, con la apertura de un centro de iniciativas turísticas, empezó una actividad asociativa que me llevó a recorrer la Asociación de Hostelería de Cantabria, donde realizamos una intensísima actividad que derivó en su llegada al Comité Ejecutivo de la entonces Federación Española de Hoteles, antes de la fusión.

Esta tarea en la Confederación actual se cimenta también en la labor de Ramón Estalella y Valentín Ugalde, de los que también quiero acordarme por su trabajo y esfuerzo, ahora y en el proceso de la fusión. En medio, surgió la presidencia de la Asociación Nacional de Balnearios, y en dicho seno hemos trabajado muy duro para promocionar el Turismo de salud, que ha concluido con la creación del Clúster Español de Turismo de Salud, presentado hace poco y en el que las principales Asociaciones turísticas españolas se han unido con las de salud, en una entidad que se presentará oficialmente en Fitur y que nos va a permitir, en fórmula público/privada, desarrollar el Turismo de salud en España y convertirlo en gran referente en los mercados internacionales.

Hace unos años surgió la presidencia del ICTE, desde donde hoy se reconoce su tarea en el ámbito nacional e internacional, por su colaboración con países de todo el mundo, pero especialmente iberoamericanos, participando en diez grupos de trabajo internacionales en materias tan diversas como el buceo, el Turismo de salud, las oficinas de información turística, las playas, los es-

pacios naturales protegidos, el Turismo de aventura, el industrial, las instalaciones náuticas o el establecimiento de alojamiento amigable, en países como México, Panamá, Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Colombia y muchos más. Intentamos que la cultura de la calidad turística traspase nuestras fronteras.

Mi participación en el mundo asociativo se desarrolla por absoluta convicción de su importancia para el Sector Turístico. Las Asociaciones tienen que existir para asumir la representatividad del Sector.

Hace unos meses, fui elegido en Londres como presidente de la OMT en la sección de Miembros Afiliados, que no es nada más que la parte privada de la Organización. Uno de los objetivos que nos hemos marcado es ser capaces de desarrollar estos modelos, que independientemente del sector o de la región del mundo donde se apliquen, seamos capaces de pasar de la teoría a la práctica, poniendo sobre la mesa herramientas útiles para las relaciones con los Gobiernos, con modelos de gobernanza en los que lo público y lo privado convivan en el avance de productos, en la cofinanciación y armonizando el Sector Turístico con acciones de la mano.

(Tras la imposición de la medalla) Es un honor recibir esta distinción, pero más aún que sea en presencia de Thaleb Rifai. Reitero mi agradecimiento a todos, como mencioné en mi intervención anterior.

COSTA RICA

ALLAN FLORES

Viene de la página 42



está al lado del parque nacional del mismo nombre. Ofrece condiciones muy adecuadas para el inversor y además, está a solo una hora y 50 minutos de la ciudad de San José, donde tenemos el aeropuerto internacional más importante.

Pero hay otras zonas, como la región del Caribe Sur y Norte, esta última ligada a otro parque nacional, Tortuguero. Hay hoteles importantes en la zona, no de grandes desarrollos pero sí de pymes, con una media de 80-90 habitaciones por establecimiento.

Otra zona que podríamos destacar es el Golfo Papagayo, en Pacífico Norte, junto a otro aeropuerto internacional. Es un polo turístico de desarrollo gestionado por el Instituto Costarricense de Turismo, donde se otorgan concesiones de desarrollo hotelero, con regulaciones de densidad y altura, 70% de conservación de zonas verdes y 30% de desarrollo en las concesiones que se otorgan, con una media de 30 hectáreas, con 20 habitaciones máximo por hectárea. Tenemos allí presencia de cadenas españolas.

Debo mencionar la zona de la Fortuna de San Carlos, en las llanuras del norte. También es un desarrollo turístico importante, alrededor de otro parque nacional, el del Volcán Arenal, que está activo y es muy llamativo

para los turistas, y que está relacionado con aguas termales. Allí están algunos de los mejores hoteles del país y los mejores spas del mundo.

En cuanto a los incentivos para pymes, el Gobierno ofrece exención de todo tributo o sobretasa para la adquisición local de productos indispensables para el funcionamiento o instalación de empresas, así como para la construcción o remodelación del edificio, concesión de las patentes municipales que requieran estas empresas, exención de todo tributo en el Turismo fluvial y de marinas o acuarios. También exención de tributos y aranceles a la adquisición o importación de naves acuáticas destinadas únicamente al Turismo.

EL SALVADOR

WALTER HERCILIO ALEMÁN

Viene de la página 42



mayas, San Andrés, donde hemos descubierto que se han construido pirámides sobre pirámides. Y solo tardamos 40 minutos. Tras disfrutar de este gran acontecimiento, de Turismo arqueológico, terminamos el recorrido a las 12, y vamos a almorzar a la playa, donde llegamos a las 13.10 a una de las mejores playas, una de las diez mejores del mundo para la práctica del surf. Allí disfrutaremos de la gastronomía de la costa en un ambiente festivo.

A eso de las 16.00, regresamos a la ciudad, pero antes visitamos Olocuita, donde venden las mejores tortillas de masa del país. A las 18, llegamos de vuelta a la capital, en el Paseo del Carmen, que visitan 40.000 personas a la semana y donde se cita toda la oferta gastronómica de El Salvador. A las diez de la noche y hasta las dos de la mañana, podemos disfrutar de una discoteca, pero a las siete del día siguiente debemos estar listos para ir a cualquier lugar de Turismo de montaña, de cultura... Tenemos 262 municipios en el país, de los que 222 están adscritos a un programa que se denomina Pueblos Vivos, que ofrece un reducto para que cada uno se pueda exponer al mundo.

GUATEMALA

MARUJA ACEVEDO

Viene de la página 43



Respecto a su pregunta, el Ministerio de Turismo y el de Economía han incluido el Turismo en una iniciativa de Ley que está próxima a ser aprobada. Los agentes y operadores se pueden beneficiar de la demanda derivada que se recoge en esta Ley, a lo que se suman incentivos fiscales para empresas y hoteles, de hasta el 100% del impuesto sobre la renta de actividades que se obtengan durante un periodo de 15

años en el departamento de Guatemala, que se amplían a 25 años si las inversiones se realizan en el interior.

Adicional a los 15 años mencionados, tenemos el 70% del impuesto sobre la renta a los 15 años siguientes y un 50% a los cinco siguientes. En el interior, serían los mismos plazos. Un periodo muy amplio. Quisiera destacar el máximo apoyo que vamos a prestar a todas aquellas empresas que quieran posicionarse en el país.

NICARAGUA

MAYRA SALINAS

Viene de la página 43



marinas u otras infraestructuras, para lo que Nicaragua les ofrece un marco legal e incentivos directos a la inversión, destacando la Ley 344, de promoción de inversiones extranjeras, con garantías fundamentales en el trato a la inversión extranjera y nacional, y que tiene diversas bondades, como la libre convertibilidad de moneda y libre expatriación de capital, sin monto mínimo o máximo de inversión, los conflictos se resuelven conjuntamente con las autoridades y no existe el riesgo de depreciación acelerada del capital.

Igualmente, contamos con la Ley 306, de incentivos a la industria turística, que promueve un diverso y generoso marco de incentivos fiscales, catalogado entre los mejores de la región, con beneficios a las inversiones turísticas en hoteles, agencias, establecimientos de comida y bebida, transporte... Es una legislación de incentivo fiscal al Sector Turístico muy amplia. En el caso de las marinas, exonera de los impuestos de cualquier clase durante diez años, o denominación que recaiga sobre el uso de los muelles.

La Ley 690, de desarrollo de zonas costeras, propone la promoción sostenible, aprovechando el potencial turístico y facilitando el acercamiento a las costas, pero respetando los derechos de propiedad de las personas físicas o jurídicas, nacionales o extranjeras.

La ley general de Turismo, la 495, tiene por objeto regular la industria turística, estableciendo las normas del juego tanto para la Administración como para las empresas.

Este ha sido un rápido repaso de nuestros incentivos.

PARAGUAY

MARCELA BACIGALUPO

Viene de la página 44



de que vamos a dar continuidad a muchas líneas que ya están en marcha, para poder transmitir desde el nuevo Gobierno la intención de mantener al Turismo como política de estado y como eje dinamizador de la economía, y no solo en la capital.

El crecimiento medio del Turismo en Paraguay se ha mantenido muy por encima de la media mundial de forma sostenida, en el entorno al 7%. Hemos aumentado la oferta de camas con cadenas extranjeras que nos han buscado para posicionarse, y existe una gran inversión del capital local en el Turismo y un aumento del 30% en eventos internacionales, pues somos miembros de la ICCA. Hoy somos un eje importante en el circuito de organización de congresos, eventos, seminarios y conciertos a nivel internacional, apoyados en la calidad de organización y los bajos costes operativos.

Las inversiones hoteleras no solo se circunscriben a Asunción, sino que también se producen en ciudades como Ciudad del Este, Encarnación, Concepción...

Paraguay es el primer productor mundial de energía hidroeléctrica.

Hablamos de rutas para expandir el negocio, estabilidad macroeconómica, energía suficiente y un paquete de importante de exoneraciones a la inversión extranjera, tanto en la renta como en el impuesto de sociedades, que están en el entorno al 10% en cada una. También existen incentivos a la inversión y a la exportación.

El Turismo ocupa el quinto lugar en la economía de Paraguay, por encima de la exportación de la energía, del sector cármico, de los cereales... Pero es la industria que más maximiza sus beneficios, en un país que ve crecer su PIB por encima del 13%, aunque el Turismo solo ocupe en la actualidad el 2%. Sin duda, a partir de 2014 daremos un crecimiento exhaustivo y colocaremos al Turismo como política de Estado.

PORTUGAL

ADOLFO MESQUITA

Viene de la página 44



para que superen sus posibles dificultades coyunturales. Eso ha permitido que en el Turismo no se haya sentido con tanta virulencia el problema de la carencia de crédito. Tenemos confianza en que el Sector tiene suficientes instrumentos de financiación. También tenemos claro el apoyo comunitario, en el periodo 2014-2020, recalificaremos nuestra oferta para innovarla, porque Portugal tiene una oferta bastante considerable.

En 2013 recibimos más inversión extranjera y nacional y se ha incrementado la internacionalización de nuestras empresas turísticas, no solo hacia España, sino también hacia Brasil, Panamá, Colombia, Venezuela y Cuba. El Turismo ha sido la actividad económica que más ha contribuido a salir de la recesión y a la creación de empleo. El 30% del empleo creado en Portugal en 2013 fue del Turismo, pero no de forma estacional, sino que se ha mantenido tras la temporada alta.

Desde el punto de vista de la inversión, hay muchas condiciones, tanto desde la Administración como desde la banca, o en conjunto, con garantía mutua hasta sobre la inversión directa.

CALENDARIO

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
Junio 2014						
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
III Congreso de Fotografía Éxodos 2014	Auditorio	Oviedo	30/V-2/VI	-----	985 24 62 17	985 24 62 16
I Congreso Nacional Inmobiliario	Recinto Luis Adaro	Gijón	31/V-1/VI	-----	985 18 01 00	985 33 77 11
82nd EAS Congress	Centro Convenciones	Madrid	31/V-3/VI	3.000	917 22 50 24	917 22 57 89
Congreso de Patología Dual	Palacio Magdalena	Santander	1-30/VI	-----	942 20 30 02	-----
Congreso Nacional Sdad. Española del Dolor	Palacio Congresos	Toledo	1-30/VI	800	925 21 31 12	925 21 33 65
IV National Trauma and Emergency Surgery	Hotel Meliá Alicante	Alicante	2-4/VI	250	965 14 34 52	965 21 56 94
59 Congr. Asoc. Esp. Psiquiatría del Niño y Adolescente	-----	Santander	2-4/VI	-----	942 20 30 02	-----
Foro Nacional sobre Liderazgo de Mujeres	Palacio Congresos	Sevilla	3/VI	-----	954 47 87 00	954 47 87 20
I Foro Iberoamericano Educación y Cultura Era Digital	Palacio Congresos	Santiago C.	3-4/VI	-----	981 51 99 88	981 57 00 20
41º Congreso Nal. Parques y Jardines Públicos	Feria Muestras	Valladolid	3-7/VI	-----	917 99 03 94	917 99 03 62
Jornada Vescom	Palacio Congresos	S. Sebastián	4/VI	-----	943 00 30 00	943 00 30 01
XXV Reunión Bienal de Química Orgánica	Universidad	Alicante	4-6/VI	400	965 14 34 52	965 21 56 94
XXIII Congreso Derecho y Salud	-----	Barcelona	4-6/VI	-----	967 59 92 00	902 20 41 30
XXIV Congreso SECPOO	-----	Granada	4-6/VI	-----	915 44 80 35	915 44 18 47
60 Congreso Nal. Sdad. Esp. Angiología y C. Vascular	Hotel Meliá Castilla	Madrid	4-6/VI	-----	932 46 35 66	932 31 79 72
XVIII Congr. Panamericano Ing. Tránsito, Tte. y Logística	Palacio Magdalena	Santander	4-6/VI	300	942 20 30 02	-----
XXI Congreso Nal. AEEPD	Palacio Congresos	Toledo	4-6/VI	-----	935 50 71 05	-----
EURAM14	Palacio Congresos	Valencia	4-7/VI	1.200	963 17 94 00	963 17 94 01
47º Congreso Nacional SEPAR 2014	Palacio Euskalduna	Bilbao	4-9/VI	-----	944 03 50 00	944 03 50 01
Jornada: Planificación y Control de la Producción	Palacio Congresos	S. Sebastián	5/VI	-----	943 00 30 00	943 00 30 01
Cónclave Mitral	Hotel Meliá Av. América	Madrid	5-6/VI	-----	917 45 03 83	917 45 03 83
XXVI Congreso Nal. Enfermería Vascular y Heridas	Hospital 12 Octubre	Madrid	5-6/VI	-----	913 83 60 00	913 02 39 26
European Spice Association/General Assembly 2014	Centro Congresos	Murcia	5-6/VI	-----	968 34 10 60	968 34 29 68
XII Congreso Nal. Hospitalización a Domicilio	Hotel ABBA	Burgos	5-7/VI	-----	913 61 26 00	913 55 92 08
XXX Congreso Sdad. Andaluza de Medicina Interna	Hotel HO	Jaén	5-7/VI	-----	915 35 71 83	911 81 76 16
Congreso Extraordinario de Pediatría	Palacio Mpal. Congresos	Madrid	5-7/VI	-----	914 35 49 16	914 35 50 43
Congreso Nal. Asminstradores de Fincas	Auditorium	P. Mallorca	5-7/VI	-----	931 86 84 81	-----
III Edición Foro La Zagaleta	Palacio Congresos	Marbella	6/VI	-----	952 82 82 44	952 82 14 61
Jornadas Reconocimiento a Experiencia Profesional	Palacio Congresos	Santiago C.	6/VI	-----	981 51 99 88	981 57 00 20
Simposio SOCE-SEI	Universidad	Bilbao	6-7/VI	-----	944 79 57 70	-----
XXII Congreso Sdad. Otorrinolaringología Castilla y León	Palacio Congresos	Burgos	6-7/VI	-----	947 25 60 10	947 25 71 52
Congreso Nacional GEER 2014	Palacio Congresos	Tarragona	6-7/VI	600	977 24 55 77	977 24 34 08
47 congreso Sdad. Esp. Neumología y Cir. Torácica	Palacio Euskalduna	Bilbao	6-9/VI	-----	913 30 07 25	-----
Cineurope 2014	CCIB	Barcelona	6-19/VI	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
I Congreso Peregrinación Nal. Hermandades	-----	Alicante	7-8/VI	-----	965 14 34 52	965 21 56 94
III Congreso Nal. Sdad. Española de Trasplante	Palacio Congresos	Velencia	8-10/VI	800	963 17 94 00	963 17 94 01
XI Congreso de Ingeniería en el Transporte. CIT 2014	Palacio Magdalena	Santander	9-11/VI	300	942 20 30 02	-----
3er Cong. Nal. Sdad. Española de Trasplantes	Palacio Congresos	Valencia	9-11/VI	800	963 17 94 00	963 17 94 01
XXVI Congreso Nal. Sdad. Esp. Medicina Urgencias	Palacio Congresos	Málaga	9-13/VI	-----	952 04 55 00	952 04 55 19
2014 Global ABS Conference	CCIB	Barcelona	10-12/VI	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
XXIII Congreso Internacional PAGE	Terminal Cruceros	Alicante	10-13/VI	650	965 14 70 52	965 21 56 94
XIII Congreso Estudio Menopausia	Palacio Euskalduna	Bilbao	10-13/VI	-----	915 17 87 88	-----
XVI Congreso Economía Mundial	Palacio Congresos	Cádiz	11-13/VI	-----	956 29 10 17	956 29 10 18
Biología Molicular de las Plantas	CIM	Cartagena	11-13/VI	300	968 50 00 93	968 52 92 98
Congreso SECPRE	Palacio Congresos	Granada	11-13/VI	500	958 24 67 00	958 24 67 02
XXVI Congreso Nacional SEMES	Palacio Congresos	Málaga	11-13/VI	-----	952 04 55 00	952 04 55 01
III Congreso Internal. Arquitectura: Arquitectura Necesaria	Palacio Congresos	Pamplona	11-13/VI	-----	948 06 60 66	948 06 60 77
Bilbao Urban Innovation and Leadership Dialogues	Palacio Euskalduna	Bilbao	11-14/VI	-----	944 20 90 58	-----
IX Congreso Nal. Sdad. Española Neurología Pediátrica	Hotel Meliá Palas Atenea	Palma M.	11-14/VI	-----	932 38 87 77	932 38 74 88
LXXIX Congreso Nacional de Urología	MAGMA	Tenerife	11-14/VI	-----	915 32 64 56	-----
1st International Meeting on Mindfulness	Centro Ibercaja	Zaragoza	11-14/VI	-----	976 72 13 33	976 72 13 27
Congreso SECPRE	Palacio Congresos	Granada	11-19/VI	500	958 24 67 00	958 24 67 02
Electro Forum	Palacio Congresos	Málaga	12/VI	-----	954 47 87 00	954 47 87 20
VII Foro Magistrados y Prof. Derecho Mercantil	Puerta Ferrisa	Alicante	12-13/VI	140	965 14 34 52	965 21 56 94
Jornadas Grupo EPI-VIH/EPI-ITS	-----	Alicante	12-13/VI	-----	965 14 70 52	965 21 56 94
V Congreso Iberoamericano Economía en el Deporte	Universidad	Zaragoza	12-13/VI	-----	976 72 13 33	976 72 13 27
Jornadas Estatales Serv. Sociales Municipales	BEC	Bilbao	12-14/VI	-----	944 04 00 00	944 04 00 01
XIV Congreso de Responsabilidad Civil	Palacio Congresos	Gijón	12-14/VI	-----	985 18 01 00	985 33 77 11
IV Reunión de Enfermedades Minoritarias	Hospital Virgen Rocío	Sevilla	13/VI	-----	915 35 71 83	911 81 76 16
XI Congreso Sdad. Catalana Anatomía Patológica	Palacio Congresos	Tarragona	13-14/VI	-----	977 24 55 77	977 24 34 08
Semana Enfermedades Digestivas	Palacio Congresos	Valencia	14-17/VI	975	963 17 94 00	963 17 94 01

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
IXL Congreso Sdad. Española Enfermería Intensiva	-----	Madrid	15-18/VI	-----	915 73 09 80	-----
Foro de Desarrollo Minero Sostenible	IFEMA	Madrid	16-17/VI	-----	902 22 15 15	917 22 58 01
Congreso AECOC	Palacio Congresos	Valencia	17-18/VI	400	963 17 94 00	963 17 94 01
Conferencia Anual Asoc. Europea de Marcas	OAMI	Alicante	17-21/VI	1.200	965 14 34 52	965 21 56 94
XI Reunión Mesa Española Tratamiento de Aguas	Universidad	Alicante	18-20/VI	-----	965 14 34 52	965 21 56 94
Congreso de Micología	Paraninfo Universidad	Bilbao	18-20/VI	-----	946 01 81 69	-----
Congreso de Transfusión Sanguinea y Terapia Celular	Auditorio	Oviedo	18-20/VI	-----	985 24 62 17	985 24 62 16
VII Congreso Ibérico Ccias. Técnicas del Frío	Palacio Congresos	Tarragona	18-20/VI	-----	977 24 55 77	977 24 34 08
V Congreso Iberoamericano Ccias. Técnicas del Frío	Palacio Congresos	Tarragona	18-20/VI	-----	977 24 55 77	977 24 34 08
Conferencia de Ecommerce en Galicia	Palacio Congresos	Santiago C.	19/VI	-----	981 51 99 88	981 57 00 20
XXV Congreso de la SETS	Auditorio	Oviedo	19-21/VI	-----	932 38 87 77	932 38 74 88
XLII Congreso Sociedad Canaria Oftalmología	Hotel Lopesan	Las Palmas	20-21/VI	-----	922 65 62 62	922 67 01 88
Programa IMO	Palacio Congresos	Granada	20-22/VI	30	958 24 67 00	958 24 67 02
II Jornada Castellano Leonesa Higiene Bucodental	Palacio Congresos	Burgos	21/VI	-----	947 25 60 10	947 25 71 52
Omics Group Conferences	Palacio Congresos	Valencia	23-27/VI	350	963 17 94 00	963 17 94 01
XV Simposio Asoc. Internal. de Mujeres Filósofas	Universidad	Alacalá H.	24-27/VI	-----	918 85 40 00	-----
IX Congreso Iberoamericano Topología y Aplicaciones	Universidad	Almeria	24-27/VI	-----	950 21 41 81	-----
Euskal Encounter 2014	BEC	Bilbao	24-27/VI	-----	944 04 00 00	944 04 00 01
Congreso Nal. Tecnología en Información Geográfica	Universidad	Alicante	25-27/VI	250	965 14 34 52	965 21 56 94
II Congreso Internal. Ccias. de Educción y Desarrollo	Hotel M. A. Nazaries	Granada	25-27/VI	-----	958 16 17 08	958 16 17 08
XIX Congreso Internacional de Medicina Bovina	Auditorio	Oviedo	25-27/VI	-----	985 24 62 17	985 24 62 16
GI Cancer Congress 2014	CCIB	Barcelona	25-28/VI	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
Jornada Mercado Electrico	BEC	Bilbao	26/VI	-----	944 04 00 00	944 04 00 01
III Congreso Internal.:Aprendizaje a lo Largo de la Vida	Universidad Jaume I	Castellón	26-28/VI	-----	964 38 72 22	964 38 70 10
IV NSCA International Conference	Univ. San Antonio	Murcia	26-28/VI	-----	968 27 85 66	-----
VII Congreso Internal. Asoc. Hispánica de Humanidades	-----	Santiago C.	26-28/VI	-----	915 87 00 98	915 87 00 98
I Foro Internal. Educación y Tecnología	Palacio Congresos	Tarragona	27-28/VI	-----	977 24 55 77	977 24 34 08
XVIII Congreso de Estudios Sefardíes	CCHS-CSIC	Madrid	30/VI-3/VII	-----	915 87 00 98	915 87 00 98
Julio 2014						
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
VIII Congreso Internal. Docencia Univ. e Investigación	Palacio Congresos	Tarragona	1-4/VII	-----	977 24 55 77	977 24 34 08
XII Congreso Asoc. Palacios Congresos de España	Palacio Congresos	Pamplona	3-4/VII	-----	963 17 94 00	963 17 94 01
VI Congreso Pizarra Digital	UNED	Madrid	3-5/VII	-----	919 98 69 74	-----
XIX Congr. Internal. Tecnologías Educación y Conocimiento	UNED	Madrid	3-5/VII	-----	919 98 69 74	-----
International Conference on High Energy Physics	Palacio Congresos	Valencia	3-9/VII	1.000	963 17 94 00	963 17 94 01
Frontiers in Cardiovascular Biology	Fira	Barcelona	4-6/VII	-----	902 23 32 00	932 33 21 98
14th ICOMAT	Paraninfo Universidad	Bilbao	6-11/VII	-----	946 01 24 78	-----
VII Congreso Internal. de Lexicografía y Lexicología	-----	Las Palmas GC.	9-11/VII	-----	915 87 00 98	915 87 00 98
21st Internal. Meeting on Advanced Spine Techniques	Palacio Congresos	Valencia	16-19/VII	1.000	963 17 94 00	963 17 94 01
Convención Domecq Bodegas	Palacio Congresos	S. Sebastián	17/VII	-----	943 00 30 00	943 00 30 01
XVII Congreso Asoc. Ibérica de Limnología	Universidad	Santander	20-25/VII	300	942 20 30 02	-----
II Congreso Internal. Literatura y Ecocrítica	-----	Valladolid	29/VII-1/VIII	-----	915 87 00 98	915 87 00 98
Agosto 2014						
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
Programa IMO	Palacio Congresos	Granada	1-3/VIII	30	958 24 67 00	958 24 67 02
European Cardiology Congress	Fira	Barcelona	30/VIII-3/IX	-----	902 23 32 00	932 33 21 98
Septiembre 2014						
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
XVII Congr. Mundial Asoc. Científica Ccias. Prehistóricas	Palacio Congresos	Burgos	1-7/IX	-----	947 28 88 00	947 28 88 09
Latin Vulgaire Latin Tardif 11	Auditorio	Oviedo	1-15/IX	-----	985 24 62 17	985 24 62 16
XIII Reunión Esp. Criptología y Seguridad Información	Hotel ABBA Centrum	Alicante	2-5/IX	200	965 14 34 52	965 21 56 94
XVIII Simposio Ibérico Estudios Biología Marina	Palacio Congresos	Gijón	2-5/IX	-----	985 18 01 00	985 33 77 11
XXXII Reunión Científica Sdad. Esp. de Epidemiología	Universidad	Alicante	3-5/IX	500	965 14 34 52	965 21 56 94
IX Congreso Asoc. Portuguesa de Epidemiología	Universidad	Alicante	3-5/IX	500	932 21 22 42	965 21 56 94
33rd Annual ESRA Congress 2014	Fibes	Sevilla	3-6/IX	-----	961 19 96 26	961 19 96 01
3rd FFN Global Congress 2014	Universidad Autónoma	Madrid	4-6/IX	-----	41448094280	41448094201
38th Annual Meeting European Thyroid Association	Palacio Congresos	Santiago C.	6-10/IX	-----	981 51 99 88	981 57 00 20
XV Congreso Sdad. Internal. Diálisis Peritoneal	Palacio Mpal. Congresos	Madrid	7-10/IX	-----	917 22 04 00	917 21 06 07
Congreso Sdad. Esp. Bioquímica y Biología Molecular	Palacio Congresos	Granada	9-12/IX	1.000	958 24 67 00	958 24 67 02
I Congreso Internacional Libro Medieval y Moderno	Biblioteca María Moliner	Zaragoza	10-12/IX	-----	976 72 13 33	976 72 13 27
VIII Encuentro de Maestros y Resp. de Almazara	Recinto Ferial	Jaén	11/IX	-----	953 24 50 12	953 24 58 34
16th World Congress of Psychiatry	Centro Convenciones	Madrid	14-18/IX	8.000	913 61 26 00	913 55 59 20
VII Congreso de Mejora Genética de Plantas	Instituto Agrónomo	Zaragoza	16-18/IX	-----	976 72 13 33	976 72 13 27
XII Conf. Iberoamericana Ministros de Juventud	Palacio Congresos	Burgos	17-19/IX	-----	947 25 60 10	947 25 71 52
XV Cgr. Sdad. Latina Cardiología y Cgía. Cardiovascular	Palacio Congresos	Barcelona	17-20/IX	-----	932 21 22 42	932 21 70 05
International Conf. Acquisition Romance Languages	Universidad	P. Mallorca	18-20/IX	-----	915 87 00 98	915 87 00 98

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
V Congreso Forestal Español	Centro Lienzo Norte	Ávila	21-25/IX	-----	920 27 08 38	-----
World Public Relations Forum	Palacio Mnpal. Congresos	Madrid	21-23/IX	-----	917 22 04 00	917 21 06 07
XV Congreso de Adhesión y Adhesivos	-----	Zaragoza	24-25/IX	-----	976 72 13 33	976 72 13 27
ESCP 9th Scientific & Annual Meeting	CCIB	Barcelona	24-26/IX	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
Congreso Sector Tecnológico Industrial	Palacio Euskalduna	Bilbao	24-26/IX	-----	902 19 91 12	-----
European Holstein Conference	Palacio Congresos	Gijón	24-26/IX	-----	985 18 01 53	985 18 01 77
XXXV Congreso Nal. Sdad. Española de Farmacia	Universidad Complutense	Madrid	24-26/IX	-----	913 61 26 00	913 55 92 08
XIV Congreso Esp. Centros y Parques Comerciales	Palacio Congresos	Málaga	24-26/IX	-----	952 04 55 00	952 04 55 01
BioSpain 2014	Palacio Congresos	Santiago C.	24-26/IX	-----	981 51 99 88	981 57 00 20
XIX Congreso NAI. Microbiología de Alimentos	Universidad	Zaragoza	24-26/IX	-----	976 72 13 33	976 72 13 27
XXIII Congr. Nal. Cofradías y Hermandades Semana Santa	Palacio Congresos	Toledo	25-28/IX	600	925 21 31 12	925 21 33 65
El Norte Pediátrico	-----	Santander	26-27/IX	-----	942 20 30 02	-----
XIV Reunión de Jefes Servicio Medicina Interna	Hotel NH Gran Hotel	Zaragoza	26-27/IX	-----	976 72 13 33	976 72 13 27
Congreso de Cronistas Oficiales	Auditorio	Oviedo	26-28/IX	-----	985 24 62 17	985 24 62 16
ESMO 2014 Congress	Centro Convenciones	Madrid	26-30/IX	14.000	917 22 50 24	917 22 57 89
ESICM Annual Congress2014	CCIB	Barcelona	26/IX-1/X	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
Congreso SOFT 2014	Palacio Congresos	S. Sebastián	29/IX-3/X	-----	943 00 30 00	943 00 30 01
90 Congreso Sda. Española de Oftalmología	Palacio Euskalduna	Bilbao	29/IX-4/X	-----	944 03 50 00	944 03 50 01
Congreso Sdad. Española de Endodoncia	Palacio Congresos	Granada	30/IX-1/X	550	958 24 67 00	958 24 67 02
59 Congreso Nal. Sdad. Esp. Farmacia Hospitalaria	Auditorio Miguel Delibes	Valladolid	30/IX-3/X	-----	963 73 46 90	963 33 79 30

Octubre 2014

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
40ª Reunión Anual Sdad. Nuclear Española	Palacio Congresos	Valencia	1-3/X	600	963 17 94 00	963 17 94 01
90 Congreso Sdad. Española de Oftalmología	Palacio Euskalduna	Bilbao	1-4/X	2.500	915 44 80 35	915 44 58 79
XX Congreso C.E.H.A. (Historia del Arte)	Universidad	Toledo	1-5/X	-----	925 21 31 12	925 21 33 65
V Foro Internal. Arquitectura y Construcción en Madera	BEC	Bilbao	2-3/X	-----	944 04 00 00	944 04 00 01
45 Congreso Nacional de Podología	Fibes	Sevilla	2-4/X	-----	954 47 87 00	954 47 87 20
13th Annual World Congress Human Proteome Org.	Palacio Mnpal. Congresos	Madrid	5-8/X	-----	902 22 15 15	917 22 58 01
MRO Aviation Week Europe	Palacio Mnpal. Congresos	Madrid	7-9/X	-----	902 22 16 16	917 22 30 00
36º Congreso Nacional SEMERGEN Bilbao	Palacio Euskalduna	Bilbao	8-12/X	-----	944 03 50 00	944 03 50 01
IV Encuentro Asesores Financieros EFPA España	Palacio Congresos	Santiago C.	9-10/X	-----	981 51 99 88	981 57 00 20
44 Reunión Anual Sdad. Esp. Prótesis Estomatológica	Palacio Congresos	Málaga	10-12/X	-----	952 04 55 00	952 04 55 19
II Conferencia Anual de Archivos	Palacio Congresos	Girona	13-15/X	500	872 08 07 09	-----
IX Conferencia Europea de Archivos	Palacio Congresos	Girona	13-15/X	500	872 08 07 09	-----
International No-Dig Madrid	IFEMA	Madrid	13-15/X	-----	902 22 16 16	917 22 30 00
XXXIX Congreso Nal. Sdad. Esp. Enfermería Nefro.	Palacio Congresos	Toledo	13-15/X	-----	914 09 37 37	915 04 09 77
Congreso Europeo de Acuicultura	Palacio Congresos	S. Sebastián	13-18/X	-----	943 00 30 00	943 00 30 01
VIII Congr. Enfermeras Coordinadoras Rec. Materiales	Auditorio Victor Villegas	Murcia	15-17/X	-----	902 19 08 48	902 18 09 50
VIII Congreso Nacional de Laboratorio Clínico	Fibes	Sevilla	15-17/X	-----	954 47 87 00	954 47 87 20
V Congreso Internacional Arqueología Subacuática	Auditorio	Cartagena	15-19/X	500	968 50 00 93	968 52 92 98
Congreso Sdad. Obstetricia y Ginecología C. Valenciana	Hospital Gral. Universitario	Alicante	16-17/X	200	965 14 34 52	965 21 56 94
Congreso Sdad. Esp. de Reproducción Animal	Hotel Melia	Alicante	16-18/X	120	965 14 94 11	965 21 56 94
Creación y Traducción en la España del Siglo XIX	Universidad	Barcelona	16-17/X	-----	915 87 00 98	915 87 00 98
49 Congreso Nacional de AVEPA	Fira	Barcelona	16-18/X	-----	932 53 15 22	934 18 39 79
8ª Edición de SEVC	Fira	Barcelona	16-18/X	-----	932 53 15 22	934 18 39 79
Encuentro Nacional CONCAPA	-----	Alicante	16-19/X	150	965 14 70 52	965 21 56 94
5th Congress European Academy Paediatric Societies	CCIB	Barcelona	17-21/X	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
ENA Symposium	CCIB	Barcelona	18-21/X	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
Conferencia Esri España 2014	Palacio Mnpal. Congresos	Madrid	22-23/X	-----	902 22 15 15	917 22 58 01
XIV Coloquio Geografía del Turismo, Ocio y Recreación	Palacio Congresos	Málaga	23/X	-----	952 04 55 00	952 04 55 01
X Congreso Turismo y Tecnologías de la Inf. y Cciones.	Palacio Congresos	Málaga	23-24/X	-----	952 04 55 00	-----
Congreso Nacional de Matronas	Palacio Euskalduna	Bilbao	23-25/X	-----	944 39 93 93	944 03 50 01
III Jornadas de Patrimonio Industrial Andalucía	Palacio Congresos	Málaga	23-25/X	-----	952 41 61 11	952 41 63 00
XXVIII Congr. Sdad. Española Pediatría Extrahospitalaria	Palacio Congresos	Valencia	23-25/X	2.500	963 17 94 00	963 17 94 01
VII Reunión GEAS	Hotel Chamartín	Madrid	24-25/X	-----	915 35 71 83	911 81 76 16
Programa IMO	Palacio Congresos	Granada	24-26/X	30	958 24 67 00	958 24 67 02
Congreso SERCA	Centro Lienzo Norte	Ávila	25-29/X	-----	920 27 08 38	-----
45thUnion World Conference Lung Health 2014	CCIB	Barcelona	28/X-1/XI	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
Congreso Internacional de Prospectiva	Fira	Barcelona	29-30/X	-----	902 23 32 00	932 33 21 98
18º Barcelona Meeting Point	Fira	Barcelona	29/X-2/XI	-----	902 23 32 00	932 33 21 98
III Congreso Nacional de Directivos APD	Palacio Euskalduna	Bilbao	30-31/X	-----	944 25 56 71	944 03 50 01

Noviembre 2014

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
HUPO 13hp Annual World Congress	Centro Convenciones	Madrid	3-5/XI	2.000	917 22 50 24	917 22 57 89
The Institute Electrical and Electronics Engineers Conf.	Palacio Congresos	Valencia	3-5/XI	1.000	963 17 94 00	963 17 94 01
XI Simposio Inv. Jóvenes Real. Sdad. Química	Universidad	Bilbao	4-7/XI	-----	946 01 27 48	944 03 50 01

Calendario CONEXO Publique los datos de sus congresos, reuniones y eventos enviándolos a calendario@conexo.net

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
Partnership in Clinical Trials	CCIB	Barcelona	5-6/XI	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
XI Reunión Internal. Investigación Cualitativa en Salud	-----	Granada	6-7/XI	-----	958 29 33 04	-----
40th Annual Meeting EPOS	-----	Barcelona	6-8/XI	-----	934 51 30 31	-----
LVI Congr. Nal. Sdad. Esp. Hematología y Hemoterapia	Palacio Mpal. Congresos	Madrid	6-8/XI	-----	917 82 00 33	915 61 57 87
XXXCongr. Nal. Sdad. Esp. Trombosis y Hemostasia	Palacio Mpal. Congresos	Madrid	6-8/XI	-----	917 82 00 33	915 61 57 87
XXXVI Jornada Nal. Sdad. Esp. Endoscopia Digestiva	Fibes	Sevilla	6-8/XI	-----	954 47 87 00	954 47 87 20
XXII Jornada Sdad. Oftalmología Castellano Leonesa	-----	León	8/XI	-----	983 20 59 17	-----
XVIII Encuentro Internal. Investigación en Cuidados	Palacio Congresos	Vitoria-Gasteiz	11-14/XI	-----	918 22 25 46	913 87 78 97
Asamblea Nacional de Jueces y Magistrados	Palacio Congresos	Burgos	12-14/XI	-----	947 25 60 10	947 25 71 52
XVII Congreso Internacional EDUTEC 2014	-----	Córdoba	12-14/XI	-----	971 17 25 64	-----
IV Congreso Mundial del Deporte en Edad Escolar	Pazo Cultura	Pontevedra	12-14/XI	-----	657 45 97 95	-----
X Congreso Nal. Sdad. Esp. Cuidados Paliativos	Palacio Mpal. Congresos	Madrid	13-15/XI	-----	902 22 15 15	917 22 58 01
2014 International Ocean Trsearch Conference	CCIB	Barcelona	17-21/XI	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
ENA Symposium 2014	CCIB	Barcelona	18-21/XI	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
LXVI Reunión Anual Sdad. Esp. de Neurología	Palacio Congresos	Valencia	18-22/XI	2.000	963 17 94 00	963 17 94 01
XXXV Congreso Sdad. Esp. Medicina Interna	Centro Congresos	Murcia	19-21/XI	-----	915 35 71 83	911 81 76 16
IV Congreso Ibérico de Medicina Interna	Centro Congresos	Murcia	19-21/XI	-----	915 35 71 83	911 81 76 16
II Congreso Sdad. Medicina Interna de Murcia	Centro Congresos	Murcia	19-21/XI	-----	915 35 71 83	911 81 76 16
I Jornada sobre Corpotativismo Agrario	Centro Lienzo Norte	Ávila	22/XI	-----	920 27 08 38	-----
45 Congreso Sdad. Catalana de Oftalmología	-----	Barcelona	27-29/XI	-----	937 55 23 82	937 55 23 83

Diciembre 2014

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
Congreso Internal. Terapias Alternativas y Espiritualidad	Palacio Congresos	Zaragoza	6-8/XII	-----	976 72 13 33	976 72 13 27
Reunión Anual Sdad. Oftalmológica de Madrid	Hotel Holiday Inn	Madrid	12/XII	-----	915 44 80 35	915 44 18 47
Asamblea General de Irizar	Palacio Congresos	S. Sebastián	19/XII	-----	943 00 30 00	943 00 30 01

Año 2015

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
27º Congr. Nal. Sdad. Esp. Medicina Urgencias	-----	Zaragoza	1/I-31/XII	-----	976 72 13 33	976 72 13 27
6th European Conference on Neutron Scattering	-----	Zaragoza	1/I-31/XII	-----	976 72 13 33	976 72 13 27
Eurogin 2015	Palacio Congresos	Sevilla	4-7/II	-----	954 47 87 00	954 47 87 20
ASLO Meeting	Palacio Congresos	Granada	23-27/II	2.500	958 24 67 00	958 24 67 02
12th ENETS Annual Conference	CCIB	Barcelona	2-4/III	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
X Congreso Sdad. Española de Glaucoma	Círculo Bellas Artes	Madrid	5-7/III	-----	915 44 80 35	915 44 18 47
XI Congreso Nal. Radiología Vascular de Enfermería	Palacio Congresos	Granada	12-14/III	200	958 24 67 00	958 24 67 02
PARJAP	Palacio Congresos	Oviedo	25-27/III	-----	985 24 62 17	985 24 62 16
Semana de la Energía Marina de Bilbao	BEC	Bilbao	20-24/IV	-----	944 04 00 00	944 04 00 01
Congreso Nal. Sdad. Esp. Endocrinología Pediátrica	Palacio Congresos	Valencia	6-8/V	600	963 17 94 00	963 17 94 01
The International Headache Congress	Palacio Congresos	Valencia	13-16/V	2.000	963 17 94 00	963 17 94 01
XIX Congreso Asoc. Española de Coloproctología	Palacio Congresos	Burgos	20-22/V	-----	914 02 13 53	914 02 76 91
Hearth Failure 2015	Fibes	Sevilla	23-26/V	-----	954 47 87 00	954 47 87 20
XXXIII Congreso Nacional SEGO	Palacio Euskalduna	Bilbao	26-29/V	3.000	944 03 50 00	944 03 50 01
XIX Congr. Nal. Sdad. Esp. Enfermedades Infecciosas	Fibes	Sevilla	28-30/V	-----	954 47 87 00	954 47 87 20
49º Congr. Nal. Sdad.Esp. Cirugía Plástica Reparadora	-----	Toledo	5/VI	300	925 21 31 12	925 21 33 65
XIV Congreso Sociedad Europea de Cerámica	Hotel Beatriz Toledo	Toledo	1-31/VII	1.500	925 21 31 12	925 21 33 65
XXIX Conf. Internal. Colisiones Fotónicas y Atómicas	-----	Toledo	22-28/VII	1.200	925 21 31 12	925 21 33 65
ECASIA 2015	Palacio Congresos	Granada	28/VIII-2/IX	1.000	958 24 67 00	958 24 67 02
XIII MAPRYAL Conference	Palacio Congresos	Granada	15-18/IX	1.500	958 24 67 00	958 24 67 02
Congr. Internal. Bibliófilos (Madrid con extensión a Toledo)	-----	Toledo	24/IX	-----	925 25 40 30	925 25 59 46
3st Congress of Ectrims	CCIB	Barcelona	7-10/X	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
45ª Reunión Anual de la SEPES	Fibes	Sevilla	9-11/X	-----	954 47 87 00	954 47 87 20
Congreso Nacional de Belenistas	Auditorio	Oviedo	12/X	-----	985 24 62 17	985 24 62 16
17th Annual Global Conference ILA	CCIB	Barcelona	13-17/X	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
VIII Congreso Nacional de Atención Farmacéutica	-----	Toledo	15-17/X	600	925 21 31 12	925 21 33 65
Congreso AEC 2015	Palacio Congresos	Granada	21-23/X	31.500	958 24 67 00	958 24 67 02
Reunión Nal. Asoc. Esp. Hematología y Hemoterapia	Palacio Congresos	Valencia	21-25/X	2.000	963 17 94 00	963 17 94 01
Euroecho-Imaging 2015	Fibes	Sevilla	2-5/XII	-----	954 47 87 00	954 47 87 20

Año 2016

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
13th ENETS Annual Conference	CCIB	Barcelona	7-9/III	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
30th EACTS Annual Meeting	CCIB	Barcelona	30/IX-5/X	-----	932 30 10 00	932 30 10 01
LXXXI Congreso Nacional de Urología	Palacio Congresos	Toledo	1/I-31/XII	2.000	925 21 31 12	925 21 33 65
27º Congreso Nal. Sdad. Esp. Medicina de Urgencias	-----	Zaragoza	1/I-31/XII	-----	976 72 13 33	976 72 13 27
6th European Conference on Neutron Scattering	-----	Zaragoza	1/I-31/XII	-----	976 72 13 33	976 72 13 27

Año 2017

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
14th Enets Annual Conference	CCIB	Barcelona	6-8/III	-----	932 30 10 00	932 30 10 01

Calendario CONEXO Publique los datos de sus congresos, reuniones y eventos enviándolos a calendario@conexo.net

DIRECTORIO

CONEXO
PERIÓDICO PARA LA ORGANIZACIÓN DE CONGRESOS, CONVENCIONES Y VIAJES DE INCENTIVO

INSCRIBA A SU EMPRESA EN EL DIRECTORIO
Solicite condiciones en el Departamento de Suscripciones

91 369 41 00
91 369 18 39

Organizadores Profesionales

ARCO EVENTOS Doctor Castelo, 5. MADRID	☎ 91-5770708 Fax 91-5781803
ATLANTICO CONGRESOS Senra, 7-9 1ºE. SANTIAGO COMPOSTELA	☎ 981-572880 Fax 981-572867
CONGRESOS GESTAC Pº del Violón s/n, Pal.Congresos. GRANADA	☎ 958-132949 Fax 958-134480
CONGRESOS IBERIA Fontanella, 21-23, 4º 1º. BARCELONA	☎ 93-4955306 Fax 93-4051390
DOC 6 Pasión, 5-7º 4ºA. VALLADOLID	☎ 983-357899 Fax 983-357999
ERCISA SA Telesforo Aranazdi, 2, 1º Dcha. BILBAO	☎ 94 421 27 05 Fax 94 410 19 10
MATEO: MATEO COMUNICACIÓN CASTILLA-LA MANCHA www.mateomateo.com	☎ 969 229115 Fax 969 24 09 42
NOVA DE CONGRESOS República de El Salvador, 34, 1º. Santiago Compost	☎ 981 574 348 Fax 981 561 199
SEATRA C/ del Arte, 21, 1º. MADRID	☎ 902-889737 - 91-535-9617 Ext.108 Fax 91-4560877
SEPROTEC CONGRESOS Glorieta Bilbao, 1, 2º plta. MADRID	☎ 91-2048700 Fax 91-2048704
★ SIASA CONGRESOS San Vicente, 8 Ed. Albia II 7º. BILBAO	☎ 91-457 48 91 Fax 91-4581088
TISA CONGRESOS San Vicente, 8 Ed. Albia II 7º. BILBAO	☎ 94-4235336 Fax 94-4247452
TISA CONGRESOS Avda. Libertad, 17- 5º 1B. SAN SEBASTIAN FAX	☎ 943-431157 Fax 943-422124
VIAJES Y CONGRESOS Gran Vía, 71, 3º Izda. Ext.MADRID	☎ 91- 547 37 47 Fax 91-559 58 81
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Agencias de Viajes Especializadas

INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
AMERICAN EXPRESS VIAJES S.A. Juan Ignacio Luca de Tena, 17. MADRID	☎ 91-7437666 Fax 91-4209436
CARIBE INTERNACIONAL TOURS c/ Cartagena, 241. BARCELONA	☎ 93-4359848 Fax 93-4350185
CREATUR, VIAJES Av. La Victoria, 134, 2º. MADRID	☎ 91-353 13 51 Fax 91-3531352
EUROPA TRAVEL S.A. c/ de la Paz, 35. VALENCIA	☎ 96-3529353 Fax 96-3940035
★ SIASA VIAJES Pº de la Habana. MADRID	☎ 91-4574891 Fax 91-4581088
★ VIAJES EL CORTE INGLÉS Princesa, 47. 28015 MADRID	☎ 91-2042600 Fax 91-5414640
VIAJES IBERIA CONGRESOS Fontanella, 21-23, 4º 1º. BARCELONA	☎ 93-5101005 Fax 93-5101009
SOLICITE LAS CONDICIONES EN el Departamento de Suscripciones	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
SOLICITE LAS CONDICIONES EN el Departamento de Suscripciones	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
SOLICITE LAS CONDICIONES EN el Departamento de Suscripciones	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Empresas de Catering

MANUEL COBOS CATERING **☎** 956-305210
Paisao, ed.Jerez 74-2ºof.18. J.FRONTERA Fax 956-319695

Convention Bureau

MADRID CONVENTION BUREAU Mayor, 69. MADRID	☎ 91-5882903 Fax 91-5882930
MALLORCA CONVENTION BUREAU Pueblo Español, s/n. PALMA MALLORCA	☎ 971-739202 Fax 971-738162
MURCIA CONVENTION BUREAU Avda. 1º de Mayo, s/n. MURCIA	☎ 968-341818 Fax 968-250793
SERVICIO MPAL. DE CONGRESOS DE VITORIA Av. de Gasteiz, s/n. VITORIA	☎ 945-161279 Fax 945-228009
SOCIEDAD MIXTA DE TURISMO DE GIJÓN Santa Lucía, 19, 2º. GIJON	☎ 985-185100 Fax 985-351050
VALLADOLID OFICINA DE CONGRESOS Acera de Recoletos, s/n. VALLADOLID	☎ 983-219438 Fax 983-217860
ZARAGOZA CONVENTION BUREAU Eduardo Larrea, s/n. ZARAGOZA	☎ 976-721333 Fax 976-721327

Palacios y Centros de Congresos

ATT Del Agua, 2. GIJON	☎ 98-5343534 Fax 98-5344745
AUDITORIUM PALMA DE MALLORCA Paseo Marítimo, 18. PALMA DE MALLORCA	☎ 971-735328 Fax 971-289681
★ CENTRO DE CONVENCIONES MAPFRE Av. General Perón, 40. MADRID	☎ 91-5811627 Fax 91-5812597
OFICINA DE CONGRESOS DE OVIEDO Pza. de la Gesta. OVIEDO	☎ 985-246217 Fax 985-246216
PALACIO DE CONGRESOS DE BARCELONA Av. Reina María Cristina, s/n. BARCELONA	☎ 93-2332000 Fax 93-2332386
PALACIO DE CONGRESOS COSTA DEL SOL c/ México, s/n, Torremolinos. MALAGA	☎ 952-379203 Fax 952-379255
PALACIO DE CONGRESOS DE CANARIAS Playa de las Canteras, s/n. LAS PALMAS	☎ 928-491770 Fax 928-262696
PALACIO DE CONGRESOS DE MÁLAGA José Ortega y Gasset, 201. MÁLAGA	☎ 952-045500 Fax 952-045519
PALACIO DE CONGRESOS DE GIJÓN Parque Isabel La Católica, s/n. GIJON	☎ 985-180105 Fax 985-337711
PALACIO DE CONGRESOS DE GRANADA Pº Violón, s/n. GRANADA	☎ 958-246700 Fax 958-246702
PALACIO DE CONGRESOS DE JACA Av. Juan XXIII, 17. JACA	☎ 974-356002 Fax 974-356663
★ PALACIO DE CONGRESOS DE MADRID Castellana, 99. MADRID	☎ 91-3378100 Fax 91-5971094
PALACIO DE CONGRESOS DE REUS Avda. San Jordi, s/n. REUS	☎ 977-317215 Fax 977-316359
PALACIO DE CONGRESOS 'EUROPA' Av. de Gasteiz, s/n. VITORIA	☎ 945-161279 Fax 945-228009
★ PALACIO MUNICIPAL CONGRESOS MADRID Av. de la Capital de España Madrid, s/n. MADRID	☎ 91-7220554 Fax 91-7210607
PIRAMIDE DE ARONA-MARE NOSTRUM RES Av. de las Américas, s/n. TENERIFE	☎ 922 757500 Fax 922757510
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
SOLICITE LAS CONDICIONES EN el Departamento de Suscripciones	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Cadenas Hoteleras

BEST WESTERN Reservas	☎ 900-993900
BEST WESTERN Oficinas	☎ 91-5614622
Paseo de la Habana, 54-2º Dcha. MADRID	Fax 91-5618625
PLAYA HOTELES	☎ 950-627010
Ed. Playa Hoteles. ROQUETAS DE MAR	Fax 950-333151

Hoteles



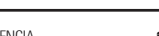
★ HOTELES TRYP	☎ 902-11 92 92
MARE NOSTRUM RESORT	☎ 922-757500
Av.de las Américas, s/n. TENERIFE	Fax 922-757510
MELIA DE MAR	☎ 971-402511
Pº Illetas, 7. CALVIA (MALLORCA)	Fax 971-405852
MELIA VALENCIA PALACE, HOTEL	☎ 96-3375037
Prolong. Pº Alameda, 32. VALENCIA	Fax 96-3375532

Hoteles



★ BEATRIZ, HOTEL	☎ 925-269100
Ctra. de Avila, Km. 2,750. TOLEDO	Fax 925-215865
CHAMARTIN, HOTEL	☎ 91-3344900
Agustín de Foxá, s/n. MADRID	Fax 91-7330214
DOMENICO, HOTEL	☎ 925-280101
Cerro del Emperador, s/n. TOLEDO	Fax 925-280103
EL COLOSO, HOTEL	☎ 951-5487640
Leganitos, 13. MADRID	Fax 91-5474968
EXPO HOTEL BARCELONA	☎ 93-3251212
Mallorca 1-23. BARCELONA	Fax 93-3251144
LA MORALEJA	☎ 91-6618055
Av. Europa, 17. La Moraleja MADRID	Fax 91-6612188
H-10 ANDALUCIA PLAZA	☎ 952-812000
Urb. Nueva Andalucía. MARBELLA	Fax 952-814792
HOTEL ALCORA	☎ 95-4769400
Ctra. Juan de Alfaroche. SEVILLA	Fax 95-4130128
HOTEL MELIA BARCELONA	☎ 93-4106060
Avda. Sarriá, 50. BARCELONA	Fax 93-3215179
HOTEL MELIA CONFORT APOLO	☎ 93-4431122
Avda. Paralelo, 57-59. BARCELONA	Fax 93-4430059
HOTEL MELIA SITGES	☎ 93-8110811
Joan Salvat Papasseit, 38. SITGES	Fax 93-8949034
★ HOTEL MONASTERIO SAN MIGUEL	☎ 956-540440
Larga, 27. EL PUERTO DE SANTA MARÍA	Fax 956-542604
HOTEL CONFORT GIRONA	☎ 972-400500
Barcelona, 112. GIRONA	Fax 972-243233
HOTEL TRYP INDALO	☎ 950-183400
Avda. del Mediterráneo, 310. ALMERÍA	Fax 950-183409
HOTELES C	☎ 952-051308
México, 3. Torremolinos MALAGA	Fax 952-050581
MELIA ALICANTE, HOTEL	☎ 96-5209900
Puerta del Mar, 3. ALICANTE	Fax 96-5142633
MELIA GALGOS	☎ 91-5626600
Claudio Coello, 139. MADRID	Fax 91-5617662
VELAZQUEZ HOTEL	☎ 91-5752800
Velázquez, 62. MADRID	Fax 91-5752809
HOTEL TRYP GRAN SOL	☎ 965-203000
Rambla de Méndez Núñez, 3	Fax 965-211439

Hoteles



EXPO HOTEL VALENCIA	☎ 96-3470909
Av. Pio XII, 4. VALENCIA	Fax 96-3483181
HOTEL MONASTERIO DE PIEDRA	☎ 976-849011
Afueros, s/n. Nuévalos ZARAGOZA	Fax 976-870712
HOTEL TRYP BOSQUE	☎ 902 144 440
Camilo José Cela, 5. PALMA DE MALLORCA	Fax ---
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
SOLICITE LAS CONDICIONES EN el Departamento de Suscripciones	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Compañías de Autocares

AGREDA AUTOMOVIL S.A.	☎ 976-300085
Ctra. de Madrid km. 315.700. ZARAGOZA	Fax 976-328342
AUTOCARES JULIA S.A.	☎ 91-7791860
Puerto de Used, 20-2º. MADRID	Fax 917774086
SC ETRAMBUS S.A.	☎ 91-5050552
C/ Investigación, 2. P.I. Los Olivos. Getafe	Fax 91-5051661
★ TRAPSA	☎ 91-3024526
Avda. Manoteras, 32. Edif. B. 3º. MADRID	Fax 91-3021709
TRAPSA	☎ 93-4261639
Morabos, 24. Bajo 2º. BARCELONA	Fax 93-4250278
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
SOLICITE LAS CONDICIONES EN el Departamento de Suscripciones	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
SOLICITE LAS CONDICIONES EN el Departamento de Suscripciones	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Alquiler de Automóviles

-----	☎ -----
-----	Fax -----

Oficinas Turismo Extranjeras

OFICINA NACIONAL TUNECINA	☎ 91-5481843
Pza. España, 18. MADRID	Fax 91-5483705

Compañías Marítimas

Vision Cruceros	☎ 91-7896400
www.visioncruceros.com	☎ 91-3107215

Instituciones FERIALES

FERIA DE REUS	☎ 977-317215
Av. San Jordi, s/n. REUS	Fax 977-316359
FIRA DE BARCELONA	☎ 902233200
Av. Reina Mª Cristina, s/n. BARCELONA	Fax 932332554
★ MADRID ESPACIOS Y CONGRESOS	☎ 91-7220554
Avda. Capital de España Madrid, 7. 28042 MADRID	Fax 91-7220554
CAJA MAGICA	☎ 93-4740202
RECINTO FERIAI CASA DE CAMPO	Fax 93-3776655
PRECSA	☎ 93-4740202
Albert Einstein, s/n. CORNELLA DE LOBREGAT	Fax 93-3776655

Empresas Audiovisuales

★ AUDIO VIDEO RENT S.L.	☎ 91-3112660
San Ciriaco, 3. Local 28032 MADRID	Fax 91-3115352
★ AYSAV, S.L.U.	☎ 91-4682850
Manuel Tovar, 24. 28034 MADRID	Fax 91-4684380
BIENVENIDO GIL SL	☎ 976-574070
P.1 Malpica, F Oeste, G Quejido 100. ZARAGOZA	Fax 976-574554
CHAPLIN AUDIOVISUALES	☎ 902-197631
Camino de los sastres, 1. 14004 CÓRDOBA	Fax 957-412600
DISERCO	☎ 93 3492016
Arquímides, 55-Bajo. BARCELONA	Fax 93-4082273
EIKONOS S.A.	☎ 93-4397305
Taquigraf Serra, 22. BARCELONA	Fax 93-4051828
IMAS	☎ 93-2255100
Doctor Trueta, 44 Bajo. BARCELONA	Fax 93-2250346
INSTALACION Y MANTENIMIENTO	☎ 93-2255100
Doctor Trueba, 44. BARCELONA	Fax 93-2250346
MILAN ACUSTICA	☎ 91-3801010
Luis I, 60. MADRID	Fax 91-7780142
★ OISA TRADUCCION SIMULTANEA S.L	☎ 91-5640644
Conrado del Campo, 5. Loc. 7 y 8. MADRID	Fax 91-5641921
SERV. AUDIOVISUALES DE MALLORCA	☎ 971-735344
Pº. Marítimo, 15. P. MALLORCA	Fax 971-452431
SINCRONVIDEO	☎ 91-5189283
Virgilio, 11 Ciudad de la Imagen. MADRID	Fax 91-5189379
★ SONO (GRUPO EUPHON)	☎ 91-6624217
MADRID	Fax 93-4801000
TESEC S.A.	☎ 981-580199
Concepción Arenal, 9 Bajo S. COMPOSTELA	Fax 981-564854
TEC Y MULTIMEDIA S.L.	☎ 91-3049970
Alfonso Gómex, 23. MADRID	Fax 91-3042719
VIDEO PROMOCION S.L.	☎ 952-378391
Costa del Sol.	Fax 952-378392
VIDYSON AUDIOVISUAL	☎ 954-367920
Par. Ind. Nuevo Calonge, D-3. SEVILLA	Fax 954-358464

Guías de Turismo

BGB BARCELONA GUIDE BUREAU	☎ 93-3107778
Via Laietana, 54. BARCELONA.	Fax 93-2682211
★ ACHE	☎ 91-4440123
Fdez. de la Hoz, 33. 3º centro izqda MADRID	Fax 91-4440710
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Traductores e Intérpretes

ABACONGRESS S.L.	☎ 902-103136
León XIII, 2. CORNELIA. BARCELONA	Fax 902-103136
★ ABACONGRESS S.L.	☎ 902-103136
Pza. Patricio Martínez, 4. MADRID	Fax 902-103136
ABACONGRESS S.L.	☎ 902-103136
Dr. Fleming, 5A-3º izda. ZARAGOZA	Fax 902-103136
★ ACHE TRADUCTORES	☎ 91-4440123
Boix y Morer, 9. Of. 6 MADRID	Fax 91-4440710
ESOC	☎ 96-5229940
Poeta Vila y Blanco, 8. ALICANTE	Fax 96-5922346
GLOBAL CONGRESOS - AZAGA	☎ 981-208932
Torreiro, 13-15 6ºD. A CORUÑA	Fax 981-208701
IBERTRAD SERVICIOS EMPRESARIALES	☎ 91-3029130
Condado de Treviño, 2 15ºD. MADRID	Fax 91-7663731
INTERNACIONAL DE CONGRESOS	☎ 925-358109/919770
Olivar, 8 1º C. BARGAS	Fax 925-358109

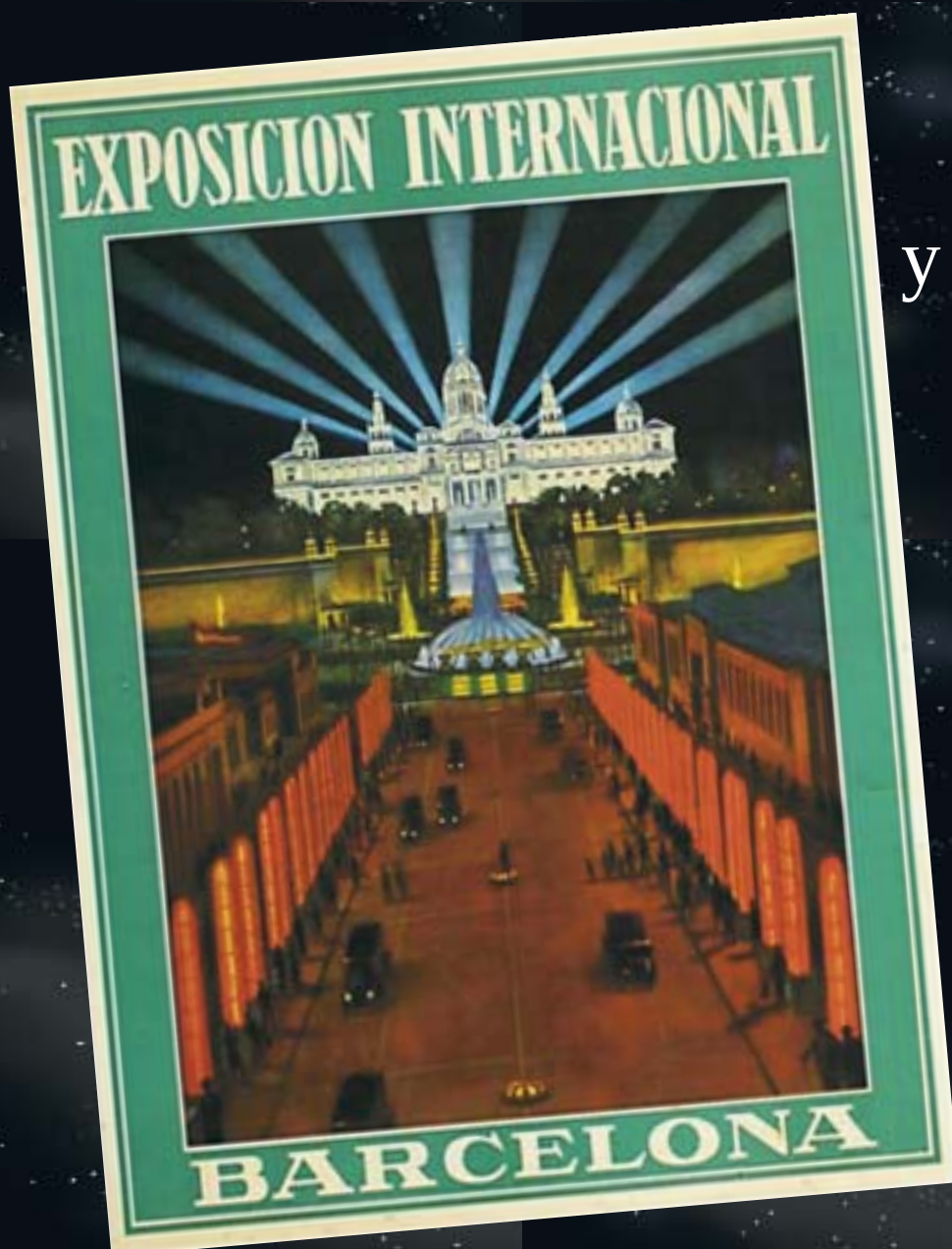
INTERPRETES DE BARCELONA	☎ 93-2218535
Avinguda Icaria, 200, 4 1º. BARCELONA	Fax 93-2218534
LETRAS	☎ 91-5603549
Antonio Leiva, 8 1ºC. MADRID	Fax 91-5603549
LINK, TRADUCCIONS I SERVEIS	☎ 972-221721
Gran Via Jaume I, 40. GERONA	Fax 972-220689
MAXI CONGRESS	☎ 93-2259607
Dr. Trueta, 44. bajos. BARCELONA	Fax 93-2250346
MEETING POINT	☎ 927-214420
Av. Hernán Cortés, 80 entlo. CACERES	Fax 927-214420
NATURLINGUA	☎ 98-5203984
Campoamor, 11 entlo. A. OVIEDO	Fax 98-5203984
PSP TRADUCCIONES E INTERPRETES	☎ 91-8585768
Ctra. de Guadarrama, 7. GALAPAGAR	Fax 91-8582747
RC. BARCELONA TRADUC SIMULTANEA	☎ 93-3017181
Ausias March, 26 Of.64-65. BARCELONA	Fax 93-4124433
SEPROTEC TRADUCCIONES	☎ 91-2048700
Glorieta Bilbao, 1, 2º plta. MADRID	Fax 91-2048704
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Azafatas de Congresos

CONFICON HOSTESSES	☎ 977-443174
Vergés Paulí, 26 Esc.4 3ºB. TORTOSA	Fax 977-443174
CONFICON HOSTESSES	☎ 977-219764
August, 8 Entresuelo 1º. TARRAGONA	Fax 977-443174
FORMATIK CONGRESS	☎ 91-3881345
Asura, 40. MADRID	Fax 91-7219370
OLEAGA AZAFATAS Y COMUNICACIONES	☎ 91-55307



El Sector ha cambiado y la Información también



Date de alta
en **Conexo.net**
Diario online de Congresos,
Reuniones e Incentivos
...y recíbelo
cada mañana
en tu email

CONCURSO

PERIÓDICO
CONEXO®

✉ **Enviar al Fax 91 369 18 39**
antes del 20 de Junio

Datos Correspondientes a Mayo

Concurso Mensual

CUESTIONARIO DE PARTICIPACION

- ✓ Los **Resultados (Ventas)** de su Entidad del mes anterior fueron:
☐ Mucho Mejores ☐ Algo Mejores ☐ Iguales ☐ Algo Peores ☐ Mucho Peores
 ✓ Las **Expectativas** de su Entidad para el próximo mes son:
☐ Mucho Mejores ☐ Algo Mejores ☐ Iguales ☐ Algo Peores ☐ Mucho Peores
 ✓ Indique los Proveedores de su Organización que le ofrecen **mejor Calidad** de Servicio:
 Palacio de Congresos: Cía. Aérea: Cía Marítima:
 Autocarista: Cía Rent-a-car: Grupo Hotelero:
 ✓ **Palacio de Congresos** más utilizado:
 España: Extranjero:
 ✓ **Ciudades de Congresos** más solicitadas:
 España: Extranjero:
 ✓ **Compañía Aérea** más utilizada:
 España: Extranjero:
 ✓ **Transportista** más utilizado:
 Marítimo: Autocarista: Rent-a-car:
 ✓ **Cadena hotelera** más vendida:
 ✓ **Establecimiento hotelero** más vendido:
 Para alojamiento: Para celebrar reuniones:
 ✓ **Agencia de Viajes especializada en reuniones** preferida:
 ✓ **Hecho más destacado** (a su juicio) del mes pasado:

Nombre del Concursante: Fecha Nacimiento:
 Empresa: Cargo:
 Su Empresa está especializada en: ☐ Congresos ☐ Convenciones ☐ Viajes de Incentivos
 Teléfono directo: (.....) Fax: Código Postal:
 Dirección de la Empresa: Ciudad:

► ¿Desea suscribirse a CONEXO? ☐ SI ☐ NO
 Oferta Especial: 49 euros (con Guía de Proveedores)

Firma:

✉ Para solicitar más información del 'Concurso CONEXO': c/ Lope de Vega, 13. 28014 Madrid. ☎ 91 369 41 00.

PARTICIPE EN EL CONCURSO CONEXO Y CONSIGA ESTOS REGALOS ESPECIALES



✓ Todos los meses sortearemos entre los participantes un magnífico **RELOJ JUNGHANS**, analógico de pulsera de alta tecnología de cuarzo, y con precisión alemana. Además, también se puede conseguir una **Suscripción al Periódico CONEXO**, el periódico para la organización de congresos, convenciones y viajes de incentivos.
 ✓ Los ganadores correspondientes al presente mes son:

— Reloj de pulsera alemán Junghans.-
 Para Yasmina Rodríguez, de Viajes Eroski, de Bilbao.

— Suscripción al Periódico CONEXO.-
 Para Josefina Díaz, de la agencia Viajes Fina, de Valencia.

El Periódico CONEXO sortea en este concurso un Reloj Junghans y una Suscripción al Periódico.



Congreso Nacional de Medicina
Dr. Álvaro M. Toniollo
Cardiologo
inscr. nº 7352

"La información profesional que me interesa está en CONEXO"

CONEXO
 PERIÓDICO PARA LA ORGANIZACIÓN DE CONGRESOS, CONVENCIONES Y VIAJES DE INCENTIVO



Transferencia del conocimiento

Las publicaciones profesionales y generales son el principal vehículo para la transferencia del conocimiento, ayudando así a la formación continua de los profesionales, al progreso de los sectores y a la mejora de la economía. Conocimiento de las ideas y de las opiniones que son la transferencia cultural necesaria para la identidad y continuidad de nuestra sociedad.

publicaciones profesionales y generales

Nuestras más de 300 cabeceras en el mercado, forman el más importante grupo dedicado a cumplir con los compromisos de informar, formar, entretener, servir y dinamizar.

Solicite la guía de publicaciones (aepp@aepp.com)

Murcia lanza una aplicación con los datos de reuniones y la ciudad

Un sistema de geolocalización diseña rutas e indica restaurantes u hoteles

El Ayuntamiento de Murcia y la Oficina de Congresos han creado una aplicación móvil destinada a los congresos que se cele-

bran en el la ciudad con el fin de facilitar a los asistentes información sobre la reunión en la que participan y la capital murciana.

La aplicación Oficina de Congresos de Murcia está disponible para los sistema IOS y Android, y se puede consultar tanto en español como en inglés. El objetivo es dar cobertura a todos los congresos que se realicen en la ciudad.

El menú principal de la aplicación dispone de cuatro ítems, que son 'Congresos', 'Descubre Murcia', 'Cerca de mí' y 'El Tiempo'. En el apartado 'Congresos' está disponible toda la información sobre las reuniones que se celebrarán en el municipio próximamente con fecha, horarios, programa, temática, avisos de cambios de última hora, acceso a página web y número de asistentes. También dispone de un apartado con ofertas especiales para participantes. Para acceder a esta información cada congresista dispondrá de una clave suministrada por el organizador. El resto de información de la aplicación es pública.

En el apartado 'Descubre Murcia' se ofrece la agenda cultural, actualizada y conectada con la página web de Turismo de Murcia, información sobre qué visitar, restaurantes, locales de ocio, hoteles e información práctica como



La presentación de la aplicación para los delegados en Murcia.

taxis, trenes, autobuses, emergencias, policía local, etc. Además, se puede activar el apartado 'Cerca de mí' para localizar servicios en las proximidades y consultar 'El Tiempo' actualizado.

Geolocalización

La aplicación dispone de un sistema de geoposicionamiento tanto para los servicios del congreso como para los de ocio y restauración, de forma que cuando

se abre se activa la geolocalización y la aplicación indica la ruta adecuada desde el punto donde se está hasta el servicio elegido. Asimismo, se ordenan los restaurantes por cercanía, se ofrece un plano para que sea más fácil llegar al destino elegido y se sugiere el servicio que esté más cerca de su ubicación.

Información:
www.murciacongresos.com

United Airlines crea una nueva aplicación móvil para Android

United Airlines ha lanzado una aplicación móvil totalmente nueva para la plataforma Android, que ofrece a los clientes nuevas e innovadoras funciones, una operación más fluida y un diseño táctil mejorado y sencillo, que permite a los viajeros acceder a la información más fácil y rápidamente.

La nueva app para Android, disponible en united.com/mobile, es el rediseño de la app móvil para la plataforma iOS 7, presentada por la compañía el año pasado. United optimizó la app móvil para KitKat, el más reciente sistema operativo Android. La app, disponible para equipos Android de última generación, actualiza las funciones más comúnmente utilizadas por los usuarios móviles e introduce algunas funciones nuevas para Android.

Entre las novedades, se incluyen Travel cards para tarjetas de facturación vía móvil, tarjetas MileagePlus, United Club y otra información usada con frecuencia que los clientes pueden visualizar en la pantalla de inicio y de fácil consulta; y Travel wallet, que contiene información relevante, como próximas reservas y notificaciones sobre el estado de los vuelos, y permite a los clientes, en un solo movimiento, guardar los detalles en la pantalla de inicio.

La nueva app móvil también incluye nuevas funciones exclusivas de la plataforma Android, que incluyen la posibilidad de girar la pantalla, almacenar varias tarjetas de embarque y usar un nuevo widget en la pantalla de inicio. Al igual que en la versión para iOS 7, la nueva app móvil para Android permite a los clientes ver mapas de asientos con más claridad, comprar Opciones de Viaje y reservar billetes de premio en varios vuelos.

Información:
www.united.com



La nueva aplicación de United.

La 'app' CWT To Go se integra en tres nuevos dispositivos móviles

Durante los últimos 12 meses, ha presentado funcionalidades adicionales

Carlson Wagonlit Travel (CWT) ha anunciado que su aplicación móvil CWT To Go celebra su primer año en la plataforma de WorldMate y está ahora disponible a través de tres

nuevos dispositivos —teléfonos inteligentes Windows, tabletas Android y Kindle Fire—, lo que le permite ampliar el número de viajeros a nivel global que pueden utilizarla.

La aplicación, que se estrenó en 2011, fue migrada a la plataforma de WorldMate en 2013 y puede descargarse de manera gratuita en teléfonos inteligentes con sistema operativo Windows, teléfonos inteligentes y tabletas Android, Kindle Fire de Amazon, iPhone, iPad y BlackBerry. Desde su migración en mayo de 2013, 2,5 millones de viajes se han sincronizado con la aplicación móvil.

CWT To Go ha recibido excelentes valoraciones por parte de los usuarios: 4 sobre 5 en iTunes y 4,5 sobre 5 en Google Play. Además, un usuario la describe como "la mejor aplicación que tengo en mi móvil" y otro afirma que "no puede vivir sin ella". CWT To Go tiene un índice de satisfacción medio del 90%, el mismo porcentaje que el de usuarios que la recomendaría.

Durante los últimos 12 meses, CWT To Go ha lanzado funcionalidades adicionales como la facturación mejorada a través del móvil, que dispone de un asistente que permite arrastrar y volcar información en la página de facturación de las aerolíneas y una funcionalidad mejorada para

compartir los detalles del viaje que permite a los usuarios enviar a terceros a través de email la información de su viaje que deseen; ya sea el viaje completo, componentes individuales o actualizaciones relacionadas con un viaje específico.

El vicepresidente ejecutivo global de Marketing y Estrategia Empresarial de CWT, David Moran, ha comentado que "CWT To Go ha ido sumando fortalezas. Ha proporcionado una experiencia mejorada para el usuario y ha añadido las herramientas que necesi-

tan nuestros viajeros durante sus desplazamientos. Estamos encantados de que CWT To Go esté ahora disponible a través de más dispositivos. En este segundo año de vida de CWT To Go en WorldMate, esperamos introducir nuevos desarrollos como la reserva de hoteles, aéreo y servicios de tierra para seguir avanzando en nuestra ambición de contar con la mejor aplicación de viajes de negocios del mercado".

Información:
www.carlsonwagonlit.es



Un ejemplo de la aplicación móvil CWT To Go.



Una pasajera usando su 'smartphone' a bordo del avión.

Uso de teléfonos o tabletas en el despegue y aterrizaje

Los clientes que vuelan con airberlin ya pueden utilizar sus dispositivos electrónicos en modo avión durante el despegue y el aterrizaje de prácticamente todos los vuelos de la aerolínea, tanto en trayectos de corta como de media y larga distancia.

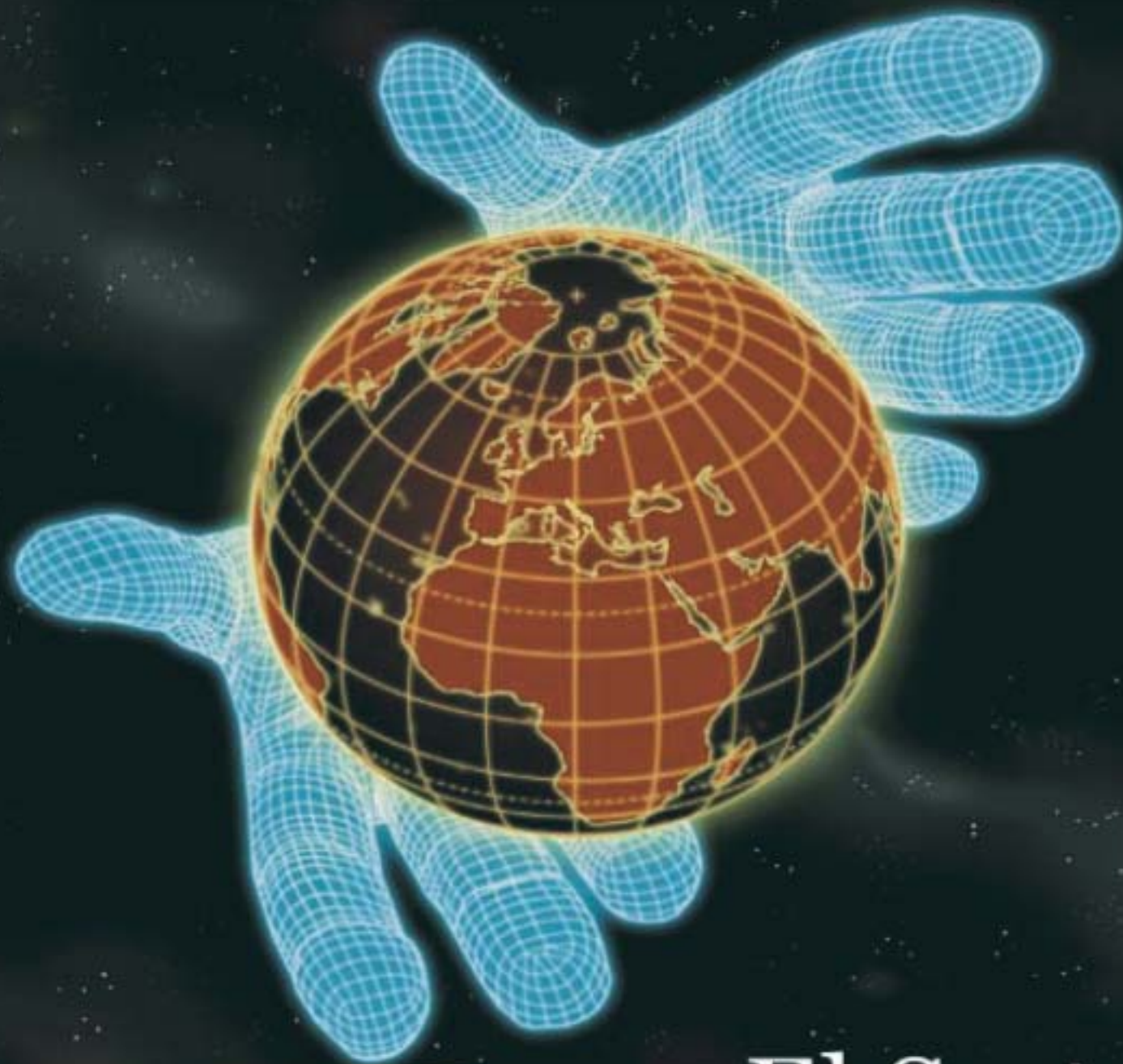
De esta forma, los clientes podrán disfrutar de una comodidad aún mayor durante sus vuelos con airberlin ya que, desde ahora, se permite el uso de los dispositivos electrónicos personales en modo avión en prácticamente toda la flota de la compañía, así como en todas las fases del vuelo.

"El pasajero actual quiere disponer de un acceso ininterrumpido a sus dispositivos electrónicos también a bordo y no tener que conectarlos y desconectarlos varias veces. Esto es algo que podrán hacer en airberlin desde este mismo instan-

te. Nuestra completa flota de Airbus y Boeing ofrece ahora la posibilidad de utilizar dispositivos electrónicos personales durante todo el vuelo, siempre que la función de envío esté desconectada", ha afirmado el director del servicio aéreo de airberlin, Oliver Lackmann.

"Para nosotros era importante aplicar cuanto antes esta mayor flexibilidad en las normas por parte de la Agencia Europea de Seguridad Aérea (EASA). Con este objetivo, airberlin ha obtenido las certificaciones técnicas requeridas así como las autorizaciones administrativas necesarias para el procedimiento propugnado por la Autoridad Federal Alemana de Aviación", añade Lackmann.

Información:
www.airberlin.com



El Sector ha cambiado y la Información también



Date de alta
en NexoHotelcom
Diario online de la Hotelería

**...y recíbelo
cada mañana
en tu email**

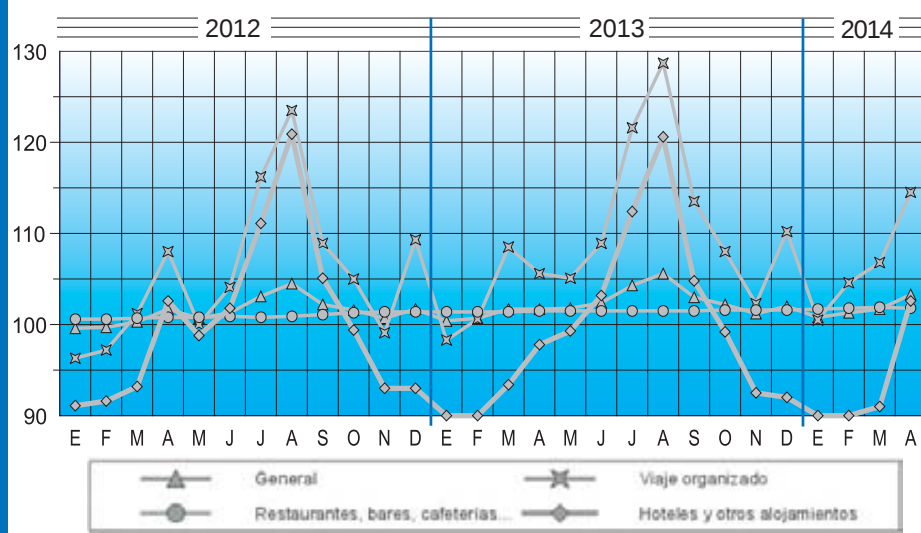
RANKING

Suben los precios

El precio del viaje combinado vuelve a subir. Según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), este producto se ha encarecido un 7,2% en abril en comparación con el mes anterior, en el que también experimentó un repunte del 2,2%. Del resto de sectores englobados en el apartado Turismo y hostelería, los precios de hoteles y otros alojamiento muestran un avance mensual del 12,7%, mientras que en comparación con abril de 2013 registran un aumento del 4,9%. Por su parte, los precios de restaurantes, bares y cafeterías se mantienen estables.

EVOLUCIÓN PRECIOS DE SERVICIOS CONGRESUALES

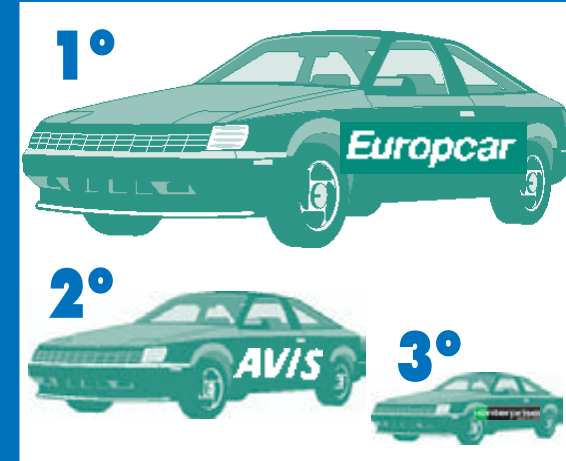
EVOLUCION DEL IPC SECTORIAL. 2012-2014



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

© CONEXO (Grupo NEXO)

RANKING ALQUILER COCHES



Fuente: CONEXO

© CONEXO (Grupo NEXO)

Enterprise quiere crecer en Europa

Enterprise Rent-A-Car ha firmado un acuerdo con varias empresas de gestión de viajes para ampliar su oferta dirigida a sus clientes de empresa, sobre todo en Europa. American Express Travel y BCD Travel son algunas de estas compañías.

RANKING DE CADENAS HOTELERAS



Fuente: Base de Datos NEXO HOTEL.

© CONEXO (Grupo NEXO)

Mismos precios

Los precios hoteleros en España se mantienen en mayo en una media de 103 euros, el mismo precio que el mismo mes del año pasado, mientras que se elevan un 3% respecto a abril, según datos de trivago.es. Respecto a la evolución anual de los precios hoteleros en el país, Baleares (+23%), Castilla-La Mancha (+19%), Navarra (12%) y Andalucía (10%) son las que más se han encarecido en el último año. Mientras que sólo Cataluña (-4%), Cantabria (-1%) y La Rioja (-1%) bajan precios respecto a 2013. Sin embargo, Cataluña es la región que más se encarece en mayo respecto al pasado mes, costando una noche de media 135 euros, un 12% más que en abril.

RANKING DEL AUTOCARISMO



Fuente: Periódico NEXOBÚS

© CONEXO (Grupo NEXO)

Sube el transporte especial y discrecional

Más de 46,5 millones de usuarios utilizaron el transporte especial y discrecional en marzo, lo que supone un incremento del 2% en tasa anual. El número de pasajeros de transporte especial aumenta un 2,1%, y el discrecional aumenta un 1,8%.

RANKING DEL AEREO



Fuente: Semanario NEXOTUR

© CONEXO (Grupo NEXO)

Crecen los pasajeros en aeropuertos Aena

Un total de 51,4 millones de pasajeros han pasado por los aeropuertos de Aena en el primer cuatrimestre, cifra un 4,1% superior a la registrada el año anterior. En estos cuatro meses se han operado 515.093 vuelos, un 1,6% más.

RANKING DE AGENCIAS



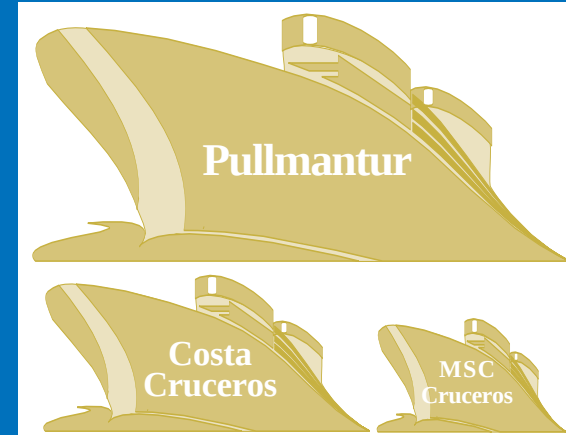
Fuente: Semanario NEXOTUR

© CONEXO (Grupo NEXO)

Las agencias bajan su cifra de negocio

Después de seis meses de crecimientos, el volumen de negocio de las agencias experimenta en marzo un retroceso del 4,7%. A pesar de este cambio, motivado por la Semana Santa de abril, en el primer trimestre se produce un incremento del 2,7%.

RANKING DEL CRUCERISMO



Fuente: CONEXO

© CONEXO (Grupo NEXO)

Aumentan los cruceristas por España

Los puertos españoles han superado la cifra de 1,3 millones de pasajeros de cruceros en el primer trimestre del año, lo que supone un fuerte aumento del 29,2% respecto al inicio de 2013.

© Derechos Reservados por CONEXO / El 'RANKING CONEXO' sobre el Mercado de Reuniones engloba la evolución de las empresas proveedoras por segmentos en las reuniones que se celebran en los diferentes destinos de la geografía española. Los resultados emanan del 'Calendario CONEXO', así como de diversas fuentes consultadas, indicadas al pie de cada uno de los gráficos. Las respuestas recibidas a través del 'Concurso CONEXO' son tomadas en consideración para la elaboración del Ranking. Este índice, basado en las fuentes citadas, es de elaboración propia de CONEXO, estando estrictamente prohibida su reproducción, total o parcial, y por cualquier medio, sin la expresa autorización del Nexo Editores SA, empresa editora del Grupo NEXO.

Instrumentos de Trabajo Nuestras Publicaciones no están en las salas de espera



Premio Madrid Excelente
al Grupo Informativo
Nacional



Placa al Mérito
Turístico del
Estado Español



Premio Iberoamericano
de Periodismo
Especializado

De Profesional
a Profesional



Las Publicaciones del Grupo NEXO están en la mesa de trabajo de miles de Empresarios y de Profesionales

Nuestros estudios y artículos se esperan, se leen, son comentados,
fotocopiados, recortados, se archivan y sirven como consulta



Nexotrans.com
TRANSPORTE DE MERCANCÍAS
PERIÓDICO DIARIO ONLINE

NexoLog.com
LOGÍSTICA DE TRANSPORTE
PERIÓDICO DIARIO ONLINE

Nexotrans
TRANSPORTE DE MERCANCÍAS
PERIÓDICO SEMANAL (50 EDICIONES)

Nexocar
INDUSTRIA AUXILIAR AUTOMOCIÓN
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)



GOLD&TIME
JOYERÍA Y GEMOLOGÍA
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

GOLD&TIME
JOYERÍA, GEMOLOGÍA, ORFEBRERÍA
REVISTA SEMESTRAL (2 EDICIONES)

NEXOTIME & ALTA RELOJERÍA
RELOJERÍA E INDUSTRIAS AFINES
PERIÓDICO BIMESTRAL (6 EDICIONES)

EL ECO
FILATELIA Y NUMISMÁTICA
MENSUAL (11 EDICIONES)



G&T-ECONOMÍA
PRECIOS DE GEMAS Y COYUNTURA
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

GOLDTIME.org
JOYERÍA Y GEMOLOGÍA
PERIÓDICO DIARIO ONLINE

JOYAS DE AUTOR
DISEÑO DE JOYAS
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

ART & VALUE
TASACIÓN DE ALHAJAS
MENSUAL (11 EDICIONES)

PRODIAM
ENCUENTRO DEL DIAMANTE Y
LAS PIEDRAS PRECIOSAS

IGE & MINAS
INST. GEMOLÓGICO ESPAÑOL
MENSUAL (11 EDICIONES)



VOLVO EN RUTA
TRANSPORTE MERCANCÍAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

MAN people
TRANSPORTE MERCANCÍAS
TRIMESTRAL (4 EDICIONES)

MANmagazine
TRANSPORTE MERCANCÍAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

MAN magazine
TRANSPORTE MERCANCÍAS
SEMESTRAL (2 EDICIONES)

AEA
ENGASTADO DE JOYAS
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

SEMPSA
METALES PRECIOSOS
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

SEDE CENTRAL DEL GRUPO:
LOPE DE VEGA, 13. 28014 MADRID
TELF. 91 369 41 00 (20 LÍNEAS)

NEXO
editores s.a.

FAX. 91 369 18 39
EMAIL: SECRETARIA@GRUPONEXO.ORG
WEB: WWW.NEXOTUR.COM

Lopesan modifica nuevamente el diseño de su 'sitio web' en Internet

Lopesan presenta otra versión de su web en la que, actualizando su diseño y su estructura —más modernos y amigables—, mantiene el mismo nivel de información y de gestión de reservas, que sigue sin contemplar la reserva desde agencias.



www.lopesan.com

Lopesan vuelve a modificar el diseño y la estructura de su página, aunque mantiene la información sobre sus 19 hoteles en Canarias y algunos destinos en Alemania, Austria y la República Dominicana, así como su sistema de reservas, en el que sigue sin estar disponible la gestión desde agencias que existía en la primera versión, ni ofrece al cliente final la posibilidad de gestionar reservas de 'paquetes' de vuelo más hotel. Por otro lado, la página sigue disponiendo de versiones en castellano, inglés y alemán, y traducción a un amplio conjunto de idiomas.

INFORMACIÓN

Con otro cambio de diseño, se sigue accediendo a sus hoteles desde una relación por país, pero ya no ofrece el mapa activo que existía en la versión anterior. Mantiene una descripción muy completa del hotel en varias pantallas, así como la información sobre su destino.

RESERVA

Ofrece un sistema de reservas semejante al de la versión anterior, que incluye la gestión de habitaciones y de servicios del hotel, con una completa información de las distintas opciones, pero sigue sin incluir la reserva de 'paquetes' ni la gestión desde agencias de otras versiones.

GENERAL

Mantiene la información sobre la historia de Lopesan y del Grupo IFA, la relación de todas sus marcas, el formulario de contacto, las ofertas de estancias y la información específica sobre la organización de eventos, pero no está la información económica que antes ofrecía.

▲ Lo Mejor / Facilidad de Uso

Su nuevo diseño sigue ofreciendo al cliente final una información muy completa y una fácil gestión de estancias y servicios.

▼ Lo Peor / Gestión Agencias

Esta versión sigue sin incluir la gestión de reservas desde agencias que estaba disponible en la primera que se analizó.

LOPELAN / Hoteles

Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
8	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
8	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
10	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTIÓN DE RESERVAS									
8	CONFIRMACIÓN INMEDIATA									
6	OTROS SERVICIOS									
10	GESTIÓN ESPECÍFICA AGENCIAS									

EVALUACION CONEXO

La nueva versión de la página de Lopesan en Internet, mantiene su ayuda a las OPC para la organización de eventos en sus hoteles, pero es de poco interés para las agencias de viajes, que siguen sin la posibilidad de gestionar sus reservas que ofrecía en la primera versión.

7.3



Entrada / Con un diseño renovado, mantiene la primera pantalla de reservas y el acceso a su información.



Producto / Se accede a una descripción muy completa del hotel desde una relación de hoteles por país.



Reserva / Mantiene su sencillo sistema de reservas de estancias y servicios del hotel, no disponible para las agencias.

La nueva 'web' de Celebrity mejora la información de barcos y cruceros

La nueva versión de la página web internacional de Celebrity Cruises ha mejorado la información de cruceros y barcos, pero sigue sin incluir la gestión desde agencias. Sin embargo, su versión para España ofrece un área especial para estos profesionales.



www.celebritycruises.com

Celebrity Cruises presenta una página general exclusivamente en inglés en la que ha modificado su sistema de información, ampliando significativamente la descripción de cruceros y barcos, a la vez que incluye un comparador de cruceros, pero que sigue sin incluir la gestión desde las agencias de viajes, sobre las que ofrece un buscador que parece sin datos de agencias por el momento. Sin embargo, mantiene una versión anterior para España, con menos información, pero que permite acceder a las agencias a un área exclusiva desde la que pueden gestionar sus reservas.

INFORMACIÓN

Mantiene el buscador de cruceros por zona, mes y número de noches, con un comparador de hasta tres viajes. Ofrece una amplia información del viaje, su itinerario, precios por tipo de camarote y excursiones asociadas. También presenta las características principales del barco.

RESERVA

Sigue disponiendo de un completo y fácil de utilizar sistema de reservas online, disponible únicamente para el cliente final en la página general, mientras que desde la versión para España permite acceder a una zona especial para la gestión desde agencias.

GENERAL

La página mantiene una completa información de ayuda al pasajero, con las características de la vida a bordo, su programa de fidelización Captain's Club y sus servicios para congresos y viajes de incentivos. También permite contratar excursiones en los diversos destinos.

▲ Lo Mejor / Información

Ha ampliado sensiblemente la información sobre los cruceros y los barcos que en la versión anterior ofrecía en PDF.

▼ Lo Peor / Tratamiento Agencias

La versión para España dispone de un área para su gestión, pero en la general sólo ofrece un buscador de agencias sin datos.

CELEBRITY CRUISES / Navieras

Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
10	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
8	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTIÓN DE RESERVAS									
10	CONFIRMACIÓN INMEDIATA									
6	OTROS SERVICIOS									
10	GESTIÓN ESPECÍFICA AGENCIAS									

EVALUACION CONEXO

La nueva web general de Celebrity Cruises es de poco interés para las agencias, que no pueden gestionar en ella sus reservas. Sin embargo, la página para España, que parece una versión más antigua, incluye el enlace con su sistema especial de gestión para las agencias.

7.6



Entrada / Presenta un buscador de cruceros, algunas recomendaciones y el acceso a sus áreas de información.



Producto / Desde un buscador y comparador de cruceros se accede a una amplia información del crucero y del barco.



Reserva / Dispone de un completo sistema de reservas con una página especial para la gestión desde las agencias.

El Palacio de Congresos de Málaga presenta una nueva versión 'online'

El Palacio de Ferias y Congresos de Málaga presenta una nueva versión de su página en la que, renovando su diseño, informa a los organizadores de eventos sobre sus espacios y ferias y eventos, aunque ha reducido la información de sus servicios.



www.fycma.com

La web actual del **Palacio de Ferias y Congresos de Málaga** informa, con nuevos diseño y estructura, sobre el edificio y sus espacios, y ofrece completos calendarios sobre las ferias y los eventos programados, pero en esta versión no ofrece información sobre los servicios que ofrece a los organizadores de eventos o sobre proveedores en la zona, ni formularios de contacto o de solicitud de servicios, aunque presenta enlaces con otras páginas de interés en la zona. Por otro lado, la nueva página presenta las mismas versiones en castellano e inglés que tenía la anterior.

INFORMACIÓN

Ofrece la presentación del Palacio con información gráfica, incluyendo su plano de situación y formas de acceso, así como la descripción, fotografías y planos, que se pueden descargar en PDF, y características, incluyendo la capacidad, dependiendo del tipo de evento, de sus espacios.

SERVICIOS

La página actual no informa sobre los servicios que ofrece a los organizadores de eventos ni sobre sus tarifas. Incluye un 'Perfil del Contratante' y permite descargar en PDF sus instrucciones de contratación, pero no informa sobre proveedores de servicios en la zona.

EVENTOS

Mantiene los dos calendarios sobre su programación, uno para ferias y el otro para congresos, incluyendo en ambos casos el enlace con la página del evento. Ambos ofrecen, además, un buscador por período o un texto, pero ya no incluye su descarga en PDF como en la versión anterior.

▲ Lo Mejor / Amigable

La nueva versión dispone de una cuidada presentación y una sencilla estructura que facilita el acceso a su información.

▼ Lo Peor / Información

Ofrece una limitada información sobre sus espacios y ya no incluye la relación de los servicios que ofrece a los organizadores.

P. C. MALAGA / Congresos

Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
8	VELOCIDAD									
8	% DEL PRODUCTO									
10	ACTUALIZACIÓN									
8	CALIDAD INFORMACIÓN									
6	COBERTURA PRODUCTO									
10	IDIOMAS									
10	INFORMACIÓN A EXPOSITORES									
10	INFORMACIÓN A VISITANTES									
10	INFORMACIÓN DEL ENTORNO									
6	OTROS SERVICIOS									

EVALUACION CONEXO

El Palacio de Ferias y Congresos de Málaga ofrece una nueva página de poco interés para los organizadores de eventos, ya que aunque ofrece alguna información sobre sus espacios, no informa sobre sus servicios o sobre proveedores en la zona ni ofrece formularios de consulta.

6.2



Entrada / Con nuevo diseño mantiene el acceso a toda su información y a las agendas de ferias y de eventos.



Servicios / Sigue presentando la descripción del palacio, sus espacios, planos y características, pero no sus servicios.



Eventos / También mantienen las relaciones de ferias y de congresos, incluyendo el enlace con su página.

Pocos cambios en la nueva versión de la página 'web' de Hoteles Meliá

El Grupo Meliá ha incluido algunas modificaciones a su web que afectan básicamente a su presentación y al contenido de la primera página, mientras mantiene la información de sus hoteles y el sistema de reservas válido para clientes, empresas y agencias.



es.melia.com

Hoteles Meliá presenta una nueva versión de su página, manteniendo la estructura e información de la versión anterior y modificando únicamente el diseño y algunos accesos de la primera página. No presenta cambios en las características y la utilidad de la versión anterior, tanto para los usuarios finales como para las agencias de viajes y empresas con acuerdos corporativos, y mantiene la información y la gestión de reservas en todos los hoteles de sus ocho marcas, la gestión desde dispositivos móviles, su presencia en Facebook y añade una versión en ruso a las seis que existían anteriormente.

INFORMACIÓN

Se accede a la información de sus hoteles en una relación de destinos por país o desde las alternativas que presenta en el proceso de reservas. Ofrece una completa información de sus características y servicios para convenciones, aunque sigue sin normalizar los formatos de presentación.

RESERVA

Mantiene un sistema de reservas de estancias y servicios muy sencillo, en cuatro pasos, que sigue siendo válido para el usuario final, esté o no registrado, empresas concertadas y agencias registradas. Permite el acceso posterior a la reserva para su cancelación o modificación.

GENERAL

También mantiene la información sobre el Grupo, sus socios, sus distintas marcas hoteleras (incluyendo el acceso a su página) y un área de gestión de empleo. Además, dedica una especial atención a su programa de fidelización 'Meliá Rewards' y a su versión para terminales móviles.

▲ Lo Mejor / Completa

Ofrece una gestión completa y homogénea a clientes, agencias y empresas, disponible desde dispositivos móviles.

▼ Lo Peor / Selección por Marca

Podría ser interesante incluir en la selección inicial de reservas la posibilidad de poder elegir también la marca del hotel.

MELIA / Hoteles

Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
8	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
8	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
10	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTIÓN DE RESERVAS									
8	CONFIRMACIÓN INMEDIATA									
6	OTROS SERVICIOS									
10	GESTIÓN ESPECIFICA AGENCIAS									

EVALUACION CONEXO

Esta nueva versión sigue siendo una web de utilidad para los profesionales de Turismo, tanto por su amplia cobertura, de más de 300 hoteles en la mayor parte del mundo, como por las facilidades que ofrece para su gestión de reservas, manteniendo el uso desde dispositivos móviles.

8.7



Entrada / Con un nuevo cambio de diseño, presenta la primera pantalla de reservas e informa de su sistema para móviles.



Producto / Accediendo por destino o en la selección de reserva, mantiene una completa información de cada hotel.



Reserva / Mantiene un sistema de reservas en cuatro pasos, válido para clientes, agencias de viajes y empresas.



Ser emprendedor en el sector de eventos

Título: *Motívate y Emprende en comunicación y eventos* / Autora: Celia Domínguez / Edita: Protocolo / Tfno. 902 18 11 07 / Mail: info@edicionesprotocolo.com

La autora desvela a través de esta obra los procesos por los que un emprendedor debe atravesar, siempre desde su perspectiva emprendedora en el sector de la comunicación y los eventos. Autoconocimiento, autoconfianza, control de la mente, superar adversidades, despertar y ser consciente así como empezar a pensar en grande son métodos que conducirán al lector en la primera parte de la obra a desarrollar sus talentos y ponerse en el camino de la consecución de sus sueños. También da un tratamiento especial a las mujeres que son madres emprendedoras en la segunda parte del libro.



Inicio en gestión de eventos culturales

Título: *¿Por dónde empiezo?* / Autora: Inma Turbau / Edita: Ariel / Tfno. 93 496 70 30 / Mail: editorial@ariel.es / Web: www.planetadelibros.com

Este es un libro indicado para estudiantes de gestión cultural, para técnicos de gestión cultural en instituciones públicas o privadas, para publicitarios, para promotores que organizan eventos, para responsables de marketing, patrocinio y comunicación, y para profesionales interesados en los mercados culturales tanto tradicionales como electrónicos. Sin adentrarse en teorías abstractas, la autora propone pensar, programar, producir, comunicar y financiar eventos culturales a partir de un caso práctico. '¿Por dónde empiezo?' es un libro para las personas interesadas en los eventos culturales.



La innovación y la creatividad en actos

Título: *Diseño de eventos. Innovación y creatividad* / Edita: LINKS / Tfno. 93 301 21 99 / Mail: info@linksbooks.net / Web: www.linksbooks.net

Este libro recoge una extensa selección de algunos de los eventos culturales y corporativos más exitosos de los últimos tiempos creados por arquitectos y diseñadores de reconocido prestigio. Los ejemplos recopilados en esta obra son una excelente muestra de las últimas tendencias y estilos en la organización de eventos en los que la arquitectura, el interiorismo, la iluminación, las nuevas tecnologías y los nuevos materiales tienen un papel destacado. Se muestran diferentes estrategias de diseño para intervenir creativa y funcionalmente los espacios destinados al festejo según los requisitos de los clientes.



Eventos corporativos y protocolo empresa

Título: *Eventos corporativos y protocolo empresarial* / Autores: Raúl Morueco y Cristina Arroyo / Edita: Starbook / Tfno. 902 112 734 / Mail: starbook@starbook.es

El presente libro tiene como objetivo dar a conocer al lector los distintos eventos corporativos que hoy en día se planifican en la mayoría de las empresas, sus aspectos más importantes desde el punto de vista de la planificación y los puntos a tener en cuenta desde la óptica del protocolo empresarial. Por ello, creemos que su lectura es interesante tanto para aquellas personas que no han tenido aún contacto con la empresa (por ejemplo, estudiantes) como para aquellos que están en contacto con la empresa y necesitan conocer estos aspectos y habilidades sociales y profesionales.



Análisis del proceso de organización

Título: *Organización de reuniones y eventos* / Autora: Luisa Cristina Cabero / Edita: Paraninfo / Tfno. 902 995 240 / Mail: info@paraninfo.es / www.paraninfo.es

En esta obra, de manera sencilla, didáctica y práctica, se hace un análisis pormenorizado de todos los elementos necesarios para la organización de diferentes eventos. Se abordan distintas cuestiones de interés: protocolo oficial y su adaptación al ámbito empresarial abordando aspectos prácticos ineludibles tales como la determinación de quién preside un acto, cómo se establecen las precedencias de los invitados, la correcta ubicación de las banderas o la importancia de elaborar un manual de imagen de empresa, entre otras cuestiones de trascendencia.

N

BOLSA DE TRABAJO

nexotur.com

¿Necesita un profesional?

Ofertas y Demandas de Empleo para Profesionales de Agencias de Viajes

Inserte ahora sus ofertas y demandas en Internet, en la web: www.nexotur.com

Cumplimente AHORA sus demandas y ofertas de empleo en tiempo real

¿Busca trabajo?

Una iniciativa de NEXOTUR y Nexopublic, en colaboración con AEDAVE y UNAV para la Comunidad de Madrid

AEDAVE

Comunidad de Madrid

UNAV

REURÓSCOPO



ARIES

21 de marzo - 20 de abril

Campo abierto para el encuentro con colegas profesionales con los que te entiendes muy bien y puedes relajarte.



TAURO

21 de abril - 20 de mayo

Noticias positivas sobre un asunto parado desde hace tiempo, y que celebrarás con muy buen estado de ánimo.



GEMINIS

21 mayo - 21 de junio

Hay alguien cercano que intentará influirte en una decisión de corte económico. Sopesa todos los argumentos.



CANCER

22 de junio - 22 de julio

Tu talante rebelde te puede jugar una mala pasada, pero en este caso te proporcionará la valentía que necesitas.



LEO

23 de julio - 23 de agosto

Tu tranquilidad y buen ánimo te permitirá dar salida a una situación incómoda con bastante mano izquierda.



VIRGO

24 de agosto - 22 de sepbre.

Las satisfacciones afectivas y profesionales vendrán esta semana de la mano, así que disfruta del momento.



LIBRA

23 septbre. - 22 octubre

Hasta que no se aclaren algunos conflictos interiores, no sabrás afrontar retos venideros, así que trata de clarificar ideas.



ESCORPIO

23 octubre - 22 novbre.

Podrás sufrir molestias relacionadas básicamente con la falta de sueño, así que debes sacar tiempo para descansar.



SAGITARIO

23 de nov. - 21 de decbre.

Recibirás buenas vibraciones de tu entorno, de la gente que te rodea, fruto principalmente de tu buen momento.



CAPRICORNIO

22 de decbre. - 20 de enero

Tendrás que lidiar con auténticos toros bravos, pero piensa que, finalizada la faena, la recompensa será mayor.



ACUARIO

21 de enero - 19 de febrero

Saldrá a flote tu vena más solidaria y el gusto por ayudar a los demás, con lo que te sentirás realmente reconfortado.



PISCIS

20 de febrero - 20 de marzo

Sin abusar de tus fuerzas, notarás que vas dejando atrás problemillas físicas, y con ello volverá tu mejor versión.

NOMBRAMIENTOS

Cargos de responsabilidad

● Value Retail, creador y operador de la colección de los Chic Outlet Shopping Villages, ha nombrado a Marcelo Molinari, anteriormente director de Turismo para España, como nuevo director de MICE para toda la colección. Molinari implementará la estrategia de Chic Outlet Shopping para promocionar grupos y eventos en toda la Colección de Villages en Europa.

● Viajes Carrefour ha nombrado a Ignacio Soler como nuevo director. Soler es licenciado en Derecho y en Ciencias Empresariales. Desde el año 2009, ha sido responsable en las áreas de Explotación y Expansión de Viajes Carrefour.

● El Grupo Soterías ha nombrado a Antoni López como director comercial y marketing. Desde su nuevo cargo mantendrá un control directo sobre la red comercial del grupo turístico, del que forman parte hoteles, palacios de congresos, restaurantes y empresas de catering, entre otras.

CURSOS

Organización de eventos

Creación y Gestión de Eventos Corporativos



El Event Management Institute ha organizado para el próximo mes de julio la octava edición del curso 'Creación y Gestión de Eventos Corporativos', que se celebrará en Madrid y Barcelona. Uno de los objetivos del curso es aproximarse al concepto de evento de empresa y aprender cómo se crean y se producen estos eventos. El curso va dirigido "a todos aquellos profesionales que entiendan que la forma más eficaz de transmitir un mensaje a una audiencia es en directo, en persona y quieran descubrir las claves de los eventos como eficaz herramienta de comunicación al servicio de los objetivos de la empresa, los factores que condicionan su éxito y sus múltiples posibilidades", afirman desde el Event Management Institute.

El curso va dirigido "a todos aquellos profesionales que entiendan que la forma más eficaz de transmitir un mensaje a una audiencia es en directo, en persona y quieran descubrir las claves de los eventos como eficaz herramienta de comunicación al servicio de los objetivos de la empresa, los factores que condicionan su éxito y sus múltiples posibilidades", afirman desde el Event Management Institute.

Event Management Institute
✉ <http://eventmanagementinstitute.es/>

LEGISLACIÓN

Resoluciones

Megacontrato del Gobierno

✓ El Gobierno ha comunicado a los representantes del Sector de agencias que a partir del 1 de enero de 2015 se introducirá, de forma paulatina, la contratación centralizada de los servicios de gestión de viajes del Estado. De este modo, a medida que finalicen los actuales convenios de los ministerios, comenzarán a prestarse los servicios a través de un único contrato. Según informa el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, la fecha de finalización del mismo será el 31 de diciembre de 2016, con posibilidad de prórroga por un año más. Los servicios de agencia de viajes, entre los que se incluyen la gestión completa de billetes de transporte, bonos de alojamiento y otros servicios complementarios, se prestan actualmente en cada ministerio y organismo a través de más de 25 contratos o acuerdos marco independientes, con un volumen de contratación de más de 60 millones de euros anuales.

Boletín Oficial del Estado
✉ www.boe.es

Especialistas en Agencias de Viajes



Augusto Figueroa, 39-1º
28004 Madrid

☎ 91 521 53 15 - 521 46 92
Fax: 91 522 98 12

Asesoría Turística

- Contabilidad
- Socio-Laboral
- Fiscal
- Jurídico-Mercantil

Subvenciones

Servicios Jurídicos



La presentación de la plataforma y el sistema de certificación en sostenibilidad ha tenido lugar en la sede de Medialab-Prado en Madrid.

La gestión y certificación en sostenibilidad

Ephymera Sostenibilidad ha desarrollado 'Eventsost', la primera plataforma *online* a nivel internacional para la gestión integral de la sostenibilidad en eventos y, además, ha creado un sistema de certificación de la sostenibilidad en eventos.

Las herramientas de mejora de la gestión de la sostenibilidad en eventos de Eventsost están dirigidas a organizadores de eventos y organizadores profesionales de congresos, sedes y proveedores para eventos, aportando un enfoque de sostenibilidad para eventos con una visión de 360 grados dividido en 18 áreas temáticas: consumo de agua, accesibilidad de personas, aspectos socioeconómicos, alimentos

y bebidas, gestión de residuos, gestión de la sostenibilidad, material publicitario, emisiones y ruidos, transporte y movilidad, cálculo de huella de CO2, eventos al aire libre, legado de los eventos, alojamientos y restaurantes, eficiencia energética, condiciones laborales, selección de sedes, consumo de materiales y comunicación y visibilidad. Además, la consultora ha creado un sistema de certificación de la sostenibilidad de los eventos. Event-



Alberto Gómez

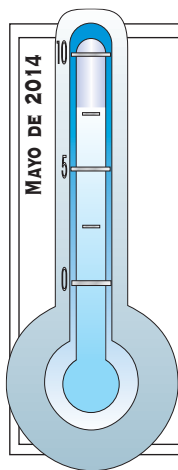
Director de
Ephymera
Sostenibilidad

'El 'portal' es único'

"El 'portal' es único en su género a nivel internacional, y permite que los diferentes actores del sector de eventos del país puedan mejorar la gestión de sus actividades aplicando medidas de sostenibilidad".

tenibilidad de los eventos. Eventsost incluye siete certificaciones distintas en función del aspecto sostenible que se quiera certificar: Básico, Advanced, Premium, Recurso Sostenible, Sede Sos-

tenible, Evento Sostenible y Compromiso Sostenible. La plataforma Eventsost no está disponible sólo para el mercado español, sino que está abierta para toda Iberoamérica.



BARÓMETRO DE RESULTADOS

Continúa la actividad en junio

Después de haber acogido un gran número de congresos y reuniones profesionales durante el mes de mayo, llega junio mejorando esta actividad con un calendario repleto de citas por todo el territorio nacional. Entre todos los eventos que se desarrollarán, destacan el 82nd European Atherosclerosis Society (EAS) Congress, que tendrá lugar del 31 de mayo al 3 de junio en el Centro de Convenciones de Ifema con más de 3.000 profesionales; la 14th European Academy of Management Annual Conference (Euram14), en el Palacio de Congresos de Valencia del 4 al 7 de junio con unos 1.200 delegados; o la Conferencia Anual de la Asociación Europea de Marcas (ECTA) en la OAMI, en Alicante, del 17 al 21 de junio con 1.200 asistentes.



INDICADOR DE EXPECTATIVAS

Claudio Meffert

Director del
Consejo
Asesor de
CONEXO



✓ CLAVES

¿De verdad lo hacemos?

TODOS SOMOS conscientes de la enorme importancia que tienen las nuevas tecnologías al servicio de la comunicación y en especial en un mundo en el que ya casi nadie entiende que uno pueda 'moverse, tomar decisiones y hasta existir' sin haber consultado con nuestros nuevos oráculos, nuestros ordenadores, *tablets* o *smartphones*.

¿Sabemos asimilar y archivar bien este incesante caudal de información con el que nos bombardean cada minuto del día? ¿Sabemos ver lo que de verdad nos puede ser útil? ¿Le hacemos caso? Y si estamos —como tenemos obligación de estar— en Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube... ¿las utilizamos correctamente? ¿Hacemos un seguimiento constante en las mismas? ¿Tenemos un *community manager* o, en su caso, lo somos nosotros mismos? Y si lo tenemos o lo somos, las preguntas que parecen saltar delante de mí son: ¿Sabemos realmente lo que debemos hacer? ¿Estamos preparados para aceptar todas las críticas, aunque no sean constructivas? ¿Estamos preparados para contestarlas con conocimiento de causa? ¿Lo hacemos sin incurrir en el error de entrar en juicios de valor sobre nosotros mismos? ¿Nos comprometemos a contestar a todas las quejas? ¿Con prontitud? ¿Lo hacemos con humildad? ¿Mantenemos en el tiempo los cambios y mejoras que prometemos y realizamos? Y si de verdad lo hacemos, ¿informamos de ello? No quiero ser obsesivo haciendo tantas preguntas, pero de vez en cuando es un ejercicio muy útil el mirarse al espejo y luego, cerrando los ojos, preguntarnos... ¿lo hacemos de verdad?

Suscríbase ahora al Periódico del Sector de Reuniones e Incentivos

...y consiga un excepcional regalo de bienvenida!



CONEXO ofrece a los responsables de la Organización de Congresos, Convenciones y Viajes de Incentivo un regalo excepcional con la Suscripción al Periódico: la 'Guía de Proveedores'. La última edición, con los *bookings* actualizados de todas las Mayoristas, Cadenas Hoteleras, Centrales de Reservas, Compañías Aéreas, Marítimas, de Ferrocarril y Alquiler de Coches, así como Empresas de Servicios y Organismos.

✉ Enviar Boletín al fax 91 369 18 39

BOLETIN DE SUSCRIPCION CONEXO

Deseo suscribirme al Periódico CONEXO durante un año, recibiendo la nueva Guía de Proveedores, por sólo 49 euros.

D/D*:
Empresa:
Dirección:
Ciudad: Prov.:
C.Postal: CIF:
☎: (.....) Fax:
e-mail:
Fecha de nacimiento:-.....-19..... Firma:

Domiciliación Bancaria / Ruego carguen en mi cuenta los recibos que presente Nexo Editores SA correspondiente a mi suscripción al Periódico CONEXO.

Entidad Oficina
Banco:
Titular:
CIF:
Firma: