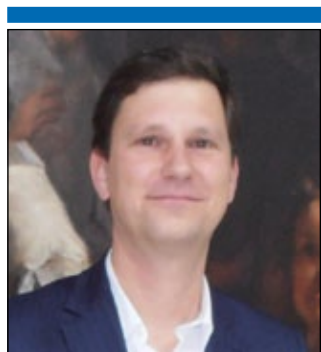


Los turistas internacionales gastan cerca de 5.500 millones por negocios

Los organizadores potencian su creatividad en la creación de experiencias



David Noack Pérez, de Madrid.

Noack: 'Madrid tiene actividad todo el año'

El director del Convention Bureau repasa la actualidad MICE de la ciudad. *Entrevista / Pág. 6*

El Spain Convention Bureau acoge a Jaén

La red aumenta sus miembros durante su reunión anual en Benidorm. *Panorama / Pág. 19*

MPI Iberian Chapter crea unos galardones

Reconocerán a los profesionales que hayan aportado valor a la industria. *Panorama / Pág. 23*

ViajesECl aumenta su negocio corporativo

La agencia gana nuevas cuentas de viajes de empresas e instituciones públicas. *Panorama / Pág. 36*

SUMARIO

Editorial / Opinión	2/3
Panorama / Actualidad	5/43
Calendario	45/53
Tecnología	55
Directorio	56
Ranking	57
Evalu@net	60/61
Agenda	62/63

Más de cinco millones de turistas internacionales han viajado a España en 2018 en viaje de negocio o por motivos profesionales. Durante su estancia en nuestro país han realizado un gasto de 5.492 millones de euros, lo que supone un incremento del 0,7% respecto al año anterior, según la última Encuesta

de Gasto Turístico (Egatur) que ha publicado el Instituto Nacional de Estadística (INE). Este informe detalla que los turistas de negocios solo aportan el 6,6% de los turistas internacionales (82,7 millones), mientras que su gasto representa el 6,11% del total (89.856 millones de euros). *Panorama / Pág. 5*



Viajeros de negocios en España (en el Palacio Kursaal).

Fira de Barcelona llega a su límite y ampliará espacios

Los grandes eventos internacionales que acoge durante todo el año Fira de Barcelona completan en muchas de las ocasiones todas sus instalaciones. Por esta razón y para seguir siendo competitivos, la institución catalana ha decidido ampliar sus instalaciones en el recinto de Gran Vía y renovar

sus espacios de Montjuïc. Este proyecto de ampliación y reforma, con un valor de unos 380 millones de euros, incluye la construcción de un nuevo pabellón en Gran Vía de 60.000 metros cuadrados para 2024; y por otro lado, la reforma de todos los espacios de Montjuïc para el año 2019. *Panorama / Pág. 18*



El nuevo pabellón que se levantará en el recinto de Gran Vía.

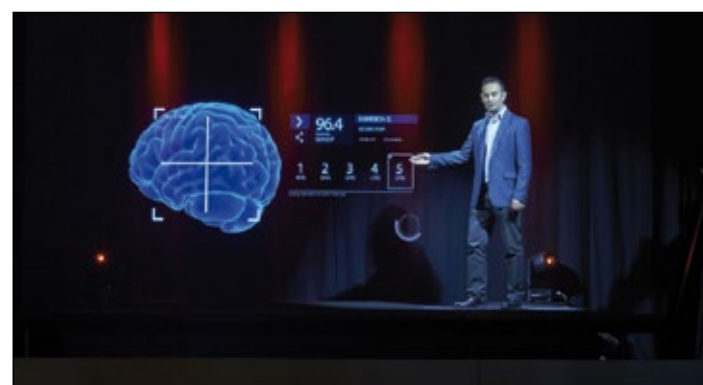


La mesa inaugural del 31 Congreso Nacional de OPC.

El Congreso de OPC España muestra los retos del Sector

El 31 Congreso Nacional de OPC, que se ha celebrado en San Sebastián a finales del mes de febrero, ha detectado que la innovación marcará el futuro del Sector MICE, en general, y de las empresas OPC, en particular. La innovación ha protagonizado gran parte del programa del

encuentro, que ha incluido la presentación de los resultados de un proyecto de inteligencia artificial sobre los retos de este mercado, que son la creación de una industria unida, el desarrollo de eventos originales y la mejora de la experiencia de los asistentes. *Panorama / Pág. 13*



El uso de la tecnología holográfica en un establecimiento hotelero.

Hoteles y aerolíneas son los más innovadores para el BT

Los profesionales del *business travel* en España creen que los actores más innovadores del sector turístico son los hoteles y las compañías aéreas, según el II Informe de Innovación de las Agencias de Viajes en España (IIAVE2018) que han elaborado Amadeus, Segittur y la con-

sultora BrainTrust. Por el lado contrario, estos profesionales tienen una percepción negativa sobre la innovación en las agencias de viajes, ya que las ven como las menos innovadoras —después del tren—, a pesar de que su esfuerzo inversor en este ámbito. *Panorama / Pág. 30*

Date de alta en Conexo.net

Diario online de Congresos, Reuniones e Incentivos

... y recíbelo cada mañana en tu email

CONEXO Colaboran **CEOE** **(Fitur)**

CONGRESOS, REUNIONES E INCENTIVOS

APCE aconseja una planificación estratégica antes de ejecutar nuevas sedes

El MICE, producto clave en Comunidad Valenciana

Carmona crece en el sector turístico, en parte, gracias al Sector MICE

La política turística de Málaga da resultado en 2016

Oviedo Congresos incorpora a nuevas empresas asociadas

El presente 'Carmona de Congresos' ayuda a que durante 2018 la localidad ovillana haga llegar su oferta turística en la llegada de visitantes a su Oficina municipal de Recepción Turística.

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 DEL CONSEJO ASESOR: Claudio Meffert

COORDINADOR GENERAL EDITORIAL: Eduardo Santamaría

REDACTORES Y COLABORADORES: Daniel Gallego Aliás, Marga González, Miguel Praga Libano, César Vidal, Josep Marqués, Guillermo Mieres, Germán Ruiz, Paula Vacas, Sergio Guerrero, Cristina Sanabria, Ariadna Nohales, Alejandro Cuenca, Ignacio Samper Montes y Enric Arenós 'Quique'

CONSEJO ASESOR

DIRECTOR: Claudio Meffert | **MIEMBROS:** Eugenio de Quesada, Enrique Hernández, Carlos Ortiz Rodrigo, Jesús Martínez Millán y Claudio Meffert

NEXO
editores s.a.

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

✉ Lope de Vega, 13. 28014 Madrid
☎ Teléf. 91 369 41 00 (20 líneas)
✉ Mail: redaccion@conexo.net

DIRECTOR FINANCIERO: Javier Pascual Coruña | **DIRECTOR JURIDICO:** Santiago Moratalla
DIRECTOR DE INFORMÁTICA: José M. Dávila | **DIRECTOR ADMINISTRATIVO:** Javier Contreras
DEPARTAMENTOS | ATENCIÓN AL CLIENTE: María José González | **PROVEEDORES:** Raúl López
DEPARTAMENTO CENTRAL DE PUBLICIDAD: Madrid Mercedes León | Barcelona Pepita Hernández

SERVICIOS EDITORIALES | Aconfisa (Asesoría-Auditoría) | Nexopublic (Consultoría) | Nexo Creativo (Autoedición), Nexotel (Información Electrónica) | Herrero y Asociados (Marcas y Propiedad Intelectual) | Nexodata (Bases de Datos) | Gráficas de Prensa Diaria (Rotativa) | Correos (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

El MICE español cambio de ciclo

SE ACABÓ LA RECUPERACIÓN?... Los indicadores económicos anuncian el final de la recuperación. Se acabó la fiesta... aunque son legión los que se preguntan dónde ha sido la fiesta. Y por qué nadie les invitó. Lo cierto es que el MICE sí ha vivido unos últimos años excepcionalmente buenos. Una bonanza que continuará, previsiblemente, este año.

Esta vigorosa demanda la muestra tanto el emisor, que ya está gastando más que antes de la crisis en los eventos en el extranjero, como un receptor que ya no puede ir mejor. Doble bonanza que podría alcanzar su punto de inflexión, a causa tanto de una eventual caída del consumo doméstico (en el emisor) como por el escaso crecimiento de los mercados emisores (receptor).

La desaceleración económica mundial, que afecta especialmente a Europa —con crecimiento pírrico— adelanta el fin de los días de vino y rosas. Está por ver, no obstante, la capacidad de resistencia del MICE y el Turismo en su conjunto. La única actividad económica que no se gripó durante la crisis, pero que en caso del MICE depende de la marcha de la economía y, en particular, de las empresas. Está por ver cuándo se producirá un cierto parón y marcha atrás en el corporativo, porque en el vacacional todo apunta a este mismo año.

El Turismo en general, y el MICE especialmente, han crecido por encima de la economía. Con un incremento de su contribución al producto interior bruto (PIB) que roza el 12%, situándose en un 11,7%, dato adelantado por la Mesa del Turismo, que prevé crezca otro punto y medio hasta el 11,85%, tras crecer casi el 27% en los últimos cuatro años. Y aún no ha tocado techo. Podría alcanzar el 13% del PIB en 2024, contribuyendo así a resolver nuestros desequilibrios macroeconómicos. Dato y estimaciones que debieran llevar tanto a la sociedad como a la clase política a valorar más este Sector.

¿Cómo podemos prever con precisión qué va a pasar y de qué manera afectará el cambio de ciclo económico? Desde el emisor británico tras el Brexit a la recuperación de destinos competidores mediterráneos pasando o la evolución del gasto medio por delegado y nuevos hábitos del consumo MICE, ya sea emisor o receptor.

Organizaciones empresariales como UNAV con su ObservaTur o CEHAT con el Observatorio Hotelero, sin apoyo de las Administraciones turísticas, pesan y miden sus sectores. Pero, ¿qué ocurre con el MICE?... Para afrontar retos como el cambio de ciclo, el Sector debiera apostar por la investigación y la prospectiva.

Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

TRIBUNA

Inteligencia artificial y 'business travel'

Charles de Bonnacorse

Head of Sales de American Express Global Business Travel

QUE EL BOOM digital ha llegado para quedarse y para revolucionar cada faceta de nuestra vida no es nada nuevo. Como

tampoco lo es que el sector del Business Travel se encuentra en un proceso de adaptación continuo a las exigencias de la era digital. Y si hay algo que, en los últimos meses, resuena con fuerza en propuestas, foros de expertos o reuniones en nuestro Sector es la denominada inteligencia artificial.

Cuando hablamos de inteligencia artificial hablamos básicamente de datos y analítica. Pero son ya innumerables las posibilidades que nos brinda esta tecnología a la hora de optimizar y mejorar la experiencia del viajero antes, durante y después del desplazamiento.

Empecemos por la reserva.

Y es que con la tecnología conocida como 'machine learning', una rama de la inteligencia artificial, podemos usar datos de reservas anteriores para crear una experiencia de reserva más personalizada. Por ejemplo, si el viajero reserva un vuelo a través de un canal aprobado por su compañía sin hotel ya asignado, se puede enviar automáticamente al viajero una lista de hoteles basada en viajes anteriores, hábitos de reserva y disponibilidad de habitaciones. Con este tipo de herramientas se ofrecen opciones más dinámicas y, sobre todo, más personalizadas para cada viajero. De esta manera, el usuario no solamente ahorrará tiempo en tener que acotar las opciones por sí mismo, sino que el proceso de reserva se vuelve más ágil y certero.

En este sentido, American Express Global Business Travel cuenta con la solución de reserva Neo, un motor inteligente que asegura que el viajero reciba la mejor recomendación de viaje basada en sus preferencias de viaje, costes, restricciones de tiempo, cumplimiento de políticas y proveedores preferentes. Asimismo, esta herramienta, por ejemplo, también calcula de forma inteligente los gastos de desembolso directo para traslados en transporte terrestre y comidas, con lo que se puede predecir mejor el retorno de la inversión en un viaje y evitar desplazamientos innecesarios.



Pero la inteligencia artificial no acaba en la experiencia del viajero, ya que también puede ser muy útil en el proceso de implantación de nuevos clientes. Tradicionalmente, cuando una agencia de viajes comenzaba a trabajar con un nuevo cliente toda la información necesaria se intercambiaba a través de una innumerable cantidad de mails, entre ellos relativos a los contratos que el cliente tuviese con proveedores preferentes, política

de facturación, preferencias de viaje, etc. Este podía llegar a ser un proceso largo y tedioso hasta que se conseguía que toda la información necesaria fuese cargada de forma manual en los sistemas correspondientes. Hoy, en lugar de intercambiar información vía mail, contamos con un portal online a través del cual los clientes pueden proporcionar información necesaria desde el primer momento. Son los robots los que se encargan de replicar la información a los sistemas que aún no están plenamente integrados. Para los sistemas que poseen conectividad API (application programming interface), los datos fluirán a través de ellos de forma exacta y consistente.

Estas herramientas que hacen uso del Big Data también pueden ser útiles para el travel manager en sus objetivos de optimización. En lugar de contar con personas que midan 'a ojo' ingentes cantidades de datos para identificar patrones de viaje y soluciones para el ahorro de costes, a día de hoy ya existen soluciones que pueden, de forma instantánea, ofrecer resultados en un formato legible. Así, por ejemplo, el travel manager puede comprobar que se está invirtiendo un gasto considerable en viajes en un destino concreto donde el negocio está creciendo, pudiendo, de esta manera, negociar activamente con proveedores para que sea más barato viajar a ese destino clave.

O también es posible averiguar nuevas formas de prevenir el desgaste físico y emocional de tus viajeros e incidir en aspectos relacionados con la salud y el bienestar, pues puedes revisar ciertos aspectos, como la frecuencia de viaje de un viajero concreto, las distancias que recorren o el tiempo que invierten lejos de casa.

La inteligencia artificial nos brinda innumerables posibilidades a la hora de optimizar y mejorar la experiencia del viajero antes, durante y después del desplazamiento

DESENCUENTROS

Quique



OPINION

PROTAGONISTAS



Rafael Sueiro

Director financiero de CWT Meetings & Events

RAFAEL SUEIRO HA sido nombrado director financiero de CWT Meetings & Events tras la decisión de la compañía de eliminar algunas direcciones generales de países europeos, entre ellos España. Sueiro se incorporó a CWT en 2016 como director financiero para España. **Pág. 4**



David Noack Pérez

Director del Madrid Convention Bureau

EL DIRECTOR DEL Madrid Convention Bureau, David Noack Pérez, analiza la actualidad del Turismo de Reuniones en la capital. Asimismo, muestra su opinión sobre la gestión de Ifema del Palacio Municipal de Congresos y la situación actual del Palacio de la Castellana. **Pág. 6**



Juan Salado

Concesionario del Palacio de Congresos de Córdoba

El representante de la empresa concesionaria del Palacio de Congresos de Córdoba, Juan Salado, hace balance de los primeros meses de actividad del recinto, tras abrir su primera fase el pasado mes de octubre, y anuncia los objetivos que se han marcado. **Pág. 8**



Alessia Comis

Presidenta de MPI Iberian Chapter

ALESSIA COMIS ES la presidenta del Capítulo Ibérico de MPI desde julio de 2018. En una entrevista hace balance de su primer semestre al frente de la entidad y presenta las numerosas y variadas acciones que realizará la asociación a lo largo de este año. **Pág. 10**



Santiago Montero

CEO de Aervio

SANTIAGO MONTERO, CEO de Aervio, es uno de los fundadores de la compañía junto a Iván Sempere y Néstor Suárez. Montero presenta las características de la plataforma de gestión de viajes corporativos, lanzada al mercado hace más de dos años y medio. **Pág. 12**

CARA A CARA

¿Están paradas las obras del Auditorio de Lorca?



Isidro Abellán

Viceportavoz segundo del PSOE en Lorca

En un año no se ha avanzado nada

EL VICEPORTAVOZ SEGUNDO del PSOE en el Ayuntamiento de Lorca, Isidro Abellán, ha mostrado su preocupación por el retraso y la parálisis que afecta a las obras del auditorio de Santa Quiteria. "Muy poco o nada se ha vuelto a saber de aquel anuncio, a bombo y platillo, que López Miras y Gil Jódar supieron hacer, cuando aseguraron que iban a destinar siete millones de euros para la segunda fase y la finalización de las obras del Auditorio y centro de ferias y congresos", ha afirmado Abellán, quien ha recordado que este anuncio se hizo el pasado 7 de marzo de 2018. "Estamos a primeros de año, ha pasado un año desde este anuncio, y en todo este tiempo, no han avanzado nada", ha añadido. Abellán. Por ello, el PSOE ha exigido al alcalde, Fulgencio Gil Jódar, que aclare los motivos por lo que las obras de acondicionamiento y equipamiento del interior del Auditorio se encuentran paradas. "Lorca necesita, cuanto antes, que el auditorio esté en funcionamiento; que se constituya y eche a andar Ifelor, pues para nosotros va a ser pieza clave de nuestro proyecto de ciudad, orientado a hacer del auditorio y del recinto ferial una institución de prestigio que devuelva a Lorca al lugar de referencia regional y nacional en la organización de ferias y eventos de todo tipo y durante todo el año", ha concluido Isidro Abellán.



Ángel Meca

Concejal de Fomento del Ayuntamiento de Lorca

El trabajo no se ha detenido nunca

EL CONCEJAL DE Lorca, Ángel Meca, ha subrayado que el trabajo sobre el recinto de Santa Quiteria no se ha detenido nunca. Meca ha explicado que el Ayuntamiento va a compaginar medios propios con adjudicaciones por lotes para hacer las obras más rápido y dar más oportunidades a las empresas lorquinas. En este sentido, el concejal ha señalado que "en los próximos días sacamos a contratación el primer lote para que las empresas locales de cada especialidad, tanto en materia de servicios como obras y equipamiento, tengan la ocasión de participar en la ejecución de los trabajos". Ángel Meca ha destacado que la construcción del nuevo recinto ferial y de congresos es una de las actuaciones prioritarias y estratégicas de este municipio, un proyecto que responde a la demanda social de todo el municipio por contar con una infraestructura moderna, funcional y cómoda, que permita a los colectivos sociales, económicos y empresariales de la ciudad disponer de un espacio polivalente y de garantías. Las obras pendientes Las obras pendientes contemplan el acondicionamiento interior del edificio, todas las instalaciones interiores y los equipamientos. "Estamos hablando de unos trabajos que conllevan una nueva inversión de 6.936.276 euros", según Meca.

CHECK-IN / MCB Y TURISMO COSTA DEL SOL

100.000 delegados



EL TURISMO DE REUNIONES en la ciudad de Málaga no para de crecer. En el último año la capital de la Costa del Sol ha acogido un total de 272 eventos —entre reuniones, congresos y jornadas— con participación de 102.000 delegados, que supone el 22,5% y 5%, respectivamente, frente a 2017, logrando un hito: superar los 100.000 asistentes.

Este incremento de la actividad congresual se debe, en gran medida, al excelente trabajo de Turismo de Costa del Sol y el Málaga Convention Bureau, para potenciar la provincia y la ciudad como destinos MICE. Una de sus últimas acciones ha sido, junto al Convention Bureau de la Costa del Sol, celebrar el encuentro con profesionales médicos: proyecto MálagaCon. Evento al que se han dado cita medio centenar de profesionales sanitarios de todas las especialidades, en el Teatro Cervantes, con los miembros de las instituciones públicas englobadas en esta iniciativa, que tiene como objetivo la promoción de la ciudad de Málaga en la comunidad médica como sede MICE. El objetivo es mostrar a los profesionales sanitarios los recursos de Málaga como destino MICE y ofrecerles ayuda para que se conviertan en prescriptores de la ciudad. Excelente iniciativa.

CHECK-OUT / NUEVOS CONTRATOS TEMPORALES

¿Y las azafatas?



EL REAL DECRETO LEY 28/2018 de 28 de diciembre eleva el incremento de cotización de los contratos temporales de duración igual o inferior a cinco días del anterior 36% hasta el 40%. El argumento es luchar contra el abuso de contratos temporales de corta duración y equiparar su protección social con los contratos de trabajo de corta duración. La

Asociación Española de Empresas de Azafatas (Adeaza) hace constar que "estamos de acuerdo, y somos los primeros en defender el incremento de los salarios de los trabajadores, así como la mejora en las prestaciones, pero no que se aplique este tipo de incrementos, sin establecer ninguna diferenciación". El de azafatas va a ser uno de los colectivos "más perjudicados por esta nueva regulación y el incremento que venimos sufriendo desde hace años por las mismas causas". Adeaza subraya que "nuestra actividad es de por sí eventual y se desarrolla por circunstancias de producción, ya que "dependemos de la eventualidad de los congresos, y de sus necesidades y de los clientes". Por ello, "no nos parece justo, que se penalice este tipo de contratos en un sector como este, que no tiene otra forma de trabajar", ya que "los eventos no duran más de tres o cuatro días".



PERSONAJE DEL MES

Rafael Sueiro

CARLSON WAGONLIT Travel (CWT), tras su decisión de eliminar las direcciones generales en varios países europeos, ha nombrado a Rafael Sueiro, antiguo director general en España, como nuevo director financiero global de CWT Meetings & Events (M&E). En este puesto, Sueiro formará parte de los equipos de Liderazgo en M&E y en Finanzas de Negocios para Clientes.

"Estoy encantado de dar la bienvenida a Sueiro a CWT Meetings & Events. Aporta una gran experiencia que nos ayudará a avanzar en nuestra estrategia de crecimiento", ha afirmado el director general de CWT Meetings & Events, Derek Sharp. "Nuestra división e industria viven tiempos muy emocionantes y su visión y bagaje profesional serán un gran activo para

nuestro éxito", ha añadido. Sueiro se incorporó a CWT en abril de 2016 como director financiero para España, y fue nombrado director general un año después. En este puesto, ha liderado con

éxito la puesta en marcha de la estrategia digital 3.0 de la compañía en el país. Cuenta con una amplia experiencia en gestión financiera, estrategia y análisis, e inteligencia de negocio en las industrias de consumo y telecomunicaciones.

Antes de incorporarse a CWT, trabajó en Vodafone liderando los equipos de Business Intelligence, Planificación, Control y Análisis Financiero y, anteriormente, fue director de Estrategia Corporativa en Deloitte. Sueiro es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Gales y AMP y MBA por ESA-DE Business School.

Rafael Sueiro ha sido nombrado director financiero de CWT Meetings & Events tras la decisión de la compañía de eliminar algunas direcciones generales de países europeos, entre ellos España. Sueiro se incorporó a CWT en abril de 2016 como director financiero para España.

CRONICA DE PRENSA

‘Hoy’ / Cáceres

Una mejora del Palacio de Congresos

Es uno de los recintos de mayor magnitud y versatilidad de la ciudad, pero los problemas en esta infraestructura cultural han sido constantes en esta última época, con una climatización que ha complicado la puesta en marcha de diferentes espectáculos y un auditorio exterior que ha sido pasto del vandalismo y la dejadez, y que nunca se ha utilizado como tal. Además, se observan

múltiples problemas de seguridad que hay que acotar. La Consejería de Cultura ha elaborado un proyecto con un presupuesto estimado de 159.000 euros. El proyecto aborda mejorar las condiciones para la climatización tanto del escenario como del patio de butacas. El Auditorio Exterior y la zona de carga son otros de los elementos que se repararán en este proyecto.

‘La Voz de Córdoba’ / Córdoba

El Obispado ‘bendice’ el nuevo Palacio

El obispo de Córdoba, Demetrio Fernández, y el deán presidente del Cabildo Catedral de la ciudad, Manuel Pérez Moya, han visitado las instalaciones del Palacio de Congresos tras su reciente remodelación, quienes "no han dudado en elogiar la nueva imagen del edificio ubicado junto a la Mezquita-Catedral y vecino del Obispado", calificándolo

de "una obra magna". Así lo ha indicado el Palacio de Congresos. El obispo, por su parte, ha puntualizado durante la visita al espacio que "el pensamiento de proyecto del Palacio de Congresos de Córdoba es muy bueno para la ciudad", destacando la calidad de "vecino" de este con el Obispado, hecho que hará que "nos veamos en más ocasiones".

‘Granada Hoy’ / Granada

El director deja su cargo en el Palacio

El director ejecutivo del Palacio de Congresos anunció ayer su dimisión. Tras cinco años de intenso trabajo, Raúl Lozano detalló ante los micrófonos de COPE que abandonaba su puesto para cambiar de rumbo. Según explicó, su marcha es inminente por lo que todo lo que ocurra a partir de ahora en el Palacio lo verá "como espectador". En este sentido, Lozano reconoció que tras ser tan reivindicativo se marchaba: "igual es bueno para el Palacio que haya aires frescos y otras caras". Durante la entrevista reconoció que va a seguir trabajando en el sector turístico y cooperando en todo lo que le pidan. En este sentido, celebró el trabajo ya hecho. "2020 y 2021 son años que van a ser muy buenos, tenemos una cosecha impresionante de congresos", añadió. Asimismo, deseó que "todo vaya bien".

LA IMAGEN

Más de 3.200 personas en la fiesta del cine español



El cine español llena el Palacio de Congresos de Sevilla

El Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla, Fibes, acogió el pasado día 2 de febrero la gala de entrega de los Premios Goya. El auditorio del Nuevo Palacio de Congresos se llenó al completo —más de 3.200 personas— para premiar a los mejores profesionales de cada una de las especialidades técnicas y creativas. El delegado de Turismo del Ayuntamiento de Sevilla, Antonio Muñoz, ha destacado que tanto la ciudad como Fibes han demostrado "estar a la altura para organizar y acoger los principales eventos del país".

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

Retos para los recintos

SEGÚN LAS ENCUESTAS y el análisis de los miembros, los tres mayores desafíos en este momento son aumentar la competencia, adaptarse a los cambios de las necesidades de organizadores y delegados, y retener el apoyo político y comunitario para asegurar la inversión necesaria. Más abajo se sitúan otros desafíos, como la creciente disponibilidad y precios de hoteles y vuelos, y algunas preocupaciones operativas, como mantener una buena seguridad, tanto física como cibernética. De todos estos desafíos, la competencia es, por mucho, el más grande.

Estos desafíos serán los mismos en cinco años, pero sujetos a una desaceleración económica (que podría aliviar las presiones sobre hoteles y vuelos) y un avance tecnológico que requerirá una gran reinversión para seguir siendo competitivos.

La capacidad —en todos los aspectos, incluidos los técnicos— de los recintos es fundamental para ser competitivo. Asimismo, la calidad y la disponibilidad de oferta asociada, como el alojamiento y los viajes, también son clave. Un problema —u oportunidad— creciente es el de la 'experiencia de los delegados', que es una reacción a tantos delegados que buscan un componente de destino único. Esto significa que un centro debe sugerir qué puede contribuir al éxito del evento desde la perspectiva de los organizadores, incluido el acceso a instituciones y experiencias locales.

Los problemas de reclutamiento y contratación de personal son factores importantes en muchos centros. Muchas habilidades específicas de cada centro no son directamente transferibles de sectores adyacentes como hoteles y turismo. Por ello, los centros no solo deben desarrollar mejores programas de reclutamiento y retención, sino también invertir en capacitación especializada.

Por tanto, ¿cuál debe ser el enfoque de los centros para el futuro? Tener la capacidad de satisfacer las más altas expectativas de clientes y asistentes; ofrecer flexibilidad y creatividad en todos los aspectos; y tener la capacidad de ofrecer un producto claro y atractivo que lo distinga claramente de sus competidores y prometer una experiencia única y satisfactoria.



Aloysius Arlando
Presidente de la AIPC

Los turistas internacionales gastan 5.500 millones en España por negocios en 2018

Supone solo el 6% del gasto turístico total de los más de 82 millones de visitantes extranjeros

España ha recibido en 2018 un total de 82.773.156 turistas internacionales, lo que supone un nuevo récord histórico

al recibir un 1,1% más visitantes que durante el año anterior. De estos, un 6,08% ha viajado por negocios y mo-

tivos profesionales y han realizado un gasto de 5.492 millones de euros, un 0,7% más que en 2017.

El Instituto Nacional de Estadística (INE) ha hecho públicos los datos de 2018 de la Encuesta de Movimientos Turísticos en Frontera (Frontur) y de la Encuesta de Gasto Turístico (Egatur). Estos estudios han dejado un nuevo récord en la entrada de turistas extranjeros, con 82.773.156 personas, un 1,1% más que en 2017.

El 87,11% de los turistas (72.100.646) ha elegido España por ocio, recreo o vacaciones, mientras que solo el 6,08% (5.033.648) lo ha hecho por negocios o motivos profesionales. Los turistas vacacionales han crecido un 1,4% respecto al año anterior y los turistas de negocios lo han hecho un 6,6%.

Por otro lado, el gasto realizado por los turistas internacionales ha alcanzado los 89.856 millones de euros en 2018, lo que supone un aumento del 3,3% respecto a 2017. El 86,92% de este gasto lo han realizado los turistas que han viajado por ocio o vacaciones (78.106 millones; un 4,3% más) y el 6,11% se ha realizado por negocios (5.492 millones; un 0,7% más).

La media de gasto por turista de negocios ha alcanzado la cifra de 1.091 euros, siendo la media de gasto diario de 208 euros. Asimismo, la estancia media de los turistas de negocios ha bajado un 12,5% respecto a 2017, alcanzando los 5,3 días.



Los turistas internacionales que viajan por negocio han aumentado su gasto en España.

Las empresas españolas utilizan la clase Turista en sus desplazamientos aéreos

Lisboa, Londres, París, Milán y Ámsterdam son los principales destinos europeos

El uso de la clase Turista por parte de las empresas españolas en sus desplazamientos aéreos ha alcanzado, de media, el 90% en 2018, según un estudio de American Express Global Business Travel (GBT), que ha analizado los hábitos y destinos de los viajes de las compañías españolas.

El tipo de vuelo condiciona el uso de la cabina. Por ejemplo, en los vuelos domésticos, el porcentaje ha alcanzado el 96% de las compañías y en vuelos europeos el 95%. Sin embargo, para vuelos de largo radio el uso de la clase Turista se ha quedado en un 53%, "fruto de la necesidad de una mayor comodidad y posibilidades de descanso para el viajero", según han destacado desde American Express GBT.

Otro de los aspectos que ha estudiado la compañía de gestión de viajes es la adopción *online* de las empresas a la hora de reservar sus desplazamientos. El uso de las herramientas *online* ha alcanzado un 38% de media, cuatro puntos porcentuales mayor que en 2017,

lo que significa que las empresas poco a poco están apostando por esta práctica. También es diferente la adopción *online* según el tipo de vuelo. Así, para los domésticos el porcentaje ha sido del 40%, para los vuelos europeos el 43% y para el largo radio solo el 17%. American Express ha señalado que este porcentaje reducido en el largo radio "responde a la necesidad de contar con la labor de un consultor de viajes, ya que la posibilidad de recibir asesoramiento sobre las mejores opciones para viajes

multidestino es un servicio de alto valor añadido para un viajero".

Por otro lado, los principales destinos de las empresas españolas en 2018 han sido, a nivel europeo, Lisboa, Londres, París, Milán y Ámsterdam, por este orden. Sin embargo, en cuanto a destinos intercontinentales, los destinos más frecuentes para las empresas medianas han sido Ciudad de México, Nueva York, Dubái, Lima y Sao Paulo; y para las grandes empresas y multinacionales, Ciudad de México, Nueva York, Riyadh, Lima y Bogotá.



Las empresas españolas utilizan de forma mayoritaria la clase Turista.

ERV mejora sus coberturas para los viajes de empresa

La compañía de seguros de viaje ERV ha mejorado su oferta de productos dirigidos específicamente a los viajes de empresa. Para ello, ha comenzado el año con la creación de un nuevo producto, que se denomina 'Business Star Modular', que ofrece una mayor flexibilidad a empresas y empleados en sus desplazamientos corporativos.

Este es un nuevo paso de la compañía en su apuesta por los viajes de negocios, un sector al que ya mejoró su oferta a finales del año pasado. El nuevo producto ofrece la posibilidad de elegir las sumas aseguradas de importantes garantías, aplicar franquicia o modificar la comisión del intermediario, consiguiendo mejorar la protección de empresas y trabajadores con las coberturas realmente necesarias, y estudiando soluciones globales, adaptadas a las necesidades de cada compañía y la legislación local de cada país.



En general las previsiones son buenas para 2019 / Estamos consiguiendo reducir la estacionalidad que tenía la ciudad / Nuestro objetivo es dar cabida a los socios en el mayor número de actividades posible / Ahora mismo estamos en 210 socios / Ifema ha demostrado que tiene una gran capacidad



DAVID NOACK PÉREZ / DIRECTOR DEL MADRID CONVENTION BUREAU

‘Se está estrechando el periodo de baja actividad’

EL DIRECTOR DEL Madrid Convention Bureau, David Noack Pérez, analiza la actualidad del Turismo de Reuniones en la capital, que no para de crecer. Asimismo, muestra su opinión sobre la gestión de Ifema del Palacio Municipal de Congresos y la situación actual del Palacio de la Castellana.

■ ¿Cómo ha cerrado Madrid el año 2018 como destino MICE?

● Las cifras de 2018 no las tenemos. Ahora mismo estamos en la fase de contactar con las sedes que potencialmente han podido albergar reuniones en Madrid para preguntarles sobre su actividad. Por tanto, esta primera fase durará un par de meses y hasta mayo previsiblemente no tendremos los datos de 2018. En cualquier caso, soy optimista. Creo que en 2018 ha habido una serie de congresos y eventos importantes, y que la valoración es, si no de mantenimiento, de crecimiento, pero no tengo ningún dato para sustentarlo. Es una percepción.

No solo preguntamos a sedes asociadas al Convention Bureau. Nuestro estudio va más allá, preguntamos a universidades, centro de investigación científica, hoteles... pero el grueso de las reuniones se celebra en los espacios asociados.

■ Tras sus conversaciones con las empresas del Sector, ¿qué previsiones puede hacer para 2019?

● Hace muy poco un gran hotel de Madrid me dijo que casi lo tenía vendido todo para el año. Esto es solo una anécdota, pero en general las previsiones son buenas. Habrá que trabajarlo, pero por el momento las previsiones son buenas. En Madrid, a parte de varios congresos importantes que se van a celebrar, varios eventos deportivos también van a contribuir a potenciar el turismo de negocios, como la final de la Champions League, la Davis Cup o el Mutua Madrid Open. Por tanto, Madrid concentrará muchos eventos a lo largo del año, tanto del Sector MICE como de otros sectores, que están provocando que incluso el mes de agosto sea ya un mes con actividad.

■ La actividad que no es puramente MICE, como un evento deportivo, también suele atraer otro tipo de eventos en los años previos a la celebración del mismo —y el mismo año—, una actividad que también es importante para un destino.

● Efectivamente. Además, estamos consiguiendo reducir la estacionalidad que tenía la ciudad, que eran los meses de julio y agosto. La primera quincena de julio, por ejemplo, ya no es de poca actividad, sino que tenemos ya grandes congresos para este mes. Por lo tanto, en Madrid ya



se está estrechando mucho el periodo de baja actividad.

■ ¿Cuál es el apoyo real que dan las Administraciones públicas al Madrid Convention Bureau?

● El soporte prácticamente único y total del Convention Bureau es el Ayuntamiento de Madrid. Somos una entidad municipal y tenemos una financiación municipal, pero obviamente colaboramos con la Comunidad de Madrid y con TurEspaña en actividades y en candidaturas puntuales.

■ ¿Cómo promocionan la ciudad como destino MICE?

● Nuestro objetivo es dar cabida a los socios en el mayor número de actividades posible. Hay otras en las que el socio no puede participar —solo va el Convention Bureau—, como pueden ser las

actividades del Spain Convention Bureau, pero en la mayoría de las actividades intentamos dar entrada a nuestros socios, principalmente en las ferias, sobre todo en IMEX Frankfurt, IMEX Las Vegas y la IBTM World de Barcelona. Además, este año estamos intentando potenciar que se celebren salones profesionales en Madrid. Por ejemplo, hemos apostado por que The Meetings Space venga a Madrid y nosotros vamos a realizar una acción propia con clientes europeos en Madrid. Entendemos que la mejor manera de vender el destino es que lo conozcan.

■ ¿Cuántos miembros componen actualmente el Madrid Convention Bureau?

● Ahora mismo estamos en 210 socios. En este sentido, no tenemos

«Mientras se garantice que el Palacio de Congresos de Madrid vaya a tener una capacidad importante, el que se integre la OMT es realmente un valor añadido»

«La hotelería en Madrid en los últimos años ha hecho un esfuerzo abrumador por tener unos equipamientos acordes a las necesidades del cliente MICE»

una política expansiva. Creemos que en torno a 200 socios es una buena cifra. Obviamente cuando hay nuevas empresas que vienen a la ciudad, como son nuevos hoteles, intentamos incorporarlos, como el Riu Plaza España, que ha sido una de las últimas incorporaciones; Pestana Plaza Mayor, que abrirá en breve, también queremos que se incorpore; y Four Seasons, cuando abra, también queremos que se incorpore al Convention Bureau.

■ ¿El Convention Bureau ha puesto el foco en el mercado chino?

● Sí, pero sin descuidar los mercados maduros, que siguen siendo fundamentales, que son los mercados europeos, Norteamérica y algunos destinos latinoamericanos.

■ ¿Qué opina sobre la gestión del Palacio Municipal de Congresos

de Madrid por parte de Ifema? ¿Se pierde competitividad al estar gestionados varios espacios por una misma entidad?

● La decisión de ceder la gestión del Palacio Municipal de Congresos de Madrid a Ifema ha sido una decisión política. No cabe duda que Ifema tiene unos antecedentes muy buenos —es un colaborador nuestro principal a la hora de captar grandes congresos— y no creo que sea un monopolio porque el Palacio de Congresos de Madrid, el de la Castellana, hay noticias de que se quiere externalizar su gestión y, por tanto, se va a abrir a operadores que quieran hacerlo (no sé si Ifema se presentará). En el caso concreto del Palacio Municipal, creo que se pueden dar sinergias dada su proximidad e Ifema ha demostrado que tiene una gran capacidad.

■ Sobre el Palacio de Congresos de la Castellana, que ahora el Gobierno de España quiere sacarlo a concurso público, ¿qué opinión tiene sobre que parte de esta infraestructura se dedique a la sede de la OMT?

● Por la información que tengo, que es la que tenemos todos, la OMT va a tener un espacio, pero no en detrimento del espacio expositivo y de conferencias. De hecho, se ha hablado de un edificio anexo. Por tanto, mientras se garantice que ese palacio vaya a tener una capacidad importante y va a poder dar respuesta a las necesidades de la ciudad, el que se integre es realmente un valor añadido. Creo que es importante que no reste espacio; y mientras no lo reste, creo que es positivo.

■ Madrid cuenta con diversos espacios para celebrar eventos. ¿Cuáles destacaría por su originalidad?

● Hay que poner en valor el esfuerzo que han hecho los hoteles por renovarse, por reformarse y por encontrar buenos espacios. Y tenemos muchos ejemplos. Todos sabemos que la hotelería en Madrid en los últimos años ha hecho un esfuerzo abrumador por tener unos equipamientos acordes a las necesidades del cliente MICE. Y ahí tenemos un valor fantástico.

Y se están sumando nuevas sedes. Una, obviamente, es el estadio Wanda Metropolitano, que ha adaptado sus espacios para estas necesidades; y la reforma del estadio del Real Madrid seguramente incorporará estos espacios.

También están surgiendo otros espacios, desde el Circuito del Jarama, que tiene espacios propios para eventos, a museos u otras venues, que también cuentan con espacios específicos. Por tanto, se ve que hay un interés general por ofrecer espacios, tanto singulares como los más tradicionales pero a la vanguardia.

EN DIRECTO

‘Fomentar sinergias y negocios entre los socios’

EL CONVENTION BUREAU ha logrado crear un club de calidad y que el socio se distinga por ello dentro del destino. Queremos hacerles partícipes de nuestras acciones y fomentar que entre los propios socios surjan sinergias y negocios. En este sentido, desde el Convention Bureau potenciamos la formación a nuestros socios, la información y el networking entre ellos. Para ello, todos los años organizamos una acción de seminario para nuestros socios



David Noack Pérez
Director del Madrid Convention Bureau

a la que les invitamos a participar. Este año hemos presentado el Libro Blanco de Turismo MICE Chino en Madrid, les hemos dado una guía para entender el comportamiento del turista chino que nos visita, cuál es el canal de acceso a la ciudad, cómo se organizan, qué necesidades tiene el organizador en China, quién contrata en Madrid... Es un documento que sirve para conocer las particularidades del turista chino, que cada vez más está apostando por Madrid.

360°

MEETINGS, INCENTIVES, CONGRESSES & EVENTS

Gestión integral de eventos



AGENCIA LIDER EN EVENTOS

Más de 250 profesionales dedicados
a garantizar tu éxito

COBERTURA NACIONAL

13 oficinas especializadas
en gestión de eventos

MÁS DE 3.000 EVENTOS GESTIONADOS AL AÑO

Convenciones, cursos de formación,
incentivos, reuniones...

MÁS INFORMACIÓN:

Marité Márquez de la Torre
Account Manager - M.I.C.E Madrid
T. (+34) 91 103 08 33 • M. (+34) 646 827 964

VIAJES *El Corte Inglés*

EVENTOS



Tenemos una plataforma de homologación de proveedores donde se registran las empresas que quieran trabajar con el palacio / Nuestra filosofía es la de priorizar la función social del empresario / Esta instalación no deja de ser una empresa tractora, dinamizadora y canalizadora



JUAN SALADO / CONCESIONARIO DEL PALACIO DE CONGRESOS DE CÓRDOBA

'Hay gran expectación con el Palacio de Congresos'

JUAN SALADO ES el representante de la empresa concesionaria del Palacio de Congresos de Córdoba, la UTE formada por las empresas Palacio de Congresos SL y Marva SL. En esta primera entrevista a un medio especializado, Salado hace balance de los primeros meses de actividad del recinto, tras abrir su primera fase el pasado mes de octubre, y anuncia los objetivos que se han marcado para el centro.

■ **¿Por qué razón se presentaron al concurso para gestionar el Palacio de Congresos de Córdoba?**

● Mis padres tenían un complejo hotelero y me he criado en el mundo de la hostelería, orientando a los eventos principalmente. Posteriormente, he tenido otras etapas profesionales totalmente diferentes al mundo turístico. Por una promesa a mi padre unos días antes de su fallecimiento, le prometí que me iba a presentar al Palacio de Congresos y así hice, poniendo todos mis recursos y mi empeño en conseguirlo. Mis sorpresa fue que solo una empresa se presentó al concurso, la nuestra. A pesar de eso, tuvimos que cumplir todos los requisitos que marcaba el pliego, como no podía ser de otra manera. Así, el 16 de octubre de 2018 nos entregaron las llaves del Palacio de Congresos.

■ **La UTE concesionaria está formada por Palacio de Congresos SL y Marva SL. ¿Qué aportan a la gestión cada empresa?**

● Marva ha aportado la solvencia técnica al presentarnos al concurso y es un proveedor preferente —no en exclusiva— del Palacio de Congresos en cuanto a montajes feriales. No ocurre así con el resto de empresas colaboradoras del Palacio de Congresos. En este sentido, tenemos una plataforma de homologación de proveedores donde se registran las empresas que quieran trabajar con el palacio.

■ **¿Cómo se realiza la inscripción de las empresas proveedoras? ¿Tienen que cumplir una serie de requisitos?**

● Tenemos una plataforma de homologación donde las empresas se pueden inscribir pero tienen que cumplir con tres requisitos. El primer de ellos es estar en orden, es decir, estar al corriente con la Seguridad Social y hacer una Declaración Responsable. El segundo requisito, que es una sugerencia, es la función social de los empresarios. La filosofía del Palacio de Congresos de Córdoba y su empresa concesionaria es la de priorizar la función social del empresario, no solo la especulativa o comercial. Dentro de esa función social, queremos ser un modelo de empresa sostenible y fomentar la equidad, la igualdad, la conciliación familiar y la inserción, y en este



sentido, queremos dar ejemplo y a las empresas homologadas les sugerimos que contemplen dentro de su gestión empresarial un modelo ético y social. Luego tenemos el acuerdo comercial que se firma entre cada una de las empresas y el Palacio de Congresos. Actualmente tenemos unas 45 empresas homologadas y estamos trabajando en ofrecer al tejido empresarial de la ciudad que pueda trabajar con el Palacio de Congresos, ya que esta instalación no deja de ser una empresa tractora, dinamizadora y canalizadora, pero no tiene por qué tener el 100% de la gestión de los recursos.

■ **¿Cuáles son los principales objetivos que se han marcado?**

● Tenemos dos tipos de objetivos: uno de ellos es económico y cronológico; y el otro es más filosófico.

En primer lugar, nos han entregado parte de un edificio de unos 5.000 metros cuadrados y nos falta una segunda parte, que la Junta de Andalucía, propietaria del edificio, está pendiente de recibir la licencia de obras municipal para acometer la reforma. Tras estas obras el Palacio de Congresos tendrá una capacidad mucho más completa que la actual. En este sentido, el tener una capacidad limitada ahora mismo también condiciona los resultados económicos. Calculamos que en los próximos tres años tenemos que poner en velocidad de cruceros el Palacio de Congresos, pero la limitación de la segunda fase nos puede retrasar los objetivos económicos, pero no solo para nosotros, sino también para los proveedores del palacio y otras empresas de

«Queremos ser un modelo de empresa que sea sostenible y fomentar la equidad, la igualdad, la conciliación familiar y la inserción; y queremos dar ejemplo»

«La gestión del Palacio de Congresos de Córdoba comenzó el 16 de octubre de 2018 y hasta final de año hemos acogido 21 eventos con unos 5.000 asistentes»

la ciudad que se benefician de la actividad de la instalación.

Y desde el punto de vista filosófico, nos hemos planteado el Palacio de Congresos no solo como un negocio, sino también como una forma de vida. Entendemos que no solo somos inquilinos de un edificio, sino que somos depositarios de la confianza de una ciudad que nos concede para dinamizar un espacio, que es de todos. Como dato anecdótico, hay que decir que el 92% del negocio se lo queda la ciudad y el 8% el concesionario.

■ **Tras varios años de retraso en la puesta en marcha del Palacio, ¿cómo han recibido los empresarios la apertura del edificio?**

● Creo que al estar varios años cerrado, el Palacio de Congresos está teniendo un 'efecto llamada'

en el Sector congresual. Hay ganas de venir a Córdoba, no solo por la cantidad de virtudes que tiene la ciudad (gastronomía, patrimonio, cultura...), sino también por donde está ubicado el Palacio en un edificio de siglo XVI, declarado Bien de Interés Cultural, y estar situado dentro del casco histórico, que es Patrimonio de la Humanidad, y justo enfrente de la Mezquita-Catedral, que también es Patrimonio de la Humanidad.

Hay una gran expectación en el mundo congresual y corporativo con el Palacio de Congresos de Córdoba. Además, el Palacio se está abriendo a la ciudad y sus ciudadanos: estamos haciendo alianzas estratégicas con colegios profesionales, con la Universidad, los hospitales... que serán prescriptores de la ciudad como destinos de sus reuniones. Lógicamente, el Palacio de Congresos va a ser dinamizador de este tipo de iniciativas que, apoyándonos con los recursos institucionales que nos están ofreciendo (Ayuntamiento de Córdoba y Junta de Andalucía) y todos los agentes sociales de la ciudad, nos está permitiendo posicionar rápidamente el Palacio de Congresos en los circuitos turísticos.

■ **¿Qué balance hace de estos primeros meses de actividad?**

● La gestión del Palacio de Congresos de Córdoba comenzó el 16 de octubre y hasta final de año hemos acogido 21 eventos con unos 5.000 asistentes. Sin capacidad de tiempo para promocionar el recinto, hemos tenido nueve eventos de conciertos, congresos, simposios, mesas redondas...

■ **¿Qué fechas manejan para la segunda fase?**

● El pliego dice claramente que desde que nos entregan las llaves el 16 de octubre son hasta tres años para darnos la segunda fase del edificio. Sin embargo, el cronograma de obras marca que desde que se entregue la licencia de obras, que esperemos que la Gerencia de Urbanismo la agilice, estas puedan tardar entre 18 y 24 meses.

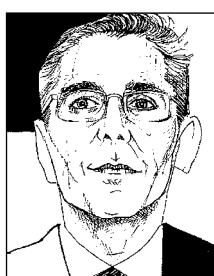
■ **¿Cómo están llevando a cabo la captación de eventos para el Palacio de Congresos?**

● Desde el punto de vista congresual, estamos trabajando con un operador —de momento no está formalizado el contrato— con el que queremos llegar a los prescriptores locales y las secretarías técnicas. Después también trabajaremos con las empresas OPC y agencias especializadas que se están homologando como proveedores del Palacio de Congresos; y acogeremos eventos de producción propia, donde también se requerirá la presencia de un OPC o una agencia de viajes, para lo que estamos llegando a acuerdos con operadores del mercado que son especialistas.

EN DIRECTO

'Un plenario con 759 butacas'

EL PALACIO DE Congresos dispone ahora mismo de un plenario, que se divide en dos partes, cuya capacidad integral es de 759 butacas, la sala Pablo de Céspedes para unas 120 personas, la sala Luis de Góngora para unas 45 personas, la sala Hernán Ruiz para unas 16 personas, otra sala para unas 12 personas, y tenemos dos patios: el Patio Blanco, que puede servir para exposiciones y ferias y tiene capacidad para unas 400 personas y unos 22 stands; y el Patio



Juan Salado
Concesionario Palacio de Congresos de Córdoba

del Adarve, que es un patio al aire libre donde se pueden hacer actividades de todo tipo, tanto expositivas como gastronómicas. Nos queda pendiente la segunda fase donde tendremos otros espacios, como la sala polivalente Julio Romero, de unos 350 metros cuadrados; un patio mudéjar, de 1.200 metros cuadrados; una zona de hostelería y otra comercial, donde intentaremos llegar a acuerdos con consejos reguladores y denominaciones de origen para que tengan su espacio.



EXCLUSIVIDAD CON NOMBRES Y APELLIDOS EN EL EXECUTIVE LOUNGE

PENSAR SIEMPRE EN LAS PERSONAS

El Executive Lounge es el lugar ideal donde tener una atención, si cabe, más personalizada en un ambiente exclusivo. Con una imagen avanzada y colorista, ofrece un servicio de desayuno y snacks abierto desde las 6:30 de la mañana hasta la medianoche, para todos aquellos que quieran disfrutar de una experiencia única y diferente en un espacio acogedor, distinto, hecho por y para los clientes más exigentes.

*Acceso exclusivo para clientes hospedados en habitaciones ejecutivas y miembros de Marriott Bonvoy.

Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center
Avenida de Aragón nº 400 Madrid, 28022
+34914004400



MADRID MARRIOTT AUDITORIUM



@HOTELAUDITORIUM

www.madridmarriottauditorium.com - Email: info.madad@marriott.com



MARRIOTT
MADRID AUDITORIUM



Hemos puesto las bases para despegar en 2019 / Nuestros clientes buscan experiencias originales y relacionadas con cultura y producto local / La tecnología es inherente al 99% de los eventos / La sostenibilidad es clave para asegurar el futuro del turismo / Somos unos 140 socios en la asociación



ALESSIA COMIS / PRESIDENTA DE MPI IBERIAN CHAPTER

'El Sector MICE te diferencia de destinos competidores'

ALESSIA COMIS PRESIDE el Capítulo Ibérico de MPI desde julio de 2018. En estas líneas hace balance de su primer semestre al frente de la entidad y presenta las acciones que realizará la asociación a lo largo de este año.

■ ¿Qué balance hace de su primer semestre al frente de MPI Iberian Chapter?

● Durante mi primer semestre como presidente fijamos objetivos anuales, renovamos la junta directiva y creamos los equipos responsables de las cuatro áreas clave (Socios, Partners, Comunicación y Formación), además de dos *task force* dedicadas a proyectos especiales. Además de seguir realizando acciones enmarcadas en nuestro plan estratégico, es decir, sesiones formativas de alto nivel, una comunicación activa y dinámica y la mejora de la experiencia de socios y *partners*, creamos un grupo en redes sociales reservado a miembros MPI para fomentar el desarrollo de negocios y el intercambio de recomendaciones y experiencias en España y Portugal. En IBTM World se presentó y arrancó con la presencia de Paul VanDeventer, CEO de MPI, el *roadshow* europeo de MPI, gracias al cual la marca de la asociación, su posicionamiento como líder de la industria y, en general, el impacto del sector de los eventos ganarán reconocimiento a lo largo del año, y en diciembre organizamos la segunda edición de 'Mallorca: Destino MICE', un evento híbrido que reunió a 210 profesionales, más de 20 ponentes de relieve internacional, *buyers*, *suppliers* locales, estudiantes... Creo que hemos puesto las bases para despegar en 2019.

A nivel personal, lo que más me entusiasma de ser presidente del Capítulo Ibérico de MPI es ver cómo surgen ideas y conexiones, ideas que entre todos podemos llevar a cabo en beneficio de toda la comunidad, y compartir tiempo y proyectos con una junta directiva excelente formada por grandes profesionales de la industria con los cuales estoy aprendiendo muchísimo.

■ Uno de sus objetivos como presidenta de la asociación es demostrar la importancia del Sector MICE con datos objetivos. ¿Cómo se está desarrollando este trabajo?

● De la mano de una entidad líder en estudios de posgrado y junto a OPC España, Spain DMC, SITE e ICCA, como asociación *partner* de Foro MICE, MPI Iberian Chapter está impulsando un estudio del Impacto Económico de la Industria de los Eventos que esperamos se desarrolle este año y arroje resul-



tados claros y convincentes que demuestren el impacto directo e inducido del Sector en nuestro país.

■ ¿Se está consiguiendo que las instituciones y la sociedad en general reconozcan la importante labor de esta industria?

● En la reunión que tuvimos hace unos meses con la secretaria de estado de Turismo las asociaciones que conformamos Foro MICE, tuve la impresión de que sí existe un mayor interés por el MICE como arma para desestacionalizar y descubrir oportunidades de negocio en temporada baja, pero todavía queda mucho recorrido para que nuestro Sector se vea valorado como merece. Incluso muchos profesionales del sector turístico desconocen que el MICE es más que reu-

niones y congresos, imagina la sociedad en general.

■ ¿Qué supone el Turismo MICE para un destino?

● La oportunidad de salir del 'turismo de sol y playa' que se concentra en los meses que van de abril a octubre para ofrecer programas que pueden ser más sostenibles, más centrados en cultura y gastronomía, deportes, salud y bienestar... el Turismo MICE revela las facetas más auténticas y menos conocidas de un destino, porque nuestros clientes buscan experiencias originales y relacionadas con cultura y producto local. El MICE es la forma de diferenciarse de destinos competidores para especializarse en atraer a clientes con alto poder adquisitivo en temporada baja.

«MPI Iberian Chapter está impulsando un estudio del Impacto Económico de la Industria de los Eventos que esperamos arroje resultados claros y convincentes»

«Existe un mayor interés por el MICE para desestacionalizar y descubrir oportunidades de negocio en temporada baja, pero todavía queda mucho recorrido»

■ ¿Qué tendencias se están viendo en el sector de eventos en España?

● Inteligencia artificial aplicada a eventos; integración de Big Data; eventos híbridos; eventos inclusivos para que toda la audiencia se sienta a gusto (diferentes opciones de catering, sensibilidad hacia personas con capacidades diferentes, eventos *gender-free*...); RSC.

■ ¿La tecnología está la organización de eventos?

● La tecnología es inherente al 99% de los eventos que se organizan hoy en día. ¡Hasta los cumpleaños infantiles se convocan a través de WhatsApp y el regalo se paga por Twyp!

■ ¿La sostenibilidad es un factor que ya ha pasado de ser tendencia a una obligación?

● Ojalá. Los organizadores de eventos debemos ser impulsores del cambio y tenemos que marcar el camino dando ejemplo y eligiendo a nuestros colaboradores en función de su política de RSC, porque la sostenibilidad es clave para asegurar el futuro del turismo además del planeta en que vivimos.

■ En cuanto a la certificación de los profesionales, ¿qué sistemas quiere que se incorporen en España y Portugal que sí están disponibles en otros países? ¿Qué aportan estas certificaciones?

● Nos gustaría 'traducir' los programas del CMM y CMP a la cultura, además de la lengua española. Se trata de certificaciones reconocidas a nivel mundial que otorgan *status* a los profesionales que las ostentan. De momento, los contenidos están muy focalizados al mercado americano y aspiramos a disponer de contenidos más significativos para Europa.

■ Mejorar el negocio de los miembros asociados también era uno de sus objetivos. ¿Cómo se está trabajando en este sentido?

● Además de abrir el grupo *marketplace* en redes sociales, en todos nuestros eventos formativos ofrecemos oportunidades de *sponsorship* y *networking* a medida, para cohesionar la comunidad MPI en España y Portugal y cumplir las expectativas de cada *partner* y cada uno de nuestros socios. A nivel internacional se acaba de lanzar MPI Exchange, una herramienta de intercambio de servicios entre *planners* y *suppliers*.

■ MPI es una asociación que integra a profesionales de la industria de numerosos sectores. ¿Cuántos miembros componen actualmente el capítulo ibérico y de qué tipologías principalmente?

● MPI es la única asociación transversal en España y Portugal; tienen cabida *planners* y *suppliers*, además de universidades y estudiantes. En este momento, según el último informe oficial, somos unos 140 socios, de los cuales nueve son estudiantes y el resto, exactamente un 50% organizadores de eventos y 50% proveedores.

■ ¿De qué modo colaboran con otros capítulos y con la asociación internacional?

● Desarrollar iniciativas conjuntas es parte del reto MPI y uno de los principales valores añadidos de pertenecer a una asociación global como la nuestra. Estamos diseñando un proyecto con MPI Italia que tiene que ver con crear comunidad, y esperamos que surjan más ideas e iniciativas durante EMEC, el congreso formativo anual de MPI en Europa que se celebra del 9 al 12 de febrero en La Haya.

EN DIRECTO

'Acciones formativas y de 'networking''

EN DICIEMBRE, EN 'Mallorca: Destino MICE', ofrecimos una formación sobre Manual Thinking aplicado a eventos, una mesa redonda sobre iniciativas para impulsar la igualdad en el Sector y una formación avanzada sobre medición del ROI de los eventos a cargo de Elling Hamso. En noviembre, en IBTM World, como *partners* estratégicos de Reed Exhibitions, organizamos tres mesas redondas en castellano centradas en captación y retención de talento, *young*



Alessia Comis
Presidenta de MPI Iberian Chapter

professionals y liderazgo femenino. En octubre, en BED, ofrecimos una charla sobre comunicación persuasiva; y en septiembre dos Seminarios de Excelencia para convertirse en Superhéroes de las presentaciones. En nuestro calendario de 2019, además de acciones formativas, destacan una nueva edición del GMID (Global Meetings Industry Day), eventos de *networking* exclusivos para socios, eventos experienciales relacionados con deportes y espectáculo, etc.

vuelve *a Madrid*

HAY PLANES QUE ESTÁN A LA ALTURA DE CUALQUIER EXPECTATIVA

Ocio y entretenimiento

SUBIR AL FARO DE MONCLOA
CUESTA 200 PUNTOS MADRID, ¿TE APUNTAS?



Descubre el Programa de Fidelización de la ciudad de Madrid

Vuelve a Madrid ofrece más de 150 planes con exclusivas ofertas y ventajas que harán disfrutar a todas aquellas personas que decidan visitar de nuevo la ciudad. Ser socio es gratuito. Solo hay que registrarse para recibir 200 Puntos Madrid de bienvenida y comenzar a canjear cupones con invitaciones y descuentos en los mejores planes del momento.

Experiencias al aire libre en el Golf Olivar de la Hinojosa o el Hipódromo de la Zarzuela; espacios gastronómicos en las 'azoteas' de Madrid con NuBel Outdoor Lounge, Picalagartos Sky Bar, la Azotea del Círculo y la Azotea Forus Barceló, o el gastromarket de Antón Martín. La mejor oferta en tablaos: Casa Patas, El Corral de la Morería, Cardamomo; o escoger entre sus propuestas más relajantes, como el circuito spa del Miguel Angel Wellness Club, o los rituales del Hammam Al Ándalus, sin olvidarnos de los mejores espectáculos en cartelera de la ciudad, como Anastasia, el Musical, West Side Story, el Musical y las mejores exposiciones como Tamara de Lempicka o I Love Lego.

Y para ello, solo hay que entrar en www.vuelveamadrid.com, registrarse, elegir la experiencia que más se ajuste a sus planes y... ¡Volver a Madrid!

vuelve *a Madrid*

VEN Y DISFRUTA





Hemos creado una nueva manera de gestionar los viajes / Las primeras propuestas las ofrece la inteligencia artificial / Tenemos un gran surtido de proveedores / Tenemos clientes en todo el mundo / Hemos triplicado la facturación / Nos convertiremos en uno de los 'players' de referencia, sobre todo en España



SANTIAGO MONTERO / CEO DE AERVIO

'Con la inteligencia artificial optimizamos el tiempo'

EL CEO de Aervio, Santiago Montero, presenta las características de la plataforma de gestión de viajes corporativos, lanzada al mercado hace más de dos años y medio, y que cuenta con grandes empresas como clientes en todo el mundo.

■ **Aervio nació en 2016 como plataforma de gestión de viajes corporativos. ¿Cuál fue el motivo de crear esta plataforma en un mercado con tantas opciones de reserva?**

● Hace tres años y medio que empezamos a desarrollar la plataforma, ya que tiene una gran complejidad. La idea surgió entre Iván Sempere, Néstor Suárez y yo, que somos los fundadores de la empresa. Venimos del mundo *travel* y nos dimos cuenta de que, tras años de trabajar equipos de viajes corporativos, la mayor parte del tiempo del agente de viajes lo dedicaba a hacer una gestión de sistema bastante compleja que le llevaba un tiempo excesivo para tareas aparentemente sencillas, como hacer una reserva de viaje de Barcelona a Londres con alojamiento, en la que podría tardar hasta 40 minutos. Viendo esto y la cantidad de gente que se dedicaba a tareas aparentemente sencillas, empecé a desarrollar una plataforma con un flujo de trabajo con la tecnología existente en ese momento, incluyendo inteligencia artificial, y lo empecé a validar con expertos, entre ellos Iván y Néstor, a la postre miembros fundadores de Aervio. Se fue mejorando el proyecto y en abril de 2016 nos decidimos a lanzarlo.

■ **¿Qué balance hace de estos más de dos años y medio de actividad?**

● Empezamos a hacer lo que queríamos que fuese una plataforma de gestión de viajes eficiente y hemos terminado creando lo que ya nos ha dicho alguna empresa muy grande lo que es el nuevo estándar de *travel management*, y eso para mí, conseguirlo en dos años, ha sido espectacular. Los que empezamos a desarrollar hacer tres años, no solo hemos conseguido crear una plataforma eficiente como queríamos, sino que hemos creado una nueva manera de gestionar los viajes, de interactuar con los viajeros, de facilitarles la coordinación, la cotización, la reserva y la facturación de todos sus viajes, y además, teniendo en cuenta que cada empresa es diferente y tiene una manera de trabajar diferentes, con distintas políticas de viajes, por ejemplo, y hemos conseguido estandarizar todas estas circunstancias.

■ **¿Se podría decir que una de las principales ventajas de Aervio es que todo el proceso del viaje se puede gestionar desde la plataforma?**

● Sí. Para mí esa es la clave. Desde el momento en el que una



empresa se pone en contacto con la plataforma se genera un espacio de trabajo donde se pueden buscar proveedores, cotizarlos, para varios viajeros... todo en un mismo sitio donde poder interactuar en todo momento empresa y plataforma. Además, las primeras propuestas las ofrece la inteligencia artificial que lleva incorporada la plataforma y el agente de viajes podrá enriquecerlas o empobrecerlas y validarlas; incluso a veces solo validarlas, porque con toda la información previa de viajes se tiene tanto conocimiento de los viajeros que ya se saben muy bien sus preferencias. Con la inteligencia artificial conseguimos optimizar el tiempo y ofrecerles en pocos minutos propuestas que sabemos que les van a ir bien.

■ **La personalización, por tanto, sería otra de las ventajas de la plataforma, que, gracias a la inteligencia artificial, va aprendiendo sobre los viajeros y personaliza cada vez más sus propuestas.**

● Exacto. Somos una plataforma que, por un lado, tiene una tecnología muy potente capaz de almacenar los datos más minuciosos y relevante de los viajeros y sus empresas; y por otro lado, hay una persona o un equipo de personas, en función del volumen de cada cliente, que valida la gestión de las reservas y soluciona cualquier problema que pueda surgir antes, durante o después del viaje. Es decir, la parte donde la máquina no llega, ahí está la persona.

■ **¿El viajero está, por tanto, conectado en todo momento con la plataforma?**

«Empezamos a hacer lo que queríamos que fuese una plataforma de gestión de viajes eficiente y hemos terminado creando el nuevo estándar de *travel management*»

«Nuestros clientes son empresas que cuentan con un gasto bastante elevado en viajes en un año. Nuestro cliente habitual gasta desde 200.000 a cuatro millones de euros»

● Como tenemos integrados todos los sistemas de comunicación en la plataforma, no hace falta conectarse a la plataforma para pedir cualquier servicio. Así, con un simple correo, ya sabemos lo que quiere y podemos gestionarlo. Nosotros nos diferenciamos mucho en este sentido. Somos diferentes a esas empresas que utilizan herramientas de autorreserva. No creemos que el empleado sea la persona encargada de gestionarse su viaje. Nosotros absorbemos ese trabajo y gracias a la tecnología no empleamos horas, nos cuesta menos y podemos resolver los viajes de una manera más eficiente. Con un simple correo nosotros le ofrecemos al viajero diferentes propuestas de viajes según sus preferencias y

acordes con la política de viajes de su empresa.

■ **¿Qué tipo de proveedores están disponibles en la plataforma? ¿Cuenta también con plataformas colaborativas?**

● Tenemos un gran surtido de proveedores, desde los 'antiguos' y todavía muy importantes GDS a aerolíneas (incluidas *low cost*), hoteles, coches de alquiler, transfers (incluido taxis)... y en el futuro queremos incluir restaurantes, eventos o actividades de ocio.

■ **¿Qué tipo de empresas son clientes de Aervio actualmente?**

● Nuestros clientes son empresas que cuentan con un gasto bastante elevado en viajes a lo largo de un año. Nuestro cliente habitual gasta desde 200.000 a cuatro millones de euros en viajes en un año. Además, estamos trabajando en un desarrollo de la plataforma para incluir a grandes multinacionales con cuentas superiores a cinco millones de euros, que esperamos tener concluido antes de finalizar este año.

■ **¿Son empresas nacionales o tienen también clientes extranjeros?**

● Tenemos clientes en todo el mundo. Por ejemplo, tenemos empresas de Holanda, Alemania, Inglaterra, México, Emiratos Árabes, Singapur..., además de en España. Este año, queremos expandirnos aún más a nivel internacional con mayor presencia en Inglaterra, Alemania, Francia o Italia.

■ **¿Las empresas pueden reservar con Aervio viajes por todo el mundo o tienen algún tipo de limitación geográfica?**

● Ninguna. Contamos con proveedores y destinos en todo el mundo.

■ **¿Qué balance económico hace de la actividad de Aervio en 2018?**

● Los resultados económicos se han acercado a lo que preveíamos. Hemos triplicado la facturación. Se han cumplido las expectativas, que es lo importante, aunque a mí como director me hubiera gustado un poco más. Además, lo que llevamos de 2019 nos hace indicar que podemos lograr otra vez triplicar la facturación a final de año.

■ **¿Hacia dónde quiere ir Aervio en el futuro?**

● Basándonos en el *feedback* de las empresas, yo veo que nos convertiremos en uno de los *players* de referencia, sobre todo en España, y a nivel internacional también si conseguimos la financiación adecuada. Yo lo veo.

■ **¿Cómo ve la situación del sector Business Travel en España y cómo cree que va a evolucionar?**

● En España y en cualquier país europeo el crecimiento del Business Travel es muy estable. Viajar por negocios es poco sensible a los precios y las empresas necesitan salir para vender sus productos y servicios. No hay otra alternativa. Vender pasa por viajar.

EN DIRECTO

'No competimos con la autorreserva'

COMO TENEMOS INTEGRADOS todos los sistemas de comunicación en la plataforma, no hace falta conectarse a la plataforma para pedir cualquier servicio. Así, con un simple correo, ya sabemos lo que quiere y podemos gestionarlo. Nosotros nos diferenciamos mucho en este sentido. Somos diferentes a esas empresas que utilizan herramientas de autorreserva. No creemos que el empleado sea la persona encargada de gestionarse su viaje. Nosotros ab-



Santiago Montero
CEO de Aervio

sorbemos ese trabajo y gracias a la tecnología no empleamos horas, nos cuesta menos y podemos resolver los viajes de una manera más eficiente. Con un simple correo nosotros le ofrecemos al viajero diferentes propuestas de viajes según sus preferencias y acordes con la política de viajes de su empresa. Nuestros clientes son empresas que cuentan con un gasto bastante elevado en viajes a lo largo de un año, entre 200.000 y cuatro millones de euros anuales.

El Congreso Nacional de OPC analiza las nuevas tendencias del Sector MICE en San Sebastián

Más de 200 personalidades del Turismo congresual acuden al evento celebrado en el Palacio de Congresos Kursaal

Empresas organizadoras de congresos y eventos procedentes de toda España se reunieron el pasado 21 y 22 de febrero en el País Vasco, concreta-

mente en el Palacio de Congresos Kursaal de San Sebastián, para asistir al 31 Congreso Nacional de OPC que, bajo el lema 'Experiencia, com-

promiso y tecnología para los eventos del siglo XXI', ahondó durante dos días en el futuro más próximo del sector del Turismo de Reuniones.

En la inauguración, las instituciones subrayaron su apuesta por este turismo, por tratarse de "un turismo de calidad", y han mostrado su apoyo al sector de OPC, por ser "puerta de entrada a futuros turistas y contribuir a desestacionalizar el turismo".

El congreso, organizado por la Federación Española de Asociaciones de Empresas de Organización Profesional de Congresos (OPC España) y por la Asociación Vasca de Empresas Organizadoras Profesionales de Congresos y Eventos (OPCE País Vasco), y que tuvo el respaldo de las principales instituciones públicas, contó en la inauguración con la presencia de la directora de Turismo de la Diputación Foral de Guipúzcoa, Maite Cruzado; el subdirector general de Cooperación y Competitividad Turística, Antonio Nieto; y el director general de Basquetour-Departamento de Turismo, Comercio y Consumo del Gobierno Vasco, Harkaitz Millán. Junto a ellos, estuvieron la presidenta de OPC España, Matilde Almandoz, y el presidente de la asociación vasca de OPCE, Onofre Vicente.

Matilde Almandoz, definió el congreso de esta edición en San Sebastián como un "evento innovador, tecnológico, formativo y experiencial". "Año tras año queremos seguir sorprendiendo a los asistentes con propuestas innovadoras, con experiencias únicas y con nuevos formatos que nos ayuden a posicionar el MICE a la vanguardia de las últimas tendencias en la organización de congresos y eventos", explicó para inaugurar el evento.

Por su parte, el presidente de la Asociación Vasca de Empresas



Maite Cruzado, de la Diputación de Guipúzcoa, durante su intervención en la mesa de inauguración.

Organizadoras Profesionales de Congresos y Eventos, Onofre Vicente, destacó el importante papel de estas empresas, en colaboración con entidades públicas y privadas, para atraer congresos y eventos al territorio. "Es fundamental apostar por el Sector MICE porque es una forma magnífica de desestacionalizar el turismo, generando además un turismo de calidad; porque trae riqueza al territorio y aporta conocimiento, no solo a los asistentes, sino también al territorio o la ciudad; genera un importante número de puestos de trabajo y, además, contribuye a difundir una imagen positiva de nuestro territorio", señaló.

Maite Cruzado dedicó unos minutos a valorar la importan-

cia del turismo asegurando que "en los últimos años está siendo protagonista, se trata de un generador de riqueza y creador de empleo". Además, destacó el interés que se ha desatado por el turismo de negocios e incentivos. "Se rellenan esos espacios de tiempo en los que la afluencia de turistas es más baja. Ese tiempo de trabajo se combina con ocio, lo que aporta un beneficio incalculable a las ciudades", afirmó.

Innovación en el Sector

El congreso tuvo un tema principal en torno al que giraron todas las ponencias, la innovación, que según se concluyó, "es fundamental en el Sector para seguir atrayendo a las empresas y fomentar el Turismo de Con-

gresos e Incentivos". Charlas como la de Pilar Jericó, empresaria y conferenciante, sobre cómo gestionar la innovación como jefe de una empresa, puso sobre el escenario las distintas estrategias que se deben seguir para crecer como entidad organizadora de eventos.

A lo largo del congreso, se abordaron temas muy distintos dentro de la propia innovación. La gastronomía es uno de los elementos clave a la hora de organizar cualquier evento. Eduardo Serrano, gastronómico y director de ESM y Asociados, apuesta por una innovación en los congresos a través de la comida y los cócteles. Según Serrano, "la imagen que se lleva un invitado tras una buena

comida innovadora y diferente, que se salga de su alimentación cotidiana, es algo que apoyará a toda la experiencia del congreso al que asista. Comentaré con sus alrededores lo bien que comieron en aquel evento".

La forma de hacer que los congresos sean útiles y permanezcan en la mente de los asistentes es infinita. Durante el encuentro se abordó el tema de la metodología como otro de los pilares fundamentales para que los eventos sean un éxito. Myriam Artola, fundadora de Muxote Potolo Bat, fue la encargada de abrir el tema con su ponencia titulada 'Renovando metodologías al servicio de los contenidos'.

Sin duda, el avance de la tecnología favorece a la innovación y a la mejora de los congresos. En esta edición se apostó por la inteligencia artificial. Semanas antes del evento, la empresa Innovation Wars se puso en contacto con las empresas asistentes para pedir que cada una enviase lo que para ella era una de las principales preocupaciones en el Sector. Con todas las respuestas recogidas (gracias a la IA se pudieron unir y reescribir) se crearon los tres retos principales que las empresas piensan que hay que afrontar en un futuro cercano.

Además, el segundo día los asistentes pudieron participar en tres talleres prácticos donde poner a prueba las nuevas metodologías a la hora de organizar eventos: 'Cómo contribuir a la mejora de la experiencia del evento'; 'Escribir en el espacio (la escenografía en congresos y eventos)'; y 'Cómo desarrollar un evento sostenible. Modelo "Erronka Garbia"'.



El encuentro tuvo lugar en el Palacio de Congresos Kursaal, en San Sebastián.



Los asistentes pudieron conocerse y hablar de negocios durante todo el evento.

La innovación es uno de los retos que preocupan al Sector

Crear una industria unida, organizar eventos originales y mejorar la experiencia del asistente, algunas líneas de trabajo

Durante todo el evento se pudo observar cómo la innovación fue uno de los temas principales del 31 Congreso Nacional de OPC. De hecho, la primera ponencia del día estuvo enfocada a uno de los temas principales del evento. Pilar Jericó, empresaria y conferenciante, habló sobre la transformación cultural que se ha ido experimentando y sobre cómo gestionar la innovación en las organizaciones.

"El factor que ha transformado a la sociedad ha sido la tecnología, porque las tecnologías quiebran sociedades", afirmó Jericó. La conferenciante explicó a los asistentes cómo aprovechar la oportunidad que brinda "esta revolución vertiginosa". Pilar defendió que "no se debe tener miedo a la inteligencia artificial" ya que sustituirá al hombre únicamente en tareas mecánicas. Pero también destacó el papel de los jefes, fundamental para que la innovación se lleve a cabo: "Se necesita dejar algo de libertad, un espacio donde arriesgar sin tener miedo al error. Si la gente no arriesga, no innova y no mejora". Abogó por la figura del líder en lugar del mandatario, evitando "penalizar los errores y normalizarlos" para que los empleados se "atrevan a pensar y a improvisar", en beneficio de la innovación.

El propio congreso también tuvo innovación. Al entrar al evento, el proceso de acreditación fue diferente a lo habitual. En la puerta esperaban dos máquinas con una cámara que, al ponerse delante, reconocían a los asistentes (previamente tuvieron que facilitar una foto) e imprimían las acreditaciones para poder acceder al congreso. Esta tecnología vino de la mano de Orquidea Technology. Franklin Galarraga, CEO de la empresa, defendió que el reconocimiento facial mejora la experiencia de los eventos, "a las personas no les gusta esperar. Con este sistema se acaban las colas y la mala imagen que puede generar, en un solo paso, con total seguridad y privacidad de datos, los asistentes obtienen su acreditación y entran al recinto sin esperas".

Gastronomía

"La innovación en la gastronomía también es fundamental", según concluyó Eduardo Serrano, director de ESM y Asociados. Aseguró que "la gastronomía es un elemento de atracción, diferenciación y éxito en los eventos". Puso ejemplos de técnicas que pueden triunfar en un congreso, como jugar con la popularidad de los cocineros, va-



Charla motivacional de la empresaria Pilar Jericó enfocada a la innovación.

riar las temáticas de las comidas o el concepto de comida inmersiva, donde los protagonistas son los comensales.

Retos a los que se enfrentan

El 31 Congreso de Empresas Organizadoras de Congresos puso sobre la mesa los principales retos a los que se enfrenta el Sector. La novedad es que estos retos, surgidos desde las propias empresas, se venían trabajando desde hace un mes a través de la tecnología

inteligencia artificial colectiva, de la mano de Innovation Wars. José María González del Álamo, CEO de la empresa, se encargó de presentar esta herramienta avanzada que ha permitido durante estas últimas semanas intervenir a los asistentes vía *online*. El programa recogía las opiniones de los 125 participantes y los combinaba hasta formular unos retos que representasen a todas estas participaciones. Según los resultados, el Sector está de acuerdo en tres

cuestiones: crear una industria unida y profesionalizada, donde todas las empresas colaboren en lugar de competir; innovar organizando eventos originales que aporten nuevos valores añadidos y sigan fomentando este tipo de turismo; y compaginar la era digital con el contacto humano para mejorar las experiencias de los asistentes. Esta es la conclusión a la que llegaron y que el Sector ha querido subrayar como principales ámbitos de trabajo.



Mesa debate sobre los retos del sector tecnológico sanitario.

Un sistema más eficiente, fácil y que evite errores en Fenin

En otra mesa, David Castillo, coordinador de la unidad de Ética y Cumplimiento del código de Fenin, habló del Código Ético del Sector de Tecnología Sanitaria, quien destacó la importancia de la figura del OPC, como "uno de los actores implicados más eficientes", a quien se le abre un nuevo modelo de negocio con las becas. "El OPC juega un papel fundamental en la formación y hace una labor de transparencia", añadió.

Asimismo, explicó los retos para 2019, entre los que se plantea "hacer el sistema más eficiente, más fácil, evitar errores y mejorar la colaboración". También hizo un balance del año considerado como "un periodo de aprendizaje, con 79 OPCs adheridas, en el que se han organizado más de 2.500 eventos organizados por OPCs".

Al hilo de esta ponencia, se desarrolló la mesa debate 'Aplicación del código. ¿Reto superado?', promovida por Jóvenes OPC y moderada por Gonzalo Baró, delegado OPC Castilla y León y CEO de BSJ. Enrique

Gil, CEO de Fase 20, de OPC Andalucía; Jaume Boltá, presidente de OPC Cataluña y CEO de Bocementum; Fernando López Zarraga, vicepresidente de la Sociedad Española de Radiología Vascular e Intervencionista; y Ángel Hernández Benito, miembro de la Sociedad Española de Médicos Generales y de Familia, expusieron las experiencias durante este último año en la implantación del código de Fenin. Como resumen destacaron que "el Código Ético de Fenin es una buena herramienta. Hay que darle un poco más de tiempo para que se vaya desarrollando, sin duda es una herramienta que ayudará a mejorar a los agentes implicados en la organización de congresos".

Algunos destacaron que, "aunque Fenin establece un código, cada empresa hace su propia interpretación de este". Y se reiteró que "estos sistemas de autorregulación ayudan a dar transparencia a la organización de un congreso. Son necesarios para la OPC, y para la industria".

Artola: 'Hay que usar metodologías diferentes para un mayor aprendizaje'

El lenguaje visual conecta las ideas, nos ayuda a pensar de otra manera

La forma de hacer que los congresos sean útiles y permanezcan en la mente de los asistentes es infinita. Durante el Congreso de OPC España se abordó el tema de la metodología como uno de los pilares fundamentales para que los eventos sean un éxito. Myriam Artola, fundadora de Muxote Potolo Bat, fue la encargada de abrir el tema con su ponencia 'Renovando metodologías al servicio de los contenidos'. Para ella, lo primero que se debe definir son los objetivos: qué queremos y para qué queremos usar una metodología diferente. "El paso previo es analizar qué tipo de evento o charla voy a organizar. Hay eventos en los que buscamos una experiencia desde el 'yo', donde el asistente quiere aprender de las experiencias del ponente y hay otros que son más participativos, donde el oyente forma parte de la propia ponencia", describió Myriam durante su intervención.

El objetivo de esta charla fue que las empresas organizadoras de eventos entendiesen que "hay que hacer cosas diferentes para que el aprendizaje sea mayor". Destacó elementos como la emoción que fomentan una mayor atención y comprensión. Para ilustrarlo, mostró varios ejemplos de las nuevas tendencias en este campo. Una de ellas es el 'Fish Bowl', la pecera. Se trata de una conversación entre cuatro personas en un círculo cerrado. Los oyentes se sitúan detrás de

ellos creando otro círculo exterior. Si alguien de los que se encuentra fuera quiere participar, uno de los de dentro debe irse y este ocupará su lugar. "De este modo generas un tipo de dinámica muy circular, para crear un conocimiento colectivo", explicó Artola.

Por otro lado, se mostró el 'World Café', una metodología que consiste en un conjunto de mesas de debate en la que una persona lidera. Allí se enmarca el contexto del debate, se crean espacios amables donde los integrantes se sientan cómodos y se exploran posibles cuestiones del tema, a modo de *brain storming*. El que modera anima a la contribución de todos. "Son mesas donde escuchamos al resto y se comparte información entre todas las personas de la

mesa. Cuando toque un cambio de mesa, los que llegan a una nueva amplían la información que ya había, no vuelven a empezar de cero", detalló la ponente.

Pero, sobre todo, Myriam es experta en la creación de infografías que ayuden a la comprensión de las charlas, lo que ella denominó 'Visual Thinking'. Según la ponente, "el lenguaje visual conecta las ideas, nos ayuda a pensar de otra manera y hace que los oyentes estén más atentos y activos. Permite tangibilizar lo intangible". "Lo visual lo reconoces y lo anclas en la mente. Con las 'actas gráficas', una persona recoge en formato infográfico lo que se va diciendo en la mesa, nos hace con un golpe de vista ver el resumen y recordar toda la charla", concluyó Artola.



Myriam Artola mostrando uno de sus trabajos infográficos.

El Turismo de Reuniones ha de innovar, pero respetando el medio ambiente

Según Viñuales, 'la innovación no debe estar reñida con la sostenibilidad'

Durante el Congreso Nacional de OPC, empresas y organizaciones coincidieron en que la innovación es una pieza fundamental a la hora de organizar eventos, pero "no se puede olvidar la importancia de hacer todo de manera sostenible. El Turismo MICE debe ser responsable con el medio ambiente", según Víctor Viñuales, cofundador y director de Ecodes, Fundación de Ecología y Desarrollo.

Para concienciar sobre ello a todas las empresas asistentes, Viñuales dio una ponencia sobre 'La sostenibilidad en las organizaciones, la responsabilidad corporativa y la necesaria gestión de eventos sostenibles'. En ella, señaló que son muchos los motivos que tienen las empresas para ser cada vez más respetuosas con el medio ambiente. Una de ellas es "el temor a que, por ejemplo, prohíban la producción de tu producto", dijo refiriéndose a las empresas que fabrican productos con materiales plásticos.

Otra razón, destacó el director de Ecodes, es "el interés", asegurando que se generan oportunidades a raíz de que otras opciones se van cayendo. "Por ejemplo, los vehículos de emisiones están en cuestión y de repente han aparecido los patinetes eléctricos, las bicis alquilables..."

Además, aseguró que la sociedad "percibe el poder de las empresas y, en consecuencia, esperan que actúen de manera sostenible. Las personas estamos convencidos de que la sostenibi-



Víctor Viñuales explicando las ventajas de la sostenibilidad.

lidad es lo correcto, lo razonable y lo justo". Según Viñuales, se necesitan empresas mestizas, que busquen la supervivencia económica y que lo combinen con la idea de conseguir tener un retorno positivo para la sociedad y ayudar a los problemas medioambientales.

Un ejemplo de sostenibilidad

Por último, agradeció la asistencia a los oyentes. "A los congresos van las empresas más inquietas, las que cambian cosas, las que influyen... Son las minorías las que inician los cambios. Los congresos son un momento y un lugar muy importante a la hora de difundir estos cambios y estas responsabilidades", finalizó Viñuales dando las claves para una gran transición.

Un ejemplo de sostenibilidad es Vitoria. María Fernández Peral, responsable del sistema de Destino Turístico Sostenible del Ayuntamiento de Vitoria, se encargó de destacar las bondades de la ciudad como destino turístico y, sobre todo, su lucha por lograr un turismo sostenible. Medidas como la protección del patrimonio cultural y de la naturaleza, la creación y la conservación de parques y hacer partícipe a la población de esta sostenibilidad, con educación ciudadana. Para concluir, señaló que "este esfuerzo en sostenibilidad tendrá como resultado, además de los infinitos beneficios medioambientales, la fidelización de estos turistas. A la gente le gusta ser partícipe de cosas grandes".

El Congreso Nacional de OPC en 2020 tendrá lugar en tres ciudades gallegas

Para finalizar el evento, Ana Trevisani, presidenta de OPC Galicia. El objetivo era presentar la nueva edición del Congreso Nacional OPC, que tendrá lugar en la comunidad gallega en febrero de 2020.

La presidenta comenzó agradeciendo la asistencia a las empresas y a la "gran organización" del congreso de San Sebastián: "Hemos aprendido mucho en este evento, como cada año. Estamos muy agradecidos a OPCE País Vasco, ha sido muy inspirador para nosotros", aseguró Trevisani.

A continuación, empezó a promocionar el futuro congreso. Con unos vídeos promocionales con protagonistas como el humorista, Luis Piedrahita, o Sergio Pazos, actor, destacaron las virtudes de la Comunidad de Galicia.

"Este evento se sostendrá sobre cuatro ejes básicos: Queremos que sea una reunión que aporte conocimiento, que sea un lugar de *networking* (es muy importante que nos conozcamos y nos apoyemos entre nosotros), que sorprenda con nuevas tecnologías (tenemos el deber de estar al día y conocer todas las novedades del mercado) y, sobre todo, que emocione a los invitados, que es lo que de verdad permanece", afirmó la presidenta.

Este congreso tendrá un "toque especial e innovador" ya que, según comentó Trevisani, "queremos que durante el evento nos podamos desplazar a A Coruña, Santiago y Vigo". Además, agradeció públicamente el apoyo de todos los partidos políticos en Galicia a este evento.



Ana Trevisani presentando el congreso de Galicia.



Onofre Vicente, presidente de la Asociación Vasca de OPCE.



Hubo una ronda de preguntas tras cada ponencia, a través de la app del congreso.



Una de las cenas del congreso en las que se disfrutó la gastronomía vasca.



Javier Lacunza, representante de la Mesa MICE Navarra y director de Baluarte.

Otro ejercicio positivo para el Euskalduna con 7,5 millones de euros de facturación en 2018

Acoge un total de 811 eventos en los que han participado 518.000 personas y obtiene una ocupación del 90%

El Palacio Euskalduna de Bilbao confirma otro año positivo. Con un total de 811 eventos, 518.000 asistentes y una ocupación del 90% a lo largo

del año, el recinto vizcaíno ha conseguido unos ingresos de 7,56 millones de euros, un 9,5% más que al año anterior. Asimismo, ha obtenido un

récord en el capítulo de Meetings & Events con 447 citas y unos ingresos de 3,46 millones de euros por esta categoría (un 28,5% más que en 2017).

La diputada foral de Euskera y Cultura, Lorea Bilbao, y el director general del Palacio Euskalduna, Andoni Aldekoa, han presentado en rueda de prensa los detalles de una actividad que ha alcanzado los 811 eventos y 518.000 asistentes y que ha generado 7,56 millones de euros de ingresos, un 9,5% más con respecto a 2017. Además, el palacio ha obtenido un beneficio de explotación de 537.000 euros, un 76,8% más que el año anterior, lo que ha vuelto a hacer innecesaria, un año más, la utilización de subvenciones públicas.

2018 ha sido un ejercicio de récord para el Palacio Euskalduna en cuanto a la facturación procedente del área de Meetings & Events, con más de 3,46 millones de euros recaudados, un 28,5% más que en 2017. Este incremento en la facturación se ha debido al incremento de congresos en sí y a su tamaño. De las 447 propuestas del área congresual, el 11% han sido internacionales, facturando éstas un 52,70% sobre el total.

El área cultural

El Palacio Euskalduna también ha hecho un balance positivo de su área cultural. En este sentido, el recinto ha ofrecido una nutrida oferta para todos los públicos a

base de música, teatro, ópera, ballet, zarzuela, proyecciones... En total, 156 espectáculos, 10 más que en 2017, que han sumado 364 representaciones, lo que ha supuesto un 65% de la ocupación.

La actividad cultural generada a lo largo del año ha registrado un incremento del 1,78% de la facturación con respecto a 2017, a pesar del ligero descenso en

el número de representaciones (concretamente de cuatro), y tanto Aste Nagusia como el ciclo Gabonak continúan copando las mismas con gran número de actuaciones. Como novedad en 2018, destaca el impulso a la proyección de películas y documentales sobre montañismo.

A lo largo de 2018, el Palacio Euskalduna ha recaudado a

través de los canales propios de venta un total de 3,9 millones de euros gracias a la venta de 171.524 entradas. Concretamente, fueron los meses de agosto (16.087 entradas), noviembre (13.190 entradas) y diciembre (10.868 entradas) cuando más ventas se registraron. En este aspecto, destaca la consolidación de la venta de entradas a través

de www.euskalduna.eus que en 2018 ha alcanzado las 85.000 localidades.

También los niveles de satisfacción, tanto de asistentes como de organizadores de Meetings & Events y de cultura, se van afianzando. El trabajo de mejora continua y política de calidad se refleja en los datos obtenidos: público y organizadores lo puntúan de manera muy satisfactoria, con 4,3 sobre 5 puntos en satisfacción.



Andoni Aldekoa y Lorea Bilbao, tras la presentación de los resultados del Palacio Euskalduna.

Otros hechos de 2018

Durante el año pasado, Euskalduna ha tenido otros acontecimientos de importancia, como la apertura del nuevo restaurante del chef Eneko Atxa, Eneko Bilbao by Patricia Urquiola, que cuenta con una Estrella Michelin; la obtención del certificado de Calidad en la Gestión Lingüística Bikain (plata); una mayor sostenibilidad con la reducción del consumo del agua y electricidad en un 40% y 10%, respectivamente; la apertura de nuevas terrazas (B terraza, y terraza cafetería Jauregia) y otros espacios en el recinto, como el Urban Hall, que dan cabida a nuevos formatos; la página web del palacio ha recibido 539.000 visitantes; y cuenta con más de 12,9 millones de seguidores en las redes sociales.

Crece la facturación en 2018 de PortAventura Business & Events

PortAventura Business & Events ha hecho balance de su actividad congresual de 2018, un año en el que ha acogido la celebración de 200 eventos, un 22,8% menos que en 2017, aunque su facturación ha crecido un 17%. Desde el departamento de eventos del parque han destacado la celebración de importantes eventos internacionales de grandes compañías.

El 62% de los eventos organizados han sido corporativos, mientras que el 38% restante lo han abarcado otras tipologías como congresos, incentivos, deportivos, o solidarios (en 2017 fueron un 58% y 42% respectivamente). Asimismo, analizando el origen de los asistentes, un 74% de los eventos realizados han sido de origen internacional y un 26% nacional.

PortAventura Business & Events ha hecho hincapié en que grandes compañías internacionales han elegido sus instalaciones en 2018 para celebrar alguno de sus eventos, como ha sido el caso de Coca-Cola, Mars Iberia, Baringa, Quandoo, SITA (Société Internationale de Télécommunications Aéronautiques), la firma de restauración AmRest o la australiana Capricorn, entre otras.

"La innovación, la evolución constante y un centro de convenciones de primer nivel son la base de nuestro crecimiento y valor diferencial", ha señalado Laura Valdeolivas, directora de PortAventura Business & Events, para quien la fidelización es otro de los motivos del constante crecimiento de su unidad de negocio. "La posibilidad de ofrecer todos los servicios complementarios, desde alojamiento, pasando por actividades de team building de diversa índole y propuestas de ocio en exclusiva, nos permite satisfacer cualquier necesidad. Todo ello se materializa en un gran número de clientes fidelizados", ha añadido Valdeolivas.

PortAventura Business & Events encara 2019 con grandes expectativas, ya que en junio está prevista la finalización de la construcción de un nuevo hotel —el sexto del complejo—, así como una importante reforma que se llevará a cabo en el Hotel PortAventura. Por otro lado, el centro de convenciones también vivirá una importante ampliación de sus infraestructuras en más de 6.000 metros cuadrados (hasta llegar a los 20.000).

CWT, nuevo nombre de Carlson Wagonlit Travel, que presenta su nueva imagen

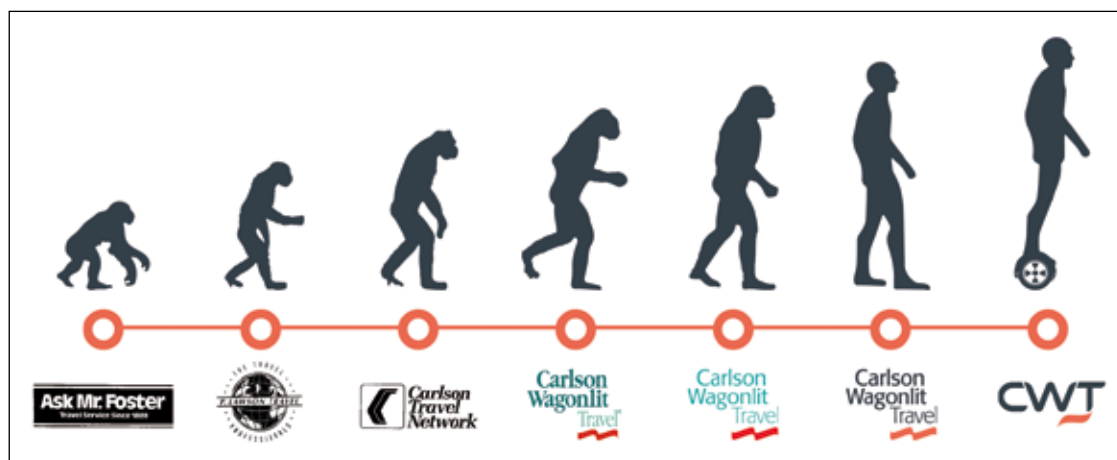
La denominación con las tres letras es un homenaje al legado de la empresa

Carlson Wagonlit Travel tiene desde el pasado mes de febrero, un nuevo nombre oficial: CWT. La elección de este nombre no es casual, ya que hace referencia a tres de los pilares de su propuesta: simplificar los viajes de negocios, colaborar con las empresas y unir a personas y tecnologías para generar nuevas oportunidades. Estas tres ideas son las bases que han obtenido a través de numerosas conversaciones con sus clientes, proveedores y personal.

El presidente y director ejecutivo de CWT, Kurt Ekert, admite que este cambio de identidad es el último paso en su intención de desarrollar "un plan digital para combinar el poder de la tecnología y la innovación con la experiencia de nuestro equipo". Además, ha hablado sobre la existencia de "un vínculo romántico con la era de Wagons-Lit, y estamos orgullosos de nuestro legado de 150 años; sin embargo, los avances actuales refuerzan

nuestra intención de continuar liderando nuestra industria durante el próximo siglo y medio".

Por otro lado, tres de las cuatro divisiones especializadas de CWT (CWT Energía, Recursos Naturales y Marinos, CWT Meetings & Events y CWT Solutions Group) contarán, a partir de ahora, con nuevos logotipos, mientras que los clientes de la división hotelera, RoomIt by CWT, solo tendrán pequeñas modificaciones en la paleta de colores.



La evolución de la compañía con sus distintos nombres e imágenes corporativas.

GRAN VÍA DE MADRID

DESCUBRE **TU CENTRO DE CONGRESOS** CON SU NUEVO SISTEMA DE

PROYECCIÓN **3 PANTALLAS**



ACCESO DIRECTO DESDE EL EXTERIOR

HOTEL
MAYORAZGO
★★★★

Información y reservas / Information and reservations
T. 91 547 26 00
comercial.interno@hotelmayorazgo.com

www.hotelmayorazgo.com

Fira de Barcelona ampliará y reformará sus instalaciones con 380 millones de euros

El objetivo del proyecto de la institución catalana es aumentar su competitividad y contribuir a la actividad económica del destino

Fira de Barcelona llevará a cabo en los próximos años un ambicioso plan de ampliación y reforma de sus instalaciones, valorado en unos 380 millones de euros. Por un lado, el recinto de Gran

Via contará con un nuevo pabellón, mientras que las instalaciones de Montjuïc se reformarán completamente para adaptarlas a las necesidades actuales del mercado ferial y congresual. Con

ello, la institución catalana quiere aumentar su competitividad internacional como sede de ferias y congresos, y contribuir a la actividad económica y empresarial del destino.

Este Plan Estratégico responde a un encargo realizado recientemente por el Consell General de Fira de Barcelona y que se ha materializado con la firma de un protocolo por los representantes de las diversas instituciones implicadas: el presidente de la Generalitat de Cataluña, Quim Torra; la alcaldesa de Barcelona y presidenta del Área Metropolitana de Barcelona, Ada Colau; la alcaldesa de L'Hospitalet de Llobregat, Núria Marín; el presidente de la Cámara de Comercio de Barcelona, Miquel Valls; el presidente de la Diputación de Barcelona, Marc Castells; el presidente de Fira de Barcelona, Pau Relat; y el presidente de Fira 2000, Albert Castellanos.

Con este proyecto, Fira de Barcelona quiere adelantarse a las necesidades futuras de los grandes eventos internacionales que acogen actualmente sus instalaciones —tanto propios como externos, como es el caso del Mobile World Congress que se celebrará la semana que viene— y que mantienen un alto nivel de ocupación a lo largo de todo el año. Por esta razón, el recinto de Gran Via, con 240.000 metros cuadrados de superficie bruta expositiva, se ampliará con un nuevo pabellón que ofrecerá 60.000 metros cuadrados en dos plantas. Con ello, la institución quiere atraer grandes eventos internacionales y poder simultanear varios certámenes.

El nuevo pabellón —y otra edificación para oficinas y servicios— se levantará en unos terrenos de 40.000 metros cuadrados de superficie situados justo en frente del Hall Europa y del Pabellón 1, que se conectarán me-



Diseño virtual del nuevo pabellón del recinto de Gran Via de Fira de Barcelona.

dante un paso elevado —sobre la avenida Juan Carlos I— que dará continuidad a la pasarela que conecta todos los pabellones. Con este nuevo edificio, el recinto de Gran Via contará con una superficie expositiva de 300.000 metros cuadrados. Está previsto que las obras de esta ampliación finalicen en el año 2024.

Reforma de Montjuïc

El Plan Estratégico de Fira de Barcelona también incluye la reforma de la totalidad de las instalaciones de Montjuïc. Bajo el nombre de 'Univers Montjuïc', el proyecto, que se encuentra en fase de estudio, pretende adaptar los espacios actuales a las exigencias del mercado ferial y congresual del siglo XXI. Este proyecto, en colaboración con el Ayuntamiento de

Barcelona, dará como resultado unos espacios feriales dotados de soluciones modulares para adaptarse a las necesidades de los distintos eventos y en los que también habrá espacios para el emprendimiento, el *coworking* o el *showroom* para empresas. Además, el Palacio Alfonso XIII se habilitará para la actividad congresual, gracias a un nuevo auditorio, mientras que el Palacio Victoria Eugenia se destinará a usos culturales.

Estas actuaciones requieren la colaboración del Ayuntamiento de Barcelona, que tendrá que reurbanizar la avenida Reina María Cristina que se convertirá en un gran espacio sin tráfico a modo de explanada. Asimismo, se abrirá una calle como continuidad de la calle de la Guardia Urbana para canalizar el tráfico rodado

de la zona hasta la avenida del Paral·lel, entre el actual Palacio 2 y el resto de palacios, ofreciendo asimismo la posibilidad de destinar nuevos espacios para uso de la ciudad, ya sea en el ámbito de los equipamientos o residencial. El proyecto de Montjuïc se espera que esté finalizado en 2029, año en el que se celebrará el centenario de estas instalaciones, que se construyeron para la Exposición Internacional de 1929.

Financiación del proyecto

El protocolo firmado establece los compromisos a asumir por cada una de las partes firmantes e incluye que la Generalitat, junto con el resto de administraciones e instituciones implicadas, analizará y propondrá los instrumentos de financiación más adecuados para poder emprender las nuevas

inversiones a realizar que, en su conjunto, se han estimado en 380 millones de euros.

El protocolo también determina que la sociedad patrimonial Fira 2000 preparará un proyecto que prevea el desarrollo financiero y patrimonial de las nuevas inversiones a efectuar en los dos recintos feriales, siguiendo el modelo que se aplicó en 2006 para financiar la construcción del recinto de Gran Via, mediante las aportaciones de las diferentes instituciones. Según las estimaciones iniciales, para financiar las nuevas inversiones, las instituciones no deberán incrementar la cantidad anual que actualmente aportan a Fira 2000, sino que se prolongaría la actual más allá del tiempo previsto inicialmente.

En este sentido, en el plazo de seis meses desde la firma del protocolo, las partes se comprometen a suscribir un nuevo pacto de accionistas de Fira 2000 de acuerdo con el proyecto financiero que se haya convenido y que renueve y amplíe el existente actualmente relativo a la financiación del recinto de Gran Via. Respecto a la financiación, el protocolo apunta a la posibilidad de recibir financiación de la Unión Europea.

Por otro lado, el Ayuntamiento de Barcelona impulsará el planeamiento urbanístico y la fórmula patrimonial adecuada para la renovación del recinto de Montjuïc de acuerdo al proyecto 'Univers Montjuïc', mientras que el Ayuntamiento de L'Hospitalet de Llobregat impulsará el planeamiento urbanístico para generar el espacio, dentro del término municipal de la ciudad, que permita la ampliación del recinto de Gran Via.



Los representantes de las instituciones implicadas en el proyecto de ampliación y reforma de Fira de Barcelona; y la firma del protocolo de actuación.

El SCB analiza en Benidorm la digitalización para mejorar la experiencia de los delegados

La entidad, que tiene 57 destinos asociados, calcula que el Sector genera 6.000 millones de euros al año en España

El Spain Convention Bureau (SCB) ha celebrado en Benidorm su Encuentro sobre Turismo de Reuniones y la Asamblea General Anual, un

encuentro en el que han estado presentes los 57 destinos asociados a la red —tras la incorporación de Jaén— y donde han analizado, entre

otros temas, la digitalización para mejorar la experiencia de los asistentes a reuniones, la sostenibilidad y la accesibilidad en el Sector.

El presidente del SCB, Antonio Hidalgo, ha destacado la posición líder de España como destino MICE, según los datos de la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones (ICCA), que "obliga a los destinos españoles a una mejora continua de la oferta de infraestructuras y a estar atentos a las innovaciones y a las nuevas tendencias en el mercado". En este sentido, ha destacado, aludiendo a la certificación de Benidorm como Destino Turístico Inteligente (DTI) —tema que ha centrado el programa—, que "es esencial la digitalización del Sector para mejorar la experiencia del profesional que asiste a reuniones, congresos y eventos a nuestras ciudades". Por otro lado, ha destacado que el Sector del Turismo de Reuniones genera al año unos 6.000 millones de euros.

Por su parte, el alcalde de Benidorm, Antonio Pérez, ha resaltado el trabajo realizado por la ciudad para convertirse en el primer destino en el mundo en recibir la certificación DTI. "Desde que afrontamos este reto, muchos han sido los pasos y el trabajo desarrollado, habiendo experimentado cambios en materia de innovación, accesibilidad, sostenibilidad y gobernanza con el objetivo de responder a los

nuevos retos del turismo, muchos de los cuales son pioneros en las políticas públicas de gestión de destinos", ha explicado Pérez.

Asimismo, el primer edil de la localidad alicantina ha comentado que "Benidorm es en la actualidad uno de los destinos turísticos vacacionales más importantes del Mediterráneo" y que, en los últimos años, ha obtenido "un progresivo incremento de la oferta MICE, gracias a la apuesta del sector turístico de la ciudad,

y el posicionamiento adquirido con la celebración de eventos nacionales e internacionales de gran envergadura".

Programa del encuentro

El encuentro ha tenido lugar durante dos jornadas a finales del pasado mes de febrero. En la primera de las jornadas, tras la inauguración oficial por parte de las autoridades locales, se han desarrollado tres mesas de trabajo. La primera de ellas, 'Destinos

Turísticos Inteligentes: Cómo influyen las tecnologías en la experiencia de un turista de reuniones', ha contado con la gerente de Visit Benidorm, Leire Bilbao; el director general del Instituto Tecnológico Hotelero (ITH), Álvaro Carrillo de Albornoz; y el presidente del SCB y alcalde de Las Palmas de Gran Canaria, Augusto Hidalgo.

La segunda mesa ha tratado sobre 'Tecnologías aplicadas a la experiencia del turista de reu-

niones', con la participación del socio director de Tech Friendly, Sergio Serna; el socio fundador de ReiniziaT y ObservaTur, Marcos Franco; y el director de Inteligencia Turística de la Comunidad Valenciana, Mario Villar. Y la tercera se ha centrado en 'La sostenibilidad y el Turismo de Reuniones', de la mano de la jefa de Turismo del Ayuntamiento de Vitoria, Delia García; el CEO de Casual Hoteles, Juan Carlos San Juan; y el director comercial de Exploramás, Fabio Lomeña.

Durante la segunda jornada se han celebrado dos mesas de trabajo y, tras ellas, la asamblea anual de la asociación, donde se ha aprobado la incorporación de la ciudad de Jaén a la red. La primera de las mesas ha analizado 'La importancia de la gobernanza en los destinos de Turismo de Reuniones', en la que han intervenido el concejal de Turismo de San Sebastián, Ernesto Gasco; la alcaldesa de Gandía, Diana Morant; y el presidente de Segittur, Enrique Martínez. Por su parte, la segunda y última mesa del día ha sido sobre 'La accesibilidad y la señalización inteligente en el Turismo de Reuniones', con la participación del presidente de Predif, Francisco Sardón; y el CEO de Sismotur, Augusto Ramos.



Benidorm ha acogido la celebración del Encuentro y Asamblea General del Spain Convention Bureau.

El Palacio de Congresos de Marbella renovará gran parte de sus instalaciones

El Ayuntamiento de Marbella ha iniciado una serie de actuaciones para renovar y modernizar las instalaciones y la imagen del Palacio de Ferias y Congresos Adolfo Suárez "con el objetivo de seguir atrayendo grandes eventos a la ciudad", según ha explicado la alcaldesa, Angeles Muñoz.

Las mejoras que se van a implementar en el Palacio "buscan posicionar nuestro centro polivalente entre los mejores del sur de Europa", ha subrayado Muñoz, quien ha detallado que entre las medidas se encuentran el retapizado de las butacas del auditorio, actuación que está prevista que culmine en el primer trimestre de este ejercicio, al igual que el arreglo del escenario debido al desgaste sufrido en los últimos años. "Además, a finales de 2018 se iniciaron los trabajos de pintura de la fachada principal, con la plasmación de una obra del artista Curro Leyton, unas actuaciones que

continuarán en el exterior e interior del recinto congresual", ha apuntado.

Otras mejoras que se van a realizar pasan por el arreglo de la cubierta de la Sala de Exposiciones para evitar las filtraciones provocadas por las lluvias, la renovación de las máquinas de aire acondicionado de la totalidad de los espacios, el cambio de solería de la entrada principal en la planta baja, el cambio de las luces de neón del exterior y la compra de material audiovisual para dotar al auditorio y a las salas de reuniones de los equipos necesarios para llevar a cabo los diferentes eventos que se celebran cada año.

La transformación integral del Palacio se completa con la modificación de la imagen de las vallas publicitarias, en las que "ya estamos trabajando con el fin de ofrecer una visión más moderna y actual de las instalaciones", ha señalado, por su parte, el responsable del Palacio, Miguel Luna.

Los recintos asociados a la AFE organizan 590 eventos en 2018

Xabier Basañez anuncia unas previsiones positivas para el sector ferial español

La Asociación de Ferias Españolas (AFE) ha celebrado su asamblea general en Madrid, una reunión en la que se ha aprobado la memoria de actividades y las cuentas de 2018, con mejores resultados de los previstos inicialmente, así como el presupuesto de 2019. Durante el encuentro se ofreció los datos relativos a la actividad de los miembros, que ha alcanzado un total de 590 eventos, principalmente ferias y congresos.

Asimismo, el presidente de la asociación, Xabier Basañez, ha expuesto las acciones previstas por la asociación para el presente año, entre las que destaca la celebración, del 1 al 4 de mayo, del XII Congreso de Ferias Españolas, en Fira de Barcelona, que tendrá lugar simultáneamente con el congreso de Afida, Asociación Internacional de Ferias de América, dando lugar a lo que se conoce como Congreso Unifib. Precisamente en 2019 se conmemora el 55º aniversario de la fundación de la AFE y el 50º aniversario de la creación de Afida.

Los miembros de la asociación han ratificado la previa aprobación de la junta directiva respecto

a la incorporación de los tres nuevos socios que solicitaron formar parte de la AFE durante 2018: la Institución Ferial de Tenerife (IFTSA), el organizador privado Pomona Keepers y la empresa M&P Stands, en calidad de socio colaborador. Ello eleva la cifra total de socios a 25, de los que 21 son socios organizadores.

Por otro lado, Xabier Basañez ha afirmado que "2018 ha sido un año excelente para la actividad

ferial en España y que las perspectivas para 2019 apuntan en la misma dirección, mostrando ello la confianza que siguen teniendo las empresas y profesionales en las ferias comerciales como herramienta de marketing insustituible".

Los miembros de la asociación representan más del 90% de la actividad del sector ferial en España, la cual supone unos 4.000 millones de euros de riqueza inducida conjunta anual.



La asamblea general de la Asociación de Ferias Españolas.

TurNexo

100% Agentes

Madrid

¿Quieres presentar tu producto
a agentes de viajes de Madrid?
—Participa como Expositor.
Info: TurNexo@TurNexo.com

¿Quieres conocer las novedades
de la oferta de este verano?
—Inscríbete 'on-line' como
Visitante en: www.TurNexo.com



Martes 30 de Abril de 2019
HOTEL MAYORAZGO

SALÓN PROFESIONAL CONVOCADO POR
NEXOTUR

ORGANIZADOR POR
Nexopublic
CONSULTING



Los DMC españoles analizarán la competencia desleal durante su convención en Marbella

Tratarán también algunas de las situaciones acaecidas que ofrecen una mala imagen de España como destino turístico

La Asociación Española de Destination Management Companies (SpainDMCs) ha convocado a sus asociados a su próxima convención que

tendrá lugar en el hotel Don Carlos de Marbella (Málaga) del 15 al 17 de marzo, un encuentro en el que, entre otros temas, analizarán las tenden-

cias del Sector MICE y los principales problemas que afectan a los DMC españoles, como es el caso de la competencia desleal.

Sobre este último aspecto, la asociación cree que es un verdadero problema que se presenta a los DMC debido a la falta de una normativa clara y común para las diferentes Comunidades autónomas. En este sentido, SpainDMCs afirma que "todas las empresas que son miembros de la asociación son agencias de viajes especializadas en la comercialización y operación de servicios receptivos en España para reuniones, programas de incentivo y eventos corporativos de empresas extranjeras".

Además, destaca que los DMC son empresas que hacen lo que marca la nueva Ley de Viajes Combinados, que lo define como la combinación de dos o más servicios de viaje que el cliente adquiere de un único empresario a través de un contrato único, independientemente de si los servicios se facturan desglosados o no. Esta ley incrementa la protección de los viajeros que contratan viajes combinados y obliga a las agencias de viajes a constituir mayores garantías de las que ya había, para responder por el incumplimiento de la prestación de sus servicios y por casos de insolvencia.

En este contexto, según SpainDMCs, "hay empresas que se promocionan como DMC o que, sin anunciarse como tal, organizan servicios para reuniones, congresos, programas de incentivo, lanzamiento de producto o cualquier tipo de evento corporativo en el que venden a sus clientes unos servicios que incluyen alojamiento, transporte local y/o otros servicios accesorios... pero no son agencias de viajes". "Y

nadie se lo impide, siendo una actividad exclusiva de las agencias de viajes, ni se les exige que ofrezcan garantías, ni que suscriban pólizas de seguro, ni nada que permita reembolsar todos los pagos realizados por el cliente si los servicios no se han ejecutado por la insolvencia del organizador (cosa que sí se les exige a las agencias de viajes)", añade. Ante esta situación, la asociación exige a las Autoridades competentes

que velen por el cumplimiento de las normas existentes.

Asimismo, SpainDMCs denuncia que "muchos hoteles, a lo largo de nuestro territorio nacional, ofrecen a sus clientes no solo el alojamiento y servicios propios dentro de sus establecimientos, sino que, además, les ofrecen servicios de catering fuera de sus instalaciones, contratación de venues para la celebración de eventos, transporte,

excursiones, actividades etc., e incluso así lo publicitan en sus webs. Es decir, ofrecen lo mismo que ofrecen los DMC, pero no presentan ante la correspondiente Comunidad autónoma ninguna garantía ni seguro, ni tampoco nadie se lo pide". Esto también es competencia desleal y de todo ello hablarán durante su reunión anual en Marbella.

Por otro lado, los DMC analizarán el impacto negativo de algunas situaciones que se han vivido en España para la imagen del turismo español, como las huelgas de taxis, tanto en Barcelona como, principalmente, en Madrid, que ha coincidido con Fitur. "Los DMC están preocupados por la falta de reacción de la Comunidad de Madrid, Ayuntamiento de Madrid, TurEspaña e Ifema para poner en marcha soluciones para paliar el caos que se vivió en la ciudad, pero, principalmente, en el aeropuerto de Madrid y en Ifema", señalan desde SpainDMCs. En este sentido, creen que hubiera sido necesaria la contratación de empresas privadas de autocares para intercomunicar esos lugares con hoteles de la ciudad como, por ejemplo, se realiza durante la feria IBTM World en Barcelona.



La playa del hotel Don Carlos de Marbella, sede de la convención de SpainDMCs de este año.

El Turismo de Reuniones e Incentivos es de nuevo protagonista en la promoción de la Costa del Sol

La Diputación malagueña destina 325.000 euros para realizar acciones de promoción específicas a lo largo del año 2019

El presidente de la Diputación de Málaga, Francisco Salado, ha avanzado las claves de promoción de la entidad Turismo Costa del Sol

para el año 2019, un plan que incluye más de 200 acciones en una veintena de países, una inversión de seis millones de euros y que prestará especial

atención a los segmentos que más ayudan a combatir la estacionalidad, entre ellos, el Turismo de Reuniones y Viajes de Incentivo.

Salado ha explicado que la elaboración del Plan de Acción, consensuado con los empresarios, es fruto del análisis de las tendencias turísticas de los últimos años y responde a una estrategia definida para dar respuesta a las incertidumbres que viven los principales mercados internacionales y a las crisis de conectividad aérea que sufre Europa.

En este sentido, el también presidente de Turismo Costa del Sol ha explicado que el plan presta especial atención a cuatro realidades de la industria turística actual, entre las que figuran el hecho de que "el PIB de los principales países europeos se está estancando, lo que influirá en su capacidad de viajar, por lo que debemos incidir en nuestra

estrategia de marketing digital para alcanzar al cliente potencial que más nos interesa, ese turista con mayor capacidad de gasto".

Otra de las claves del plan de acción es el nuevo departamento de Conectividad Aérea y Mercados Emergentes, cuyo objetivo es prestar especial atención a la conectividad y la promoción en los mercados emergentes para penetrar y posicionar a la Costa del Sol con fuerza en los nuevos mercados, así como la apuesta por reforzar y mejorar la actual oferta de vuelos, conexiones y frecuencias.

Segmentación de la oferta

Y otras dos claves del plan de trabajo es aumentar la promoción en el mercado nacional e incidir en la segmentación de la oferta y en presentar la renovación y cualificación de los recursos turísticos de la Costa del Sol.

Con estas premisas, Salado ha presentado un renovado plan de

acción que supone una inversión de más de seis millones de euros en un total de 200 acciones de marketing para promocionar la Costa del Sol en una docena de segmentos y una veintena de países. El plan incluye acciones

específicas para turismo de golf, de interior, vacacional y ocio, élite y Turismo MICE, entre otros segmentos. Para este último, uno de los más destacados del plan, la institución destinará un total de 324.600 euros.



Francisco Salado anuncia la promoción de la Costa del Sol.



El Turismo MICE fomenta la desestacionalización del destino.

Ciudad Real apuesta por la organización de ferias y congresos con un nuevo recinto

Contará con un Pabellón Ferial con casi 40.000 metros cuadrados cuando terminen los trabajos de remodelación y ampliación

La Diputación de Ciudad Real está llevando a cabo un gran proceso de reforma y ampliación del Pabellón de Ferias y Congresos de la capital

provincial. Tras las obras, que terminarán en su totalidad en el año 2021, el recinto ciudadrealeño contará con casi 40.000 metros cuadrados de

exposición, con el que la ciudad pretende convertirse en una referencia en el sector ferial y congresual en el sur de España.

El presidente de la Diputación provincial, José Manuel Caballero, y la alcaldesa de Ciudad Real, Pilar Zamora, acompañados por los vicepresidentes provinciales de Infraestructuras, Manuel Martínez López-Alcorocho, y de Promoción Económica, Gonzalo Redondo, y el director de la Feria Nacional del Vino (Fenavin; 7-9 de mayo de 2019), Manuel Juliá, han visitado el estado de las obras de reforma del recinto, que van en plazo, según ha afirmado Caballero, para que parte del complejo total esté operativo para la próxima edición de Fenavin.

Durante su visita, han asistido a la colocación de la primera gran viga de madera encolada, de las ocho que sostendrán la cubierta central del pabellón. El presidente provincial ha agradecido a la empresa constructora (la UTE Parros y Aglomancha) y a los técnicos de la institución provincial el trabajo que están realizando, acompañando la actuación a los tiempos y a la realidad del espacio, porque va a permitir preparar toda la infraestructura para acoger la novena edición de la Feria Nacional del Vino y no perder un solo metro de exposición, sino todo lo contrario, aumentarlo en 3.500 metros cuadrados más respecto a 2017.

Asimismo, Caballero ha anunciado que ya se ha adjudicado la construcción de otro pabellón a espaldas del principal que se iniciará una vez finalice Fenavin 2019. Con todos ellos, el recinto ciudadrealeño contará con casi 40.000 metros cuadrados



Momento en el que los operarios se disponen a colocar la primera de las ocho grandes vigas de madera encolada que se instalarán.

de exposición. "El pabellón ferial será una realidad en el verano y toda la infraestructura lo será en dos años y se dispondrá de un espacio expositivo del que todos nos sintamos orgullosos para celebrar Fenavin, pero también otras ferias y que Ciudad Real se convierta en referencia de las ferias y congresos", ha afirmado el presidente de la Diputación.

Sinergias con Madrid

Por otro lado, José Manuel Caballero ha señalado que con

el nuevo recinto, completo en 2021, "no queremos competir con Ifema sino colaborar con la estructura ferial que hay en Madrid, y que es referencia a nivel nacional y europeo, y convertirnos en un instrumento más que aproveche la sinergia que genera la alta velocidad y las buenas comunicaciones que existen con la provincia para hacer de Ciudad Real capital la referencia de los congresos y ferias que en estos momentos no tienen cabida en Madrid y en Ifema".

Por su parte, la alcaldesa de Ciudad Real, Pilar Zamora, ha agradecido a la Diputación provincial el trabajo realizado y ha remarcado su compromiso de colaboración, modernización y progreso. También ha destacado que "hemos tenido más de 16.000 personas en 2018 en congresos. Ciudad Real es una ciudad de congresos, de exposiciones, una ciudad muy bien comunicada".

El arquitecto jefe de la Diputación, Alejandro Moyano,

ha destacado que la obra se encuentra bastante avanzada. Está en ejecución ahora mismo el Pabellón A, que es el que corresponde a las aulas, y ya se encuentra prácticamente terminado a lo que se refiere a estructura, tabiquería exterior e interior y cubierta. Lo mismo le ocurre al Pabellón C, que albergaría la administración y la organización de congresos, y está en ejecución el Pabellón B, que será el acceso principal al Pabellón Ferial.



El presidente de la Diputación de Ciudad Real, José Manuel Caballero, y la alcaldesa de la capital, Pilar Zamora, durante su visita a las obras del Pabellón de Ferias y Congresos.

El Palacio Kursaal de San Sebastián consigue el mejor ejercicio de sus 20 años de historia

Alcanza las mejores cifras en volumen de negocio y en resultados, creciendo un 15% y un 28% respectivamente

El Palacio de Congresos Kursaal, en San Sebastián, ha hecho balance de su actividad y volumen de negocio conseguido en 2018, al-

canzando las mejores cifras de su historia. Los 311 eventos acogidos y los cerca de 400.000 asistentes han generado un impacto econó-

mico de 48 millones de euros en la provincia. Asimismo, el volumen de facturación ha ascendido a más de cuatro millones de euros.

El balance del Kursaal recoge un récord de volumen de negocio de 4,1 millones, un 15% más que en 2017, con la celebración de 311 eventos, un 14,3% más. Asimismo, ha alcanzado un nuevo récord de superávit de tesorería operativa, que se cifra en 1,2 millones, un 28% más que en el ejercicio anterior. Por otra parte, si se analizan los datos más recientes, en el último lustro se ha producido un incremento del 51% en ventas y se han multiplicado por ocho los resultados.

Este balance de 2018 se sustenta en la convergencia de fuertes crecimientos de segmentos claves de la actividad: por un lado, en el capítulo cultural, tanto por el número de conciertos ofrecidos (152; 10,9% más) como por su facturación, un 12% mayor que en 2017, que ya había sido un récord histórico; por otro lado, 2018 ha sido uno de los mejores años en actividad congresual, que sube un 17,8% en relación con el pasado ejercicio, eventos que además han tenido un perfil muy internacional (46%). Por último, converge también en este exitoso balance un tercer dato muy positivo como es el gran crecimiento en la comercialización de servicios (audiovisuales, iluminación, co-

municaciones, personal técnico) asociados a los eventos, que sube un 32%.

El único dato negativo ha venido desde la asistencia a los eventos. En total, el Kursaal ha recibido la presencia de 392.136 personas, lo que supone un 4,8% menos que durante el año anterior. La asistencia a los eventos culturales ha subido un 1,8%,

mientras que a los eventos MICE ha caído un 18,5%.

Inversión en el recinto

Como en anteriores ejercicios, el Kursaal apuesta por continuar realizando un importante esfuerzo inversor, acumulando 7,6 millones y logrando financiar un 70% con superávits. En este sentido, a modo de ejemplo, en

2018 se ha estrenado la Sala Zurriola, un nuevo espacio que constituye una sala luminosa, excelente para realizar pequeñas reuniones, con un aforo para 40 personas y acceso a la terraza, que tiene vistas al río y la ciudad.

Desde el palacio han destacado que los buenos resultados acumulados no solamente hacen innecesaria ninguna aportación

pública económica para el gasto corriente por parte de las dos instituciones que conforman la Sociedad Kursaal (Ayuntamiento de San Sebastián y Diputación Foral de Guipúzcoa), sino que también posibilitan que el 70% de las importantes inversiones realizadas se sufraguen con los recursos generados por la Sociedad.



Los responsables institucionales del Kursaal y su director, tras la rueda de prensa de presentación de resultados.

MPI Iberian Chapter crea unos premios para el Sector

Los galardones nacen para reconocer a los profesionales que, de manera individual, hayan aportado valor a la industria

El Capítulo Ibérico de MPI ha convocado la primera edición de los premios MPI Iberian, dedicados a otorgarles visibilidad y prestigio a los profesionales de la industria que hayan aportado un valor excepcional a la asociación y al Sector MICE en general en 2018.

Se trata de una iniciativa pionera en Europa y uno de los proyectos más ambiciosos de la Junta Directiva que pretende premiar la creatividad, la iniciativa, la eficacia, el liderazgo y el compromiso social de los profesionales de la industria MICE, cuya actividad se realice en España y Portugal.

La presidenta de MPI Iberian Chapter, Alessia Comis, ha comentado que con estos premios pretenden "dar protagonismo a los compañeros y compañeras que trabajan con entusiasmo y profesionalidad para mejorar la industria de los eventos. Hay líderes de la industria que se merecen un reconocimiento por su impacto y tesón; con estos premios queremos darle visibilidad a la profesión y a todas aquellas personas que cada día demuestran con resultados tangibles su pasión por los eventos".

Los MPI Iberian Awards se concederán a personas, en coherencia con la naturaleza de la asociación que está formada por profesionales del Sector, tanto planificadores como proveedores de eventos, además de docentes universitarios y estudiantes. Los premios tendrán seis categorías: MICE Leader, Young Event Professional (hasta 35 años), Social Responsibility Champion, MPI

Ambassador, Event Industry Start Up Founder y Shattering the Glass Ceiling.

Las seis categorías

El premio MICE Leader reconocerá al profesional de la industria MICE que ha destacado por sus iniciativas, creatividad, liderazgo y aportaciones al sector de eventos y reuniones. El Young Event Professional (hasta 35 años)

reconocerá al profesional de la industria MICE, con 35 o menos años a la fecha de la presentación de la candidatura, que haya realizado un recorrido en la industria destacable o que haya tenido un impacto dentro del Sector. El premio Social Responsibility Champion reconocerá a la persona que ha promovido la mejor iniciativa social en el mundo de los eventos y reuniones, o cuya trayectoria

demuestre su apuesta personal y profesional por la RSC.

El premio MPI Ambassador reconocerá a un socio actual de MPI por su destacada actividad relacionada con la asociación, su presencia y relevancia en redes sociales, número de captación de socios o asistencia a sesiones formativas entre otros. El Event Industry Start Up Founder reconocerá a la persona que haya fundado la mejor empresa start-up de la industria MICE, o una start-up prometidora de revolución del mercado aportando valor añadido al cliente final, durante los últimos 24 meses. Por último, el premio Shattering the Glass Ceiling reconocerá a la directiva que haya diseñado y/o esté llevando a cabo una iniciativa de cooperación femenina destinada a romper el techo de cristal, promover la conciliación, proporcionar iguales oportunidades al talento femenino en el ámbito de la alta dirección, entre otros.

El plazo de presentación de candidaturas para estos premios finaliza el 15 de marzo, mientras que la entrega se realizará el día 4 de abril durante la celebración del Global Meetings Industry Day (GMID) en Madrid.



La Junta Directiva de MPI Iberian Chapter con su presidenta a la cabeza, Alessia Comis.

Turnexo

100% Agentes

Catalunya

¿Quieres presentar tu producto
a agentes de viajes de Barcelona?
—Participa como Expositor.
Info: TurNexo@TurNexo.com

¿Quieres conocer las novedades
de la oferta de este verano?
—Inscríbete 'on-line' como
Visitante en: www.TurNexo.com



Jueves 16 de Mayo de 2019

SALÓN PROFESIONAL CONVOCADO POR
NEXOTUR

ORGANIZADOR POR
Nexopublic
CONSULTING



Baleares sitúa al Turismo congresual como uno de sus segmentos turísticos estratégicos

Las islas cuentan 'con infraestructuras y recintos para acoger eventos de toda clase', según el director gerente de AETIB

El Gobierno de Baleares, consciente de la importancia que supone el Sector MICE para el turismo regional, ha situado a esta industria como uno de los

segmentos de referencia en su estrategia turística. En este sentido, la Agencia de Estrategia Turística de las Islas Baleares (AETIB) ha creado el Segmen-

to Estratégico MICE, que ha empezado a trabajar en enero con Ramón Vidal, director general del Palacio de Congresos de Palma, como presidente.

La AETIB cuenta actualmente con varios Segmentos Estratégicos Turísticos (SET) que reúnen en una misma mesa a instituciones públicas con las empresas del sector privado para trabajar conjuntamente en el desarrollo de un producto turístico unificado y de calidad. Estos SET definen una estrategia y planifican las acciones para mejorar la posición competitiva de las Islas Baleares añadiendo valor a los productos turísticos y mejorando la productividad de los factores. En la actualidad, además del de MICE, AETIB cuenta con SET para la cultura, la gastronomía, la salud, el lujo, deportes, el ecoturismo y el turismo activo.

El nuevo SET de MICE, que ya ha tenido su primera reunión, contará con diferentes grupos de trabajo entre los cuales uno identificará el mensaje de marca y también los elementos diferenciadores del Sector MICE propios de cada isla. Las líneas de trabajo incluidas en el Plan de Acción son la gestión, la generación de

demanda, el apoyo a la oferta y la comercialización.

La estrategia del Gobierno balear en su apuesta por el Sector MICE se debe a que su turista es un tipo de visitante que suele viajar a las islas en temporada baja, encajando así en las medidas iniciadas por el ejecutivo para la desestacionalización y la consoli-

dación de un modelo turístico de calidad y sostenible.

Amplia oferta MICE

El director gerente de la AETIB, Jaume Alzamora, ha señalado que "Baleares puede ser muy competitiva en el segmento de MICE porque, además de la buena conectividad del archipiélago,

contamos con infraestructuras y recintos para acoger eventos de toda clase con una amplia oferta de alojamiento y trabajadores y trabajadoras con mucha experiencia en el sector turístico y que tratan de la mejor manera posible los visitantes".

En la reunión de constitución de este SET se ha resaltado la

importancia de la colaboración público-privada en el desarrollo del Sector MICE, así como para garantizar la combinación de trabajo y ocio en las islas, ya que estos viajeros buscan también conocer la cultura, la historia y la gastronomía de los destinos y practicar algún deporte.



La primera reunión del Segmento Estratégico MICE de la Agencia de Estrategia Turística de las Islas Baleares.

El Palacio de Congresos de Palma se convierte en el epicentro del Turismo MICE en Mallorca

Cierra su primer año completo cumpliendo con creces los objetivos marcados: 226 eventos y más de 76.000 asistentes

El Palacio de Congresos de Palma de Mallorca, ha obtenido un balance muy positivo durante el pasado año 2018. El complejo gestionado

por Meliá Hotels International ha obtenido un total de 15,3 millones de euros de ingresos y ha generado un impacto económico de 25 millones

de euros en el entorno, con unas contundentes cifras de pernoctaciones, alrededor de 50.000, gracias a su actividad.

Desde el gobierno balear no dejan de alabar el rendimiento obtenido por el Palacio desde su inauguración. "El Palacio de Congresos se ha convertido en un elemento primordial que nos ha abierto múltiples y diversas posibilidades de futuro. Su puesta en marcha corrobora que el trabajo bien hecho, por muchas dificultades que puedan presentarse, tiene una recompensa", aseguraba la presidenta del ejecutivo, Francina Armengol.

Con 226 eventos celebrados y un total de 76.678 asistentes, entre los más relevantes han destacado los de Jaguar y Panasonic con 7.000 asistentes y algunos importantes congresos médicos, con la particularidad de que la mayoría de ellos fueron celebrados en temporada media baja, lo que ha potenciado dos de sus objetivos clave: la desestacionalización y la diversificación turística. Por otro lado, en cuanto a la suma total de ganancias, 15,3 millones de euros de ingresos obtenidos en 2018, el 27% se destinó al personal, el 36% a los proveedores y el 28% a las Administraciones Públicas. Al menos, otro 5% se ha destinado a inversiones en la infraestructura y el porcentaje restante,

un 4%, corresponde a la compañía gestora y sus accionistas.

Es de recibo destacar los 80 eventos locales que han consolidado un innovador escenario para la actividad empresarial y cultural

de la isla, y no solo eso, sino que también la intención de ser un catalizador de la innovación, la cultura y la cohesión social. Así mismo en 2018, el Palacio de Congresos ha sido sede de

numerosos eventos relacionados con la propia comunidad balear, entre los que cabe destacar los homenajes al talento local, como el acto de entrega de las Medallas de Oro de la comunidad autóno-

ma, los Premios Ramón Llull o los premios al esfuerzo personal y rendimiento académico.

Desarrollo sostenible

Meliá Hotels International ha impulsado un modelo de gestión responsable para el Palacio, con la finalidad de obtener una riqueza transversal y sostenible en su entorno, tratando, a su vez, de convertirse en un referente de excelencia e innovación en el ámbito del sector turístico internacional. A lo largo del pasado año la cadena hotelera ha apostado por una potenciación de la empleabilidad, una gestión responsable de la cadena de suministro, la introducción de nuevas tecnologías ecoeficientes y la mitigación de su impacto en el medioambiente, además de otras iniciativas solidarias.

Siguiendo la línea del Palacio de Congresos, que fue premiado con el Galardón de Oro al Mejor Espacio de Eventos, se encuentra el hotel anexo al Palacio, el Meliá Palma Bay que fue reconocido también con el Premio al Mejor Hotel de Congresos y Convenciones de España de 2018, concedido en los XII Premios Roca a la Iniciativa Hotelera.



El Palacio de Congresos ha sido sede de numerosos eventos relacionados con la propia comunidad balear.

Barcelona quiere ir más allá del turismo y los congresos en su posicionamiento internacional

El Ayuntamiento, Turismo de Barcelona y la Diputación provincial definen una nueva estrategia de marketing turístico

La alcaldesa de Barcelona, Ada Colau, ha presentado la nueva estrategia de posicionamiento de la ciudad en el mundo. Colau ha afirmado que Bar-

celona es "mucho más que turismo y congresos", y para ello han trabajado durante dos años, junto a 170 actores de la ciudad (instituciones, empresas,

entidades, cooperativas y profesionales), para definir la identidad de Barcelona y las acciones a realizar de cara su posicionamiento internacional.

Ada Colau ha señalado, durante un encuentro ante más de 400 personas en el auditorio del Disney Hub Barcelona, que se trata de "un punto de inflexión para impulsar la gestión de la reputación de Barcelona a través de una alianza que sirva para proyectar la ciudad a nivel mundial con un proyecto común, inédito y compartido con todos los actores de la ciudad. Barcelona apuesta por proyectar al mundo de manera coordinada una marca de futuro (Always.Barcelona) basada en los valores de la ciudad".

Entre los valores que quiere difundir Barcelona están que es más que turismo, que es una ciudad de progreso, diversa, creativa, innovadora, de talento y un ecosistema para las *startups*. Además de Colau, han intervenido diversos profesionales que han participado en el grupo de trabajo de este proyecto, así como el comisionado de Promoción Económica, Empresa e Innovación del Ayuntamiento, Luis Gómez, quien ha explicado el plan de activación del proyecto; y John Hoffman, CEO y director de GSMA (asociación que organiza el Mobile World

Congress), quien ha destacado los activos de Barcelona como marca mundial.

Por otro lado, el Ayuntamiento de Barcelona, Turismo de Barcelona y la Diputación de Barcelona han firmado un convenio a tres bandas mediante el cual se amplía la relación mantenida hasta ahora en la acción promocional del destino Barcelona (ciudad y comarcas) para mejorar su conocimiento y posicionamiento a nivel internacional.

El acuerdo significa un paso más en la estrategia conjunta entre el Ayuntamiento de Barcelona, Turismo de Barcelona y Diputación de Barcelona, iniciada en 2008, y que significó el nacimiento en 2015 del programa 'Barcelona es mucho más' y que el año pasado generó la fusión de los dos *Conventions Bureau* (Barcelona y Diputación de Barcelona). La colaboración fija la mirada en la nueva hoja de ruta que determinará la Estrategia de Marketing Turístico del Destino Barcelona (EMTDB) que se está elaborando y que está previsto que se presente e implemente este año.



La presentación del proyecto Always Barcelona ante más de 400 personas.



Miembros del Ayuntamiento de Barcelona, la Diputación de Barcelona y Turismo de Barcelona en el acto de la firma del acuerdo en las oficinas del Consorcio de Turismo de Barcelona.

La Diputación financiará el Auditorio Provincial de Elche

La Diputación de Alicante financiará de forma íntegra la construcción del Auditorio Provincial en Elche. El presidente del Gobierno provincial, César Sánchez, se ha reunido con el alcalde de la ciudad ilicitana, Carlos González, para abordar los detalles de este importante proyecto. La futura estructura tendrá capacidad para 1.200 personas.

El presidente pretende dar así "respuesta a las necesidades que tiene la ciudad en este ámbito, convirtiéndose en un elemento transformador del municipio y de posicionamiento internacional". Sánchez ha explicado también que la institución provincial "asumirá el cien por cien de la inversión, mientras que el Ayuntamiento cederá el suelo para la edificación". La estructura estará destinada a la celebración de

congresos y eventos culturales.

Una fundación será la encargada de gestionar el futuro Auditorio, para cuyo diseño se impulsará un concurso internacional de ideas. Este proceso será también sufragado por la Diputación de Alicante, con una inversión aproximada de 200.000 euros. Asimismo, y con el objetivo de favorecer la participación de los ciudadanos, un jurado se encargará de seleccionar los proyectos presentados, que posteriormente serán sometidos a "la voluntad popular de los ciudadanos de Elche".

Por su parte, el alcalde ha augurado que el futuro auditorio "posicionará nacional e internacionalmente la ciudad y será un importante elemento dinamizador de la actividad cultural y económica".



Carlos González y César Sánchez, tras la reunión.

Adeaza denuncia la penalización de la contratación laboral en su sector

Un Decreto perjudica a las empresas de azafatas con contratos temporales

La Asociación Española de Empresas de Azafatas (Adeaza) ha criticado el nuevo Real Decreto del Gobierno de España (Ley 28/18 de 28 de diciembre) en el que eleva el incremento en la cotización de los contratos temporales de duración igual o inferior a cinco días del 36% al 40%. Esta situación es claramente dañina para el sector de azafatas, que se nutre principalmente de este tipo de contratos y que no suponen ningún fraude.

Los argumentos sobre la necesidad de este cambio surgen para luchar contra el abuso en la celebración de contratos temporales de corta duración, además de querer equiparar la protección social de este tipo de contratos con los contratos de trabajo de corta duración mayor. "Desde Adeaza queremos hacer constar que estamos de acuerdo, y somos los primeros en defender el incremento de los salarios de los trabajadores, así como la mejora en las prestaciones sociales, y en ese sentido apoyamos todas las medidas que se tomen al respecto, pero no compartimos que se apliquen este tipo de incrementos sin establecer ninguna diferenciación. Nuestra situación no es la misma que la de otros sectores".

En este sentido, Adeaza destaca que su actividad es de por sí eventual y se desarrolla por circunstancias de la producción. "Nuestras empresas están sujetas a la temporalidad de los eventos, y no podemos hacer otro tipo de contratos (salvo contadas excepciones). Creemos que no es justo que se aplique por igual esta medida a todos los sectores, y que habría que hacer diferenciaciones para que quede bien claro que no siempre este tipo de contratos se realizan para eludir la contratación indefinida", afirma la presidenta de la asociación, Carmen Centol.

En un comunicado, Adeaza defiende que "nuestros contratos no son contratos fraude. Las empresas profesionales, cuya actividad defiende nuestra asociación, son legales. No incurrir en fraudes. No podemos ser medidos por el mismo rasero. Se está penalizando a un sector que integra una parte importante del tejido productivo, sin tener en cuenta nuestra singularidad".

Para ello, desde la asociación están intentando tener contacto oficial con las instituciones correspondientes para mostrar su problemática, pero por el momento no han sido recibidos.



La presidenta de Adeaza, Carmen Centol.

La gestión del Granada Convention Bureau genera más de 25 millones de euros en 2018

El Turismo MICE representa una oportunidad importante para toda la provincia por su factor desestacionalizador

El Comité Ejecutivo del Granada Convention Bureau se ha reunido para analizar los buenos resultados de su actividad en 2018 y consen-

suar su plan de acción para 2019. El alcalde de la ciudad, Francisco Cuenca, en rueda de prensa, ha anunciado que la gestión de esta

entidad ha generado un impacto económico de más de 25 millones de euros, un 4,2% más que el año anterior.

En el acto, que ha estado acompañado del presidente de la Diputación, José Entrena, y del presidente del Comité Ejecutivo del Convention Bureau, Trinitario Betoret, el primer edil ha destacado la consolidación de esta iniciativa, que nació hace seis años basada en la gestión público-privada, y que cuenta actualmente con 124 socios. "Cerramos un año de éxito y de consolidación de una alianza estratégica que nos indica que vamos en la senda correcta y que tenemos que seguir creciendo".

En la misma se ha referido el presidente provincial, José Entrena, quien ha resaltado que "la labor del Granada Convention Bureau está permitiendo que nuestra provincia se consolide como un destino conocido y líder, ideal para acoger tanto congresos como convenciones, reuniones de empresa, viajes de incentivo, presentaciones de producto o cualquier otro tipo de evento".

Asimismo, Entrena ha hecho hincapié en la importancia del Turismo de Congresos para la provincia, ya que es un Sector que "mueve grandes volúmenes de participantes y acompañantes, el gasto medio es muy superior al

del turista vacacional, realiza actividades complementarias y tiene un gran poder desestacionalizador, tanto de temporada como de semana, ya que los eventos suelen celebrarse en días laborables". Francisco Cuenca ha añadido que el Turismo de Reuniones "ofrece un perfil de viajeros que demanda servicios de gama alta y aporta un gasto medio-alto por visitante, con un fuerte impacto económico y gran repercusión en

los ámbitos social, cultural y de sostenibilidad".

La gestión del Granada Convention Bureau ha permitido la organización de 147 congresos en 2018 con la participación de más de 52.000 personas, que han realizado una media de alrededor de tres noches. El alcalde de la ciudad se ha mostrado optimista de cara al futuro del Sector MICE en la ciudad. Cuenca ha señalado que la ciudad cuenta

con 49 solicitudes de eventos que se encuentran en tramitación y que el Convention Bureau tiene 70 procesos de candidatura abiertos a través de su programa Granada Congress Club (congresos asociativos) para eventos que se celebrarían entre los años 2019 y 2027.

El presidente de la Diputación ha comentado que "todo parece indicar que se avecinan buenos momentos para el Sector

de Congresos en la provincia de Granada gracias a la mejora de las comunicaciones. Tenemos nueve nuevos vuelos y en marzo contaremos con dos nuevas rutas aéreas internacionales con Nantes y Burdeos". Además, ha añadido que "si todo va bien, en junio estrenaremos la conexión de AVE con Madrid, lo que por fin hará a nuestra provincia más competitiva para la captación de congresos y eventos de medio y gran tamaño".



La reunión del Comité Ejecutivo del Granada Convention Bureau.

Riojaforum consigue durante el pasado ejercicio la cifra más alta de eventos de los últimos cinco años

El recinto de la capital riojana acoge un total de 180 eventos en los que la participación alcanza casi las 75.000 personas

El Palacio de Congresos y Auditorio de La Rioja, Riojaforum, ha acogido 180 eventos en 2018, la cifra más alta de los últimos cinco años y un 1,7%

más que en 2017, año en el que se celebraron 177 actos. En total, estos 180 eventos han reunido a 74.314 personas en Logroño, lo que supone un incremento

del 4,5%, es decir, 3.189 asistentes más. La estancia media congresual ha sido de 2,4 días, cifra mayor que el año anterior, que ascendió a dos días.

El efecto de la actividad desarrollada en Riojaforum durante 2018 ha supuesto un total de 1.578.469,36 euros de ingresos directos para la sociedad pública La Rioja Turismo, es decir, un 26,5% más que en 2017. A esta cifra se añade el beneficio directo en el empleo y en la actividad económica de la ciudad y la región, por su repercusión en los alojamientos, transporte, restauración y comercio, así como en empresas de servicios accesorios.

El Turismo congresual es uno de los ejes estratégicos de la política turística del Gobierno riojano y de La Rioja Turismo, por lo que este año seguirá trabajando en la imagen de la Comunidad como destino atractivo para el Sector MICE. Para este año 2019 ya hay confirmados 109 eventos, tanto congresuales como culturales.

Los 180 eventos desarrollados en 2018 se distribuyen en 117 de naturaleza congresual (congresos,

convenciones, jornadas, exposiciones o ferias) y 63 de carácter cultural (espectáculos musicales, conciertos, danza, ópera...).

Los eventos de naturaleza congresual celebrados el pasado año han sido de temática muy diversa, relacionados con la educación, la

gastronomía o la empresa. Así, han destacado eventos como el 9º Simposio of Masters of wine, el IX Congreso Nacional de Bibliotecas, el XIII Congreso Internacional de la Sociedad Española de Agricultura Ecológica, el 1st Internacional Congress on

Grapevien and Wine Sciences o la Feria Expotaku.

En el ámbito cultural, Riojaforum ha contado con una programación que incluyen espectáculos infantiles como la Patrulla Canina, Cantajuegos o Tadeo Jones; y conciertos como los de Pablo Sainz

Villegas, Manolo García, Joan Manuel Serrat, Sara Baras, Sergio Dalma o Pablo López, además de los espectáculos clásicos como los de Misha Maisky con la orquesta sinfónica estatal de Lituania e Ivan Vasiliev con solistas del Ballet Mikhailovsky.



Riojaforum, el Palacio de Congresos y Auditorio de La Rioja, ha conseguido un ejercicio positivo, tanto económico como en actividad.



TurNexo

100% Agentes

Valencia

¿Quieres presentar tu producto
a agentes de viajes de Valencia?
—Participa como Expositor.
Info: TurNexo@TurNexo.com

¿Quieres conocer las novedades
de la oferta de este verano?
—Inscríbete 'on-line' como
Visitante en: www.TurNexo.com

Martes 7 de Mayo de 2019
HOTEL EXPO VALENCIA

SALÓN PROFESIONAL CONVOCADO POR
NEXOTUR

ORGANIZADOR POR
Nexopublic
CONSULTING



Feria de Valladolid mejorará sus instalaciones para aumentar su competitividad

Adaptará algunos de sus espacios a las necesidades actuales del mercado y así poder acoger un mayor número de eventos

Los órganos de gobierno de la Institución Ferial de Castilla y León (Feria de Valladolid) han aprobado una inversión de 2,5 millones de euros para

afrontar, durante este año 2019, diferentes obras de rehabilitación y mejora de las instalaciones y servicios del recinto para mejorar su competi-

tividad e impulsar el negocio ferial en los próximos ejercicios. El objetivo es ganar en versatilidad y acoger un mayor número de eventos.

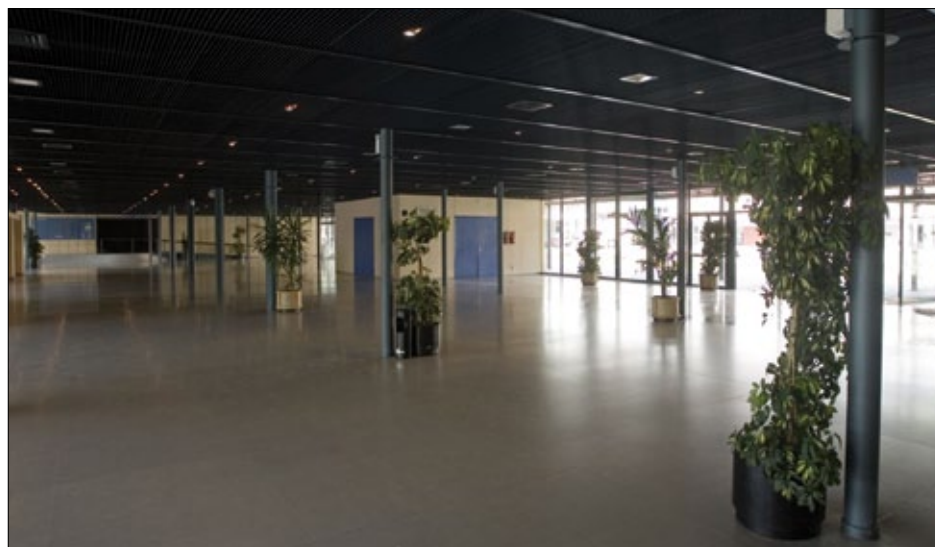
El Consorcio de la institución ferial está formado por representantes del Ayuntamiento de Valladolid, la Junta de Castilla y León, la Cámara de Comercio y la Diputación de Valladolid. Actualmente, ostenta la presidencia del Pleno el alcalde la ciudad, Óscar Puente, cargo que rota cada dos años con la titular de la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León.

Las actuaciones que se llevarán a cabo afectarán a elementos como las cubiertas y también a la remodelación de espacios. Así, está prevista la supresión de columnas en el pabellón 1, de modo que se conseguirá una zona más diáfana y, por tanto, más versátil a la hora de albergar eventos de todo tipo, no solo feriales y congresuales sino también escénicos.

Asimismo, en el pabellón 2 se llevará a cabo una compartimentación, mediante paneles de aislamiento acústico, que permitirá la celebración simultánea de eventos. Además, está previsto dotar a dicho pabellón de una nueva pavimentación y la mejora de recursos tecnológicos orientados a la digitalización de servicios.



Feria de Valladolid quiere mejorar sus instalaciones para conseguir un mayor número de eventos a lo largo del año.



Los trabajos que se llevarán a cabo en las instalaciones de la capital castellanoleonesa afectarán a las cubiertas de los edificios y, por otro lado, remodelarán algunos espacios, por ejemplo, la supresión de columnas en el Pabellón 1 para ofrecer mayor versatilidad o la compartimentación del Pabellón 2 para poder celebrar varios eventos al mismo tiempo. En las imágenes de puede apreciar el aspecto actual del Pabellón 2 (izquierda), el Hall acristalado (arriba a la derecha) y el Auditorio (abajo a la derecha).

Los hoteles y las aerolíneas son los 'players' más innovadores para el 'business travel'

Las agencias de viajes, que no son percibidas como innovadoras, creen que la innovación es un elemento fundamental

Los actores del sector del *business travel* afirman que los *players* del sector turístico más innovadores son los hoteles y las compañías aéreas, según el II Informe de Innovación de las Agencias de Viajes en

España (IIAVE2018) que han elaborado Amadeus, la Sociedad para la Gestión de la Innovación y las Tecnologías Turísticas (Segittur) y la consultora BrainTrust a partir de las opiniones de más de

1.200 profesionales del turismo. Las agencias de viajes, por el contrario, a pesar de que invierten bastante en innovación, no se ven reflejadas como innovadoras por los viajeros de negocios.

La opinión de los viajeros negocios coincide con la de los viajeros vacacionales en cuanto a los actores más innovadores y los que menos, que en este caso son las agencias de viajes y el tren. En mitad de la tabla están las compañías de rent a car y los cruceros. Por otro lado, la opinión de expertos y proveedores turísticos es ligeramente distinta a los viajeros, sobre todo en cuanto a las agencias de viajes se refiere, que las colocan en un nivel más alto de innovación. Lo que sí están todos de acuerdo es en que el tren es el actor menos innovador.

En general, la percepción de la innovación en las agencias de viajes no es alta en el sector turístico, sin embargo, ellas creen que sí son innovadoras. De hecho, el estudio detecta que para las agencias la innovación es un elemento fundamental de su negocio y un 38% de las agencias encuestadas sitúa en 'alto' o 'muy alto' el impacto de la innovación en su negocio.

Así, ocho de cada 10 agencias invertirán este año lo mismo en innovación que en 2018, porque creen que sus innovaciones se adaptan a las necesidades de los viajeros; y un 12% incrementará su partida en este capítulo. El señala, además, que las empresas con mayor crecimiento en

volumen de negocio han sido las que más han invertido en innovación. La forma de atraer nuevos clientes, el modo de gestionar los presupuestos y las reservas y el acceso a la información de los proveedores y destinos son los aspectos en los que las agencias

consideran que se debe invertir más de cara al futuro.

La innovación es clave

Durante la presentación del informe, el presidente de Segittur, Enrique Martínez Marín, ha señalado que "en un entorno dominado

por una creciente volatilidad, la incertidumbre generalizada y el cambio en todos los órdenes de nuestras vidas, el sector turístico se enfrenta ante el reto de identificar y diagnosticar acertadamente y con la necesaria anticipación, aquellas amenazas y oportunida-

des globales que de la mano de la tecnología pueden poner en cuestión modelos establecidos. Ante estas circunstancias, se impone la innovación como única alternativa para sobrevivir al cambio".

Por su parte, el director comercial de Amadeus en España, David Vidal, ha comentado que "los resultados de este segundo informe indican que, a pesar de todos los avances que se han realizado, todavía queda camino por recorrer en materia de innovación, pues es, sin duda, una de las claves de futuro de las agencias de viajes, un sector fundamental en la economía del turismo de nuestro país".

Ángel García Butragueño, director de Turismo y Ocio de BrainsTrust, ha destacado que "el mundo va tan deprisa y los cambios son tan rápidos que, pese a que las agencias están invirtiendo en innovación y aplicando cambios sustanciales en sus modelos de negocio, no consiguen que los viajeros perciban realmente ese impacto. Esto se debe a que hay mucha inversión en innovación que va 'por detrás' en procesos y herramientas, no como en otros sectores donde los cambios son más evidentes. Por ello, las agencias deben centrarse en aplicar cambios orientados a conocer y segmentar a sus clientes, personalizar la propuesta de valor y dar a conocer sus innovaciones".



La percepción de los distintos actores del sector turístico sobre la innovación de los distintos *players*.

HRS amplía su negocio con nuevas oficinas en Europa

HRS está incorporando personal en varios continentes para dar servicio a su creciente lista de clientes (en 2018 incluyó varias firmas de clientes multinacionales importantes). En este contexto, la compañía ha ampliado su presencia en Europa con la apertura de nuevas oficinas en Ámsterdam y París.

En 2019 estarán funcionando las nuevas oficinas de la compañía en Benelux y Francia, ya que se prevé que las corporaciones aumenten sus gastos en hoteles debido al incremento de las tarifas afectadas, además, por la evolución de las negociaciones del Brexit.

La oficina de Ámsterdam abrió sus puertas el pasado 21 de enero. Ubicada en el edificio UP en la zona de 'Silicon Island' de la ciudad, la oficina está a solo unos minutos de la estación central de trenes de Ámsterdam y sus seis trenes cada hora hasta el aeropuerto de Schiphol. La planta baja de la oficina será un centro para clientes y socios hoteleros con los que HRS trabaja en Benelux.

Asimismo, HRS tiene una extensa historia en Francia. La compañía ha trabajado con clientes corporativos y viajeros de negocios individuales en toda Francia durante décadas, y ha tenido una oficina en París desde 2006. El reciente aumento de clientes de HRS en la región, incluida la firma de Airbus en Toulouse en octubre de 2018, ha llevado a la compañía a mudarse a una oficina más grande.

La nueva oficina de HRS en París está situada en el distrito de La Défense, donde 15 de las 50 empresas más grandes del mundo tienen oficinas. HRS se encuentra en el edificio Tour Initiale en el primer piso. La oficina, con 1.000 metros cuadrados, tiene capacidad para 100 empleados y espacio para reuniones.

"Nuestro crecimiento regional y global está atrayendo a nuevos clientes e incorporando nuevos empleados. Por este motivo, estamos invirtiendo en excelentes instalaciones", ha afirmado Chris Crowley, vicepresidente de Soluciones Empresariales de EMEA para HRS.

Las empresas españolas ahorrarán por el kilometraje en sus desplazamientos

Los sectores que mejor pagan este concepto son el industrial y el farmacéutico

En 2018 el precio mínimo del kilometraje se ha mantenido estable en los 0,05 euros, mientras que el máximo se ha reducido hasta los 0,82 euros, es decir, ha descendido 0,02 euros con respecto a 2017. Por tanto, se detecta un ligero acercamiento entre ambas cifras en relación al año anterior (0,77 euros frente a 0,79), aunque aún están mucho más distanciadas que las de 2016 (0,52 euros).

En referencia al precio medio del kilometraje, desciende un céntimo, hasta los 0,22 euros, respecto al periodo anterior. El 36% de las empresas españolas fija el promedio del precio del kilometraje en una franja de entre los 0,21 y 0,30 euros, lo que supone un aumento del 4%.

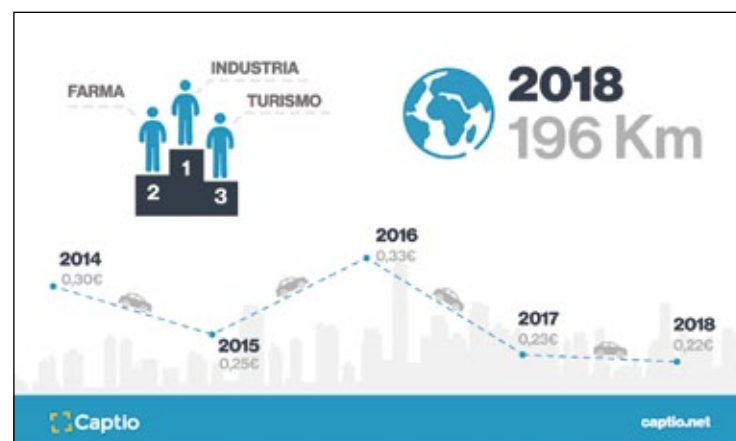
Otro de los datos más destacados del informe es que en 2018 el trayecto medio por trabajador se situó en los 196 kilómetros, un 44% más que el año anterior. El análisis confirma que el tamaño de la empresa determina la distancia recorrida por empleado. De hecho, las compañías grandes recorren

una media de 231 kilómetros por trayecto, frente a los 162 km de los empleados de las pequeñas y los 118 km de los trabajadores de compañías medianas.

Asimismo, los meses con mayor movilidad han variado con respecto a la edición anterior. Anteriormente, los meses que registraban más desplazamientos se concentraban en los primeros meses del año, pero en 2018 los meses con mayor

número de desplazamientos son noviembre y octubre.

Según Captio, en 2018, los sectores que mejor han pagado el kilometraje han sido el industrial seguido de cerca por el farmacéutico. Cabe destacar que se ha subido al tercer peldaño el sector del turismo. Sin embargo, Captio también sitúa a la alimentación y los seguros dentro de los sectores que con más frecuencia ocupan las primeras posiciones.



La evolución del precio medio del kilometraje desde 2014 a 2018.

MARRIOTT AUDITORIUM NEWS



EXCLUSIVIDAD CON NOMBRE Y APELLIDOS

Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center ha reinventado sus espacios de restauración, con salones tan especiales como su Executive Lounge. Un lugar que ofrece la atención más personalizada, única y diferenciada para sus clientes más exclusivos.

En la puerta de salida de la T4 espera, puntual como siempre, el minibús, servicio gratuito del hotel. A tan solo 10 minutos de allí, su destino: El Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center. Tras sus puertas, un festival de sorpresas y una nueva forma de entender el mundo de eventos y convenciones... y, por qué no, de los viajes en general.

Pensar siempre en las personas. Esa es una de las claves del éxito de un hotel que sabe adaptarse a cada una de las necesidades del cliente y ofrecer una experiencia personalizada cuidando cada uno de los detalles. Por ello, Madrid Marriott Auditorium pone un sinfín de opciones a los pies de sus huéspedes. Entre ellas, un

espacio que destaca por su singularidad: el Executive Lounge.

Este salón, diferente y sofisticado, es el lugar ideal donde tener una atención, si cabe, más personalizada en un ambiente exclusivo. Con una imagen avanzada y colorista, a este rincón especial dentro del establecimiento solamente podrán acceder los clientes que se hospeden en habitaciones de tipo ejecutivas, así como los miembros de Marriott Bonvoy. Ofrece un servicio de desayuno y snacks abierto desde las 6:30 de la mañana hasta la medianoche, para todos aquellos que quieran disfrutar de una experiencia única y diferente en su visita a Madrid, en un ambiente acogedor, distinto, hecho por y para sus clientes más exigentes.

Descanso y relax bajo el aroma a café recién hecho, el rumor de las noticias del día de aquel televisor... Un periódico que se abre con su olor a papel... El Executive Lounge es el lugar ideal para desconectar sintiéndote como en casa.



www.madridmarriottauditorium.com www.principefelipecongresscenter.com



MADRID MARRIOTT AUDITORIUM, MANO A MANO CON EL PLANETA

El ser humano vierte cada año cerca de 8 millones de toneladas de plástico al mar y cada segundo 200 kilos de residuos acaban en el océano. Por poner un ejemplo: una simple bolsa de plástico tarda entre 100 y 500 años en descomponerse. Vasos, cubiertos, envases de comida, botellas, frascos de las *amenities*... todos estos objetivos representan el 70% de la basura que se encuentra en los mares y playas de Europa.

Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center toma conciencia también de este problema colaborando con el planeta y sumándose a prácticas sostenibles. Este 2019, se dejarán de usar en el establecimiento madrileño 21 toneladas de plásticos, que será sustituido por materiales biodegradables.

No es la primera vez que Madrid Marriott Auditorium da un paso al frente a favor de todos. En 2018 también organizó y promovió 'La Operación Kilo', una iniciativa solidaria en colaboración con la Fundación Banco de Alimentos de Madrid en la que se recogieron 240 kilos de comida no perecedera.

La Fundación Creality ha acercado también la labor que se lleva a cabo en los hospitales al público y amigos, realizando, el pasado año, una función especial de 'Olfateando con Magia' en el Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center para transmitir la ilusión y alegría que sienten los niños cuando les visitan en el hospital.

El establecimiento madrileño piensa siempre en las personas, de un lado y del otro de sus puertas; comprometido siempre con los que más lo necesitan, con la sociedad y el planeta.



www.madridmarriottauditorium.com

www.principefelipecongresscenter.com



ENTREVISTA CARMEN MARTINEZ, DIRECTORA RECURSOS HUMANOS

¿Cómo es tu día a día? ¿En qué consiste tu trabajo?

Recursos Humanos es una función de servicio y de apoyo a la dirección general y al resto de los departamentos. Gran parte de nuestra actuación diaria va encaminada a trabajar con los jefes para que todas las áreas cuenten con los asociados que necesitan, con los conocimientos necesarios y con la actitud adecuada para la operativa en el día a día. Tenemos las puertas abiertas todo el día para cualquier necesidad que puedan tener los asociados. Ello independientemente de otras funciones de planificación, puesta en marcha de proyectos y las gestiones puramente administrativas que afectan a los asociados.

¿Cómo os organizáis? ¿Cómo es vuestra relación?

En principio la relación en mi departamento con el resto del hotel es muy buena. La relación es muy cercana, acompañamos a los asociados durante su experiencia en Marriott, cómo decía antes estamos siempre disponibles, ellos son en gran parte, el sentido de nuestra existencia. Hay personas muy jóvenes, que se han incorporado en este proyecto hace muy poco siendo ésta su primera experiencia, con lo cual tienen mucha ilusión y muchas ganas. También hay asociados que llevan trabajando tiempo, que han generado un trato de confianza con nosotros. Todo esto hace que las relaciones fluyan. Lo que los asociados se llevan del Madrid Marriott Auditorium son las relaciones vividas, los sentimientos de pertenencia, la intensidad de lo realizado... Una experiencia que es un máster, tanto en lo aprendido como en las relaciones de camaradería que se establecen.

¿Cuánto llevas trabajando en Marriott?

Llevo trabajando en el hotel desde finales de 2002 y he vivido todo tipo de experiencias en esta casa. Cuando lo analizo, la sensación es que he pasado por varias empresas. He vivido momentos muy diferentes, desde la apertura del hotel a la transformación a la marca internacional.

¿Cuál ha sido el momento más especial que has vivido en el hotel?

La apertura fue muy especial porque era un proyecto nuevo. Todos los que fuimos parte de esto estábamos muy ilusionados. Era un momento en el que, ni en Madrid, ni en España -sigue sin haberlo-, había un hotel de estas características.

A pesar de esto lo que más me ha ilusionado, ha sido el cambio a la marca internacional. Ha supuesto mucho esfuerzo y estamos viendo que los resultados son muy buenos. Continuamente estamos creciendo. Por un lado, esto nos da una felicidad especial, y por otro, nos produce cierto miedo por el futuro, porque cuando estás arriba es más complicado mantenerse.

¿Qué es para ti a día de hoy Marriott y más concretamente Auditorium?

Marriott Auditorium para mí es una palanca que me im-



pulsa, me mantiene muy activa en mi trabajo. Participar en una compañía que organiza los eventos que se celebran aquí, ver cómo se ponen en marcha los recursos y se coordinan, es una suerte. Me siento muy orgullosa de ser parte de este equipo y compartir estas experiencias.

Por otro lado, Marriott mira continuamente al futuro, ¿qué puedo hacer? ¿qué puedo dar distinto que no tenga el resto? Todo ello para seguir siendo el número uno a nivel mundial. Este impulso nos mantiene alerta a todos.

¿Qué diferencia a este hotel de otros establecimientos del mismo estilo?

Instalaciones y medios los tenemos todos. Te puedes adelantar con alguna herramienta o servicio, pero en dos días, será implantado en otros lugares. Al final la diferencia, siempre está en el equipo. La relación y colaboración entre los distintos departamentos es muy buena; se genera un clima que hace más fácil conseguir que el cliente se sienta a gusto.

Es un hotel muy complicado porque tiene una plantilla estable que en determinados días se duplica. El colaborador externo, para nosotros es uno más, se sienten orgullosos de estar en este trabajo; con la misma sonrisa al cliente, el mismo trato... Somos personas cuyo trabajo es que otras se sientan como en su casa.

¿Cómo te gustaría ver al hotel en unos años?

Aunque más tecnológico, con unos asociados volcados a enamorar y sorprender a nuestro cliente. El calor humano será, aún más, la clave de la diferenciación, tendremos humanos con recursos para la experiencia del cliente.

Tu rincón preferido del hotel...

El Greatroom. Por su diseño, por los colores y líneas. Especialmente me encanta el árbol decorativo de metal, el encanto que produce en ese escenario.

Madrid Marriott Auditorium en tres palabras

Personalización, predisposición e ilusión

www.madridmarriottauditorium.com

www.principefelipecongresscenter.com



'MIL Y UNA NOCHES' DE SABOR



Encanto, sorpresas, confort, relax, intimidad y un sinfín de memorables momentos han acogido a los enamorados en el Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center.

Una noche de magia, sorpresas, detalles, mimo y mucho cariño. El **Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center** fue el epicentro del amor los pasados 14 y 15 de febrero. El establecimiento ideó para el esperado día de San Valentín la cita más especial de toda la capital. Una velada románticamente inolvidable.

El alojamiento presentó un **menú de lujo** en su **restaurante Kalma** haciendo las delicias de los comensales. Según **Javier Sáez-Bravo Martínez, Chef del Restaurante Kalma** esta carta para enamorados (y para enamorarse) ha estado *"inspirada en un menú bello y sensual que evoca la pasión, la imaginación, despertando a los instintos amorosos que cada uno de nosotros llevamos dentro"*. El propósito del menú ha sido *"crear un ambiente de complicidad entre nuestros invitados para hayan disfrutado de esa noche romántica como en los cuentos de las 'Mil y Una Noches', que ellas se hayan sentido princesas y ellos príncipes en nuestra casa"*.

La cena incluyó, con ramo de rosas incluida, un **Cocktail de bienvenida, 'Spicy Margarita'**, que elevó la temperatura en cuerpo y mente, *"preparando las papilas gustativas por un mar de sensaciones y sabores"*. Foia gras con perlas de Pedro Ximénez sobre gelée de champiñón por-

tobello y Mariscos bivalvos con mayonesa de sus corales y velo de flores fueron otros dos platos en busca del **aroma a Mediterráneo**; "salvajes y tiernos" eran los **platos de carnes** que estaban perfumados con un sabor exótico del oriente: *Tataki de ternera, puré de calabaza a la canela, patatas raté y salteado de espinacas*. Picardía también en un **postre** que aportó ese *"toque inocente que nos retrae a nuestra juventud"* con su Chocolate negro, regaliz y helado de almendra cruda.

En el Madrid Marriott Auditorium lo primero son las personas, lo que lo convierte en el hotel perfecto para enamorarse...



www.madridmarriottauditorium.com

www.principefelipecongresscenter.com



El Bilbao Exhibition Centre genera un impacto económico de 135 millones de euros en 2018

El recinto vizcaíno acoge un total de 206 eventos de diversa tipología con la asistencia de más un millón de personas

El Bilbao Exhibition Centre (BEC) está de récord. 2018 ha cerrado con un total de 206 eventos (205 en 2017) con 1.082.203 visitantes, un 27,5%

más que el año anterior. Esta actividad ha generado un impacto económico de 134,7 millones de euros en el territorio, un 60% más que en 2017,

lo que supone la mayor cifra alcanzada desde su inauguración en 2004. También ha aportado cerca de 17 millones a la Hacienda vasca.

Para los responsables del recinto, el ejercicio pasado ha sido un año "excelente" y de consolidación del crecimiento de la actividad y su proyección exterior. Además, en el balance del año, han destacado que se ha conseguido una recaudación impositiva de 16.827.959 euros para la Hacienda vasca y la creación de 2.754 empleos.

"Con todo ello, BEC se reafirma como una infraestructura clave para el desarrollo de ferias, congresos, convenciones y espectáculos, y, por tanto, motor económico de primer orden, dinamizador del tejido empresarial, asociativo, institucional y social del entorno", han afirmado desde el BEC. "Todos estos parámetros han sido, incluido el logro de un resultado económico positivo, superiores a lo presupuestado para 2018", han añadido.

Por tipología de evento, se han celebrado 33 ferias con 3.130 expositores (30 ferias y 2.429 expositores en 2017), 146 eventos en el área de BEC Convenciones (156 el año anterior) y 27 espectáculos en el Bizkaia Arena (19 en 2017).

"La generación de mayor actividad, más recursos y mejores resultados en 2018 confirma la idoneidad del Plan Estratégico 2017-2020 en el que BEC trabaja actualmente, cuyas líneas de actuación principales son el refuerzo de la entidad como aliada de empresas, institucio-

nes y sociedad vasca y espacio diferencial para sectores prioritarios y emergentes, el uso de un modelo comercial proactivo con vocación innovadora, la transformación digital y la maximización en el uso de espacios no feriales", han comentado desde el Bilbao Exhibition Centre. "El Plan

ofrece un planteamiento claramente expansivo, volcado en el crecimiento, tanto en el mercado estatal como en el internacional, y la evolución continua en la cartera de productos y formatos", han concluido.

El BEC encara el año 2019 con optimismo y nuevos retos,

un año en el seguirán acogiendo importantes eventos, tanto nacionales como internacionales y en el que celebrará su 15 aniversario con un evento conmemorativo el mes de abril en el que estarán presentes los principales actores de la actividad de la institución.



El Bilbao Exhibition Centre es un gran motor económico para todo el territorio vasco gracias a la multitud de eventos que acoge.



Madrid contará con una nueva sede MICE en primavera

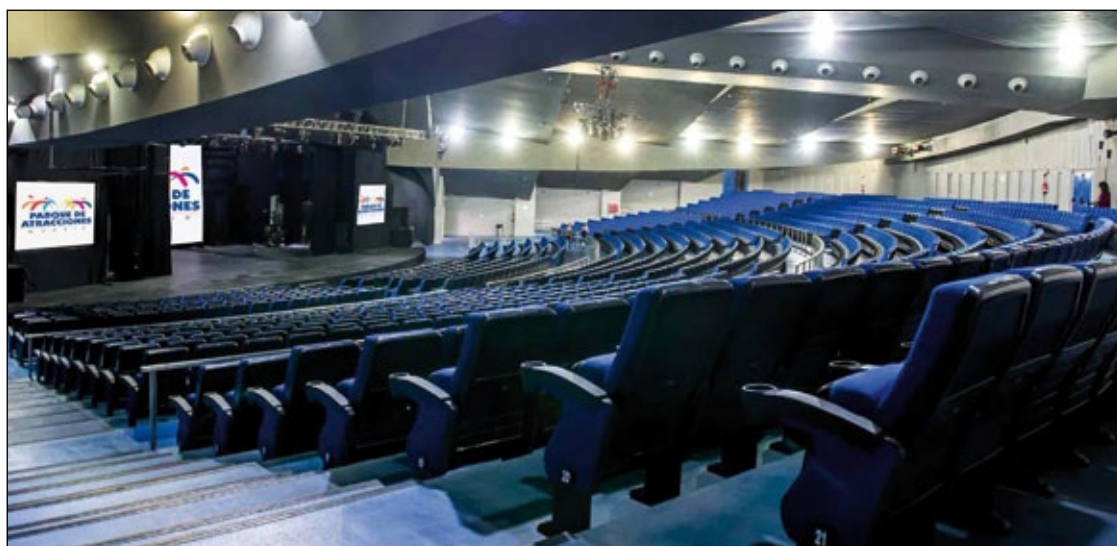
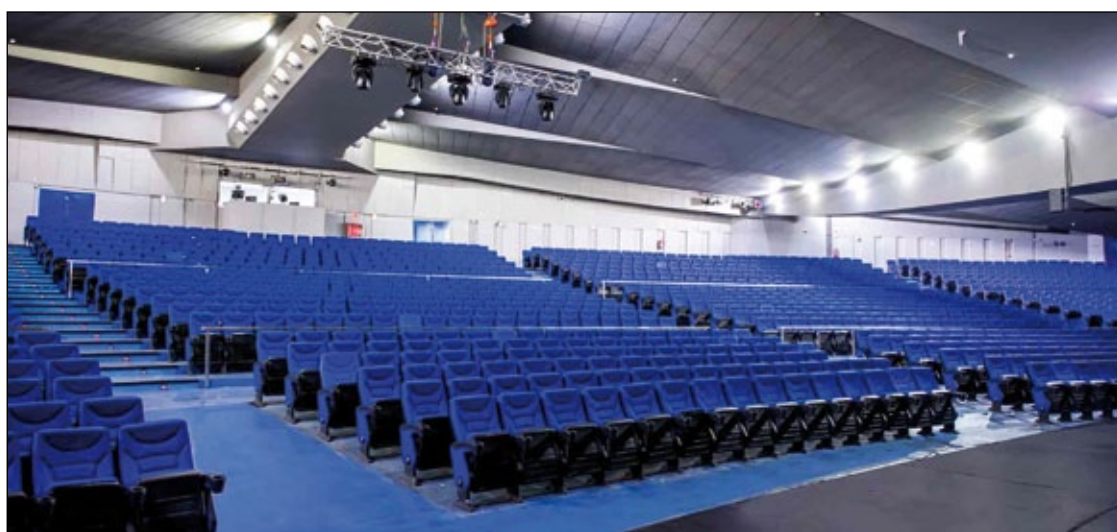
El Parque de Atracciones reabrirá su Gran Teatro Auditorio, con 1.862 butacas, tras una profunda remodelación

El Parque de Atracciones de Madrid celebra en 2019 su 50 aniversario y lo hará, entre otras novedades, con la reapertura de su Gran Teatro Auditorio, que ha experimentado una profunda remodelación en los últimos dos años. Esta nueva sede de la capital se ha diseñado especialmente para acoger congresos, eventos empresariales, espectáculos y galas musicales. El espacio, que pro-

bablemente se abrirá en el mes de abril, tendrá una capacidad de 1.862 butacas y estará equipado con la última tecnología. Con la reapertura del auditorio, el Parque de Atracciones apuesta decididamente por el Sector, conjugando una amplia oferta de ocio y negocio gracias a sus más de 30 atracciones, actividades y espectáculos para toda la familia y una completa y variada oferta gastronómica.



El Parque de Atracciones de Madrid apuesta por el Turismo MICE.



El nuevo Gran Teatro Auditorio del Parque de Atracciones de Madrid cuenta con 1.862 butacas.

Viajes El Corte Inglés continúa ampliando sus cuentas de viajes de empresas e instituciones

El Ayuntamiento, Turismo de Barcelona y la Diputación provincial definen una nueva estrategia de marketing turístico

Viajes El Corte Inglés suma y sigue. La agencia dirigida por Miguel Ángel de la Mata, que viene apostando decididamente por la captación de grandes cuentas, se ha impuesto en dos nuevos

concursos públicos. Acaba de hacerse con el contrato de servicio de agencia de viajes para la gestión de los desplazamientos y estancias del personal del Consejo General del Poder Judicial

y, por otro lado, se ha hecho con el contrato de Aena para la gestión de sus viajes corporativos. Viajes El Corte Inglés ya está ofreciendo estos servicios en la modalidad de *inplant*.

La cuenta de viajes del Consejo General del Poder Judicial, controlado anteriormente por Halcón Viajes, está valorada en más de ocho millones de euros. Con la captación de esta cuenta la red reafirma así su liderazgo en este segmento, donde gestiona los viajes del Congreso de los Diputados, Senado, Banco de España, Correos, Ineco, Radio Televisión Española, Teatro Real de Madrid, Fundación EOI, Fundación Internacional y para Iberoamérica de Administraciones y Políticas Públicas, Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea y uno de los cinco lotes (el suyo comprende cinco ministerios) en los que se divide el contrato centralizado de servicio de agencia de viajes de la Administración General del Estado.

Pero el éxito de Viajes El Corte Inglés en la captación de cuentas va más allá del sector público. Tras su victoria en la última convocatoria de Aena, gestiona los viajes de 18 de las 35 empresas que conforman el Ibex35. Como reconoció la propia empresa recientemente, la captación de un número significativo de nuevos contratos tuvo una clara inciden-



El director general de Viajes El Corte Inglés, Miguel Ángel de la Mata.

cia en los resultados que obtuvo en el primer semestre de su ejercicio fiscal, comprendido entre el 1 de marzo y el 31 de agosto.

Su volumen de negocio ascendió a 1.565 millones de euros, lo que supone un aumento interanual del 4,6%, mientras que su

beneficio bruto de explotación (Ebitda) se eleva un 14,3%, hasta los 48 millones de euros, siendo el mejor comportamiento de las

diferentes líneas de negocio de Grupo El Corte Inglés.

Captación de grandes cuentas
El director general de Viajes El Corte Inglés, Miguel Ángel de la Mata, ha reconocido que "la captación de cuentas con gran volumen de consumo ha favorecido al crecimiento". En este sentido, ha avanzado que "uno de nuestros principales retos en el segmento del *corporate* es incrementar la rentabilidad en base a la incorporación de nuevas tecnologías y procesos que permitan mejoras en productividad y eficiencia".

De la Mata ha puesto como ejemplo "la puesta en marcha de nuestro Business Center en Madrid", espacio de 4.700 metros cuadrados que abrió sus puertas en la recta final de 2018. Con su creación busca ofrecer una mejora del servicio con una atención más personalizada a sus clientes corporativos. Según los últimos datos dados a conocer por la agencia, a finales de 2018 daba servicio a 16.000 clientes corporativos de más de 400 grandes empresas, corporaciones e instituciones, que generan más de 1.300.000 transacciones al año.

Travel Advisors consigue una triple certificación de calidad

TravelAdvisors Guild (TAG) ha conseguido las certificaciones ISO 9001:2015 de Sistemas de Gestión de la Calidad e ISO 14001:2015 de Sistemas de Gestión Ambiental, que se suman a la 'Q' de Calidad Turística, obtenida anteriormente. Desde la entidad han señalado que son "la primera asociación de agencias de viajes en lograr ambos reconocimientos y en la única del sector que, junto a la Marca Q de Calidad Turística, dispone de triple certificación".

Julia Franch, presidenta de TAG; Javier Zuazola, director general; y Raquel Torres, directora de Calidad y Medio Ambiente de la asociación, han recibido los certificados de manos del director comercial de la Región Centro de Bureau Veritas, Rodrigo Sagredo, en un acto celebrado en Madrid.

La presidenta de TAG ha afirmado que "el camino hacia la excelencia empresarial requiere la confluencia de calidad, sostenibilidad, responsabilidad, transparencia y compromiso. La

calidad es el resultado de hacer las cosas bien, y en Travel Advisors trabajamos desde hace muchos años en torno a estos conceptos con el objetivo de convertirse en un referente de la calidad sostenible en el sector turístico, estableciendo un compromiso al futuro orientado a trabajadores, clientes, proveedores y la sociedad".

La certificación ISO 9001:2015 garantiza la alta calidad de los servicios, que las agencias de viajes que forman parte de Travel Advisors Guild aportan a sus clientes. Por su parte, la ISO 14001:2015 certifica una gestión sostenible, que contribuye al cuidado del medio ambiente y aumenta la competitividad de la empresa.

"En nombre de Bureau Veritas, reconozco el esfuerzo y el gran trabajo realizado por las personas que forman parte de Travel Advisor Guild. Las certificaciones constatan la gran gestión en cuestiones de calidad y medio ambiente de una institución, que es un referente en el sector turístico", ha destacado Sagredo.

La ciudad de Málaga supera por primera vez los 100.000 delegados en un ejercicio

Aumenta su actividad congresual un 22,5% hasta alcanzar los 272 eventos

El Turismo de Reuniones en la ciudad de Málaga no para de crecer. En el último año la capital de la Costa del Sol ha acogido un total de 272 eventos —entre reuniones, congresos y jornadas— con la participación de 102.000 delegados, lo que supone un incremento del 22,5% y 5%, respectivamente, frente a 2017, y superar por primera vez la cifra de 100.000 asistentes en un año.

Este incremento de la actividad congresual, que no para en los últimos años, se debe, en gran parte, al trabajo que realizan desde el Málaga Convention Bureau, la entidad municipal que se encarga de potenciar la ciudad como destino MICE. Una de sus últimas acciones ha sido, junto con el Convention Bureau de la Costa del Sol, la celebración de una nueva edición de un encuentro con profesionales médicos locales en el marco del proyecto MálagaCon.

En este evento se han dado cita medio centenar de profesionales sanitarios de todas las especialidades en el Teatro Cervantes, junto con los miembros de las instituciones públicas englobadas en esta iniciativa, que tiene como objetivo la promoción de la ciudad de Málaga entre la comunidad médica

como sede para nuevos congresos y encuentros profesionales.

MálagaCon

En la novena edición de este encuentro han estado presentes, entre otras autoridades, el alcalde de Málaga, Francisco de la Torre, y la concejala de Turismo y Promoción de la Ciudad, María del Mar Martín Rojo. También ha estado presente el director del Málaga Convention Bureau, Francisco Querreda. Durante el encuentro, se ha puesto de manifiesto la potencialidad de Málaga como destino de reuniones por su

conectividad, su infraestructura hotelera, espacios para la celebración de todo tipo de eventos y su oferta cultural y gastronómica.

El objetivo de estos encuentros es, por un lado, mostrar a los profesionales sanitarios los recursos de Málaga como destino MICE y, por otro, ofrecerles su ayuda para que se conviertan en prescriptores de la ciudad y la ofrezcan como sede de las reuniones que se celebren en su ámbito profesional. De los 272 eventos que se han celebrado en Málaga en 2018, un 20% han sido del sector médico-sanitario y un 10% de ámbito internacional.



El último encuentro celebrado de MálagaCon.

El Palacio Fórum Evolución de Burgos genera un impacto económico de 14 millones en 2018

El recinto burgalés consigue un nuevo récord anual de eventos al alcanzar casi 200 actos de diversa tipología

El Palacio de Congresos Fórum Evolución de Burgos ha vuelto a conseguir un nuevo récord en su actividad anual en 2018 al alcanzar un total de 193 eventos —un 13% más que en 2017— con 141.059 asistentes —un 3% menos—, una actividad que ha generado un impacto económico ligeramente superior a los 14 millones de euros (13,9 en 2017).

El alcalde de Burgos, Javier Lacalle, ha sido el encargado de presentar los principales resultados de la actividad del recinto congresual junto a su director, Juanjo Pastor. Pendiente del cierre económico definitivo del ejercicio, el capítulo de ingresos ha alcanzado la cifra récord de 1.320.000 euros. Del total de eventos organizados en 2018, 151 han sido de tipo congresual (congresos, convenciones, jornadas, ferias, exposiciones y otros actos) y 42 de ámbito cultural. Mientras que los eventos congresuales han aumentado un 21,8%, la actividad cultural se ha reducido un 8,7%.

En el acumulado desde junio de 2012, fecha en la que se inauguró el palacio de congresos, el Fórum Evolución ha acogido 1.025 eventos con 842.939 asistentes y ha generado un impacto económico de 59,3 millones de euros. Se prevé que durante 2019 se logre superar el umbral del millón de asistentes.

De los 193 eventos acogidos en 2018, el 22% han sido reuniones profesionales, el 22% servicios de catering, el 20%

eventos culturales, el 9% ruedas de prensa, el 6% congresos, el 5% jornadas y el 4% convenciones, entre otros actos. En cuanto a los sectores que han promovido estas reuniones, el 38% ha correspondido al sector empresarial, el 24% a la cultura, el 23% al gastronómico y el 87% al científico, entre otros. Hay que destacar que el 86% de

los eventos han sido de ámbito provincial, el 10% nacional y solo el 4% internacional.

Ocupación y candidaturas

En 2018, el Palacio de Congresos Fórum Evolución ha estado ocupado un total de 273 días con actividad, un 19% más que el año anterior, lo que supone un 75%

de ocupación anual (un 80% si se excluye el mes de agosto). En la presentación también se ha destacado la actividad promocional del recinto, presentando durante el año 15 candidaturas a congresos. Además, desde el comienzo de su actividad, se han presentado 129 candidaturas con un total de 32 congresos confirmados (ratio

de conversión del 25%). Actualmente, 29 de esas candidaturas siguen activas.

Por último, el grado de satisfacción de los organizadores de los eventos en el Fórum Evolución sigue siendo alto, consiguiendo una valoración media de 9,2 puntos sobre 10, la misma que en 2017. Según Juanjo Pastor, este es "el dato más objetivo de la buena labor que se está haciendo por parte de todo el equipo del Fórum Evolución". Esta valoración se recibe gracias a las encuestas de calidad que se entrega a cada organizador una vez finalizado su evento y en la que se pregunta por cuestiones relativas a la atención recibida, el desarrollo del evento y las instalaciones.

Para 2019, la previsión del palacio de congresos es positiva con 49 confirmados y una estimación de asistencia de 72.717 personas, y 50 eventos en negociación. Además, tiene confirmados siete congresos para 2020, que se espera puedan aumentar con la llegada del AVE, prevista para los primeros meses del año 2020.



El auditorio principal del Palacio de Congresos Fórum Evolución.

CaixaBank reconoce la RSC del Palacio de Palma

El complejo formado por el Palacio de Congresos de Palma y su hotel anexo Meliá Palma Bay, gestionado por Meliá Hotels International, ha sido reconocido en los premios CaixaBank Hotels & Tourism, celebrados en Fitur, en la categoría de 'Responsabilidad Social Corporativa'; un galardón que reconoce las mejores prácticas en sostenibilidad, respeto medioambiental y posicionamiento social.

Esta infraestructura pretende ser una pieza clave en la transformación económica de la ciudad —a través del turismo de negocios—, y un nuevo eje social y cultural para los residentes. Por ello, Meliá

Hotels International ha impulsado un modelo de gestión responsable para generar riqueza transversal y sostenible en su entorno y convertirse, además, en un referente de excelencia e innovación en el sector turístico internacional.

Este modelo de gestión, que ha sido reconocido en los premios CaixaBank Hotels & Tourism, está basado en cuatro pilares —vinculados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU— que son el fomento de la empleabilidad, la promoción de un producto responsable, la implantación de un modelo ecoeficiente y la promoción de ocio social.



El Palacio de Congresos de Palma y el hotel Meliá Palma Bay.

El Palacio de Congresos de Valencia renovará parte de sus instalaciones

Las mejoras permitirán aumentar el número de salas y su capacidad

El Palacio de Congresos de Valencia transformará dos salas de comisiones y una multiusos en cinco modernos espacios. Esta reconversión permitirá acoger a un mayor número de personas

y la posibilidad de contar con nuevas estancias paralelas. El desarrollo de la actividad congresual se verá recompensado con unas mayores capacidades de dinamismo y versatilidad.

La reforma de las salas de comisión 8 y 9 supondrá la creación un nuevo gran espacio con capacidad para 120 personas, de esta forma ofrece la posibilidad de realizar una proyección de distintos ángulos. En cuanto a la sala multiusos será capaz de acoger a 450 personas, siendo divisible a su vez, en cuatro salas independientes con una capacidad que variará entre las 60 y 150 plazas. Esto será posible gracias a un sistema paneable móvil, también contará con luz

natural tamizable e infraestructuras de catering.

A las ya citadas reconversiones hay que sumar la incorporación de equipamiento de proyección y sonido de última generación, iluminación LED, además de la conexión inalámbrica y fija que poseen las salas. Todas estas novedades están orientadas a responder a las nuevas y constantes demandas del mercado, pero también a obtener la máxima satisfacción entre sus clientes, estableciendo

un equilibrio constante entre innovación y confort.

A lo largo de sus 20 años de historia, el Palacio de Congresos, galardonado el pasado año con el Premio de Mejor Palacio de Congresos del Mundo, ha acogido cerca de 3.000 eventos, con un impacto económico que supera los 1.000 millones de euros. Se ha convertido de esta manera en uno de los principales ejes dinamizadores de la economía de la ciudad y que, sin duda, ha impulsado la potenciación de Valencia como destino MICE.



El Palacio de Congresos de Valencia mejorará sus instalaciones para aumentar su capacidad.

100% Agentes **TurNexo** *Euskadi*



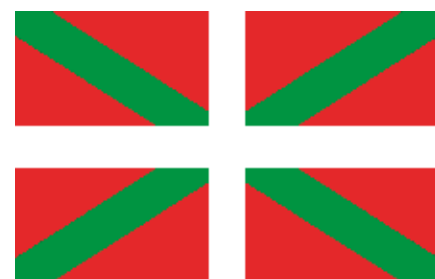
¿Quieres presentar tu producto
a agentes de viajes de Bilbao?
—Participa como Expositor.
Info: TurNexo@TurNexo.com

¿Quieres conocer las novedades
de la oferta de este verano?
—Inscríbete 'on-line' como
Visitante en: www.TurNexo.com

Jueves 9 de Mayo de 2019
GRAN HOTEL DOMINE BILBAO

SALÓN PROFESIONAL CONVOCADO POR
NEXOTUR

ORGANIZADOR POR
Nexopublic
CONSULTING





Representantes del turismo sevillano en el estadio del Betis.

El Betis ofrece su estadio al sector turístico y MICE

El Real Betis Balompié, con el objetivo de abrir una nueva línea de negocio, se ha abierto al sector turístico sevillano de la mano de la Asociación Sevillana de Empresas Turísticas (ASET). En este sentido, una representación de ambas entidades se ha reunido en el Estadio Benito Villamarín para dar a conocer a las empresas turísticas las posibilidades que ofrece, a día de hoy, el remozado estadio bético, para acoger grandes eventos y reuniones.

El presidente de ASET, Gustavo de Medina, ha destacado que el club sevillano es "uno de los principales atractivos y estándares de la ciudad y, como tal, debe atraer al turista ofreciéndole una oferta turística a la altura". Por su parte, el director general de Negocios del Real Betis,

Ramón Alarcón, ha agradecido a la asociación y sus asociados la acogida, poniendo el Estadio al servicio de los mismos, y apuntando la oportunidad de formar parte de un tejido empresarial tan relevante en la ciudad.

Tras la finalización de una sesión de *networking* y la presentación, los asistentes han podido disfrutar de una novedosa visita guiada por el Estadio, de la mano de los responsables de comunicación del club, a través de sus pablos, salas completamente equipadas, terraza, museo, terreno de juego y distintas zonas VIP donde cabe la posibilidad de celebrar eventos especiales, como los conciertos de Alejandro Sanz, Manuel Carrasco y OT, que están pendientes de celebrarse en los próximos meses.

Aumenta la actividad congresual y cultural en Las Palmas

Se celebran un total de 580 eventos en la Fundación Auditorio y Teatro

La Fundación Auditorio y Teatro de Las Palmas de Gran Canaria, que gestiona el Auditorio Alfredo Kraus, el Teatro Pérez Galdós y el Palacio de Congresos de Canarias, ha finalizado 2018 con un balance de actividades positivo ya que estos espacios registraron el mayor número de oferta de su andadura, un total de 410 funciones de espectáculos y 170 congresos, reuniones, convenciones y otros encuentros.

De acuerdo con los fines fundacionales, destaca la celebración en 2018 de 580 eventos que han acogido a 274.124 personas, combinando la actividad cultural propiamente dicha, con los congresos, reuniones, convenciones y otros encuentros, junto con las visitas guiadas y exposiciones que se han celebrado a lo largo de todo el año. Esto significa un incremento respecto al año anterior de más de un 30% en el número de eventos (en 2017 se celebraron 444 eventos) y un aumento de un 11,42% en asistencia (246.032 personas en 2017).

Por áreas, en 2018 el público asistente a actividades culturales (conciertos y espectáculos) ascendió a 206.329 personas, lo que supone un incremento del 9,8% respecto al año anterior. Por otro lado, los asistentes a congresos, reuniones, convenciones y otros encuentros, han alcanzado la cifra de 51.923 personas, es decir, un

incremento del 19,8% respecto al año anterior. Por último, las personas que visitaron el Auditorio y el Teatro para disfrutar de visitas guiadas o asistir a exposiciones llegaron a 15.872 frente a las 14.922 de 2017, lo que vuelve a suponer una tendencia al alza con un incremento del 6,4% respecto al año anterior.

Consolidación de eventos

La ocupación media de los conciertos y espectáculos alcanzó el 84% del aforo puesto a la venta (frente al 76,5% de 2017), lo que evidencia el respaldo del público a la oferta de la Fundación. Esta consolidación de espectadores se sustenta en las nuevas líneas de programación adoptadas desde

2016 por los responsables de la Fundación y en la diversificación y el mejor aprovechamiento que se está haciendo de los espacios disponibles, que permite programar diferentes ofertas y formatos al mismo tiempo, de manera simultánea. También influye en la consolidación el hecho de contar con una programación estable y su definición por ciclos.

Del mismo modo, el Palacio de Congresos de Canarias consolida su alta actividad en 2018 en la organización de congresos, reuniones, convenciones y otros encuentros, con más de 170 eventos de diversas temáticas y materias que albergaron las diferentes salas; frente a los 133 eventos que tuvieron lugar en 2017.



Un evento celebrado en el Palacio de Congresos de Canarias.

Ficoba establece un nuevo récord, mejorando los resultados de 2017

La facturación supera el año pasado la barrera de los dos millones de euros

Ficoba ha mejorado sus parámetros durante 2018, obteniendo así los mejores resultados de su historia. La facturación se ha situado en los 2.360.000 euros frente a los 1.800.000 de 2017, lo que supone un crecimiento del 24%. Por otro lado, la actividad económica de Ficoba ha generado un impacto económico de 33,6 millones de euros.

El crecimiento económico experimentado no se entiende sin el aumento sostenible de la actividad de Ficoba. El número de ferias, 18, se ha mantenido estable con respecto al año anterior, sin embargo, las reuniones han experimentado un importante avance, pasando de las 140 de 2017 a 160 en 2018. También las actividades incluidas en el apartado de eventos han obtenido un pequeño auge, la suma total del ejercicio de 2018 asciende a 257.

Este incremento se ha traducido en un aumento del 23% en el número de visitas, que ha rozado las 200.000. Asimismo, el índice de ocupación del recinto ferial ha seguido aumentando. Ficoba ha acogido un total de 257 eventos durante 2018.

Este año, Ficoba acogerán cuatro nuevas propuestas. Durante los días 29 y 31 de marzo, Sevatour, el

Salón de la Evasión y el Turismo. Una cita ineludible para todas aquellas personas que quieren buscar propuestas para sus vacaciones. Además, Ficoba amplía su oferta en torno al mundo del automóvil incorporando la Feria del Vehículo Eléctrico que se celebrará a primeros del mes de julio. Más tarde, durante los días 18 y 20 de octubre, llegará la Feria de la Inmobiliaria y el Hogar. Por último, y haciendo referencia al ámbito congresual, en abril, acogerá la primera edición de Kirotech, Congreso de Innovación y Tecnología aplicada al deporte, promovido por el Departamento de Cultura y Deporte de la Diputación

Foral de Guipúzcoa. Asimismo, en este 2019 se consolidan algunas de las novedades de 2018 como la Feria Industrial del Sur de Europa de la Movilidad Sostenible del Futuro, una feria de carácter profesional e internacional. Lo mismo sucede con la Feria Carrera de Behoia/San Sebastián, o el Euskadi Tattoo Convention, que tendrá lugar en marzo. Siguiendo esta línea, Turislan, la Feria de Empleo del Turismo en Guipúzcoa, da un salto cualitativo y en su tercera edición pasa de ser la Feria Vasca del Empleo del Turismo. Al igual que la anterior, se celebrará en marzo, los días 25 y 26.



El Recinto Ferial de Guipúzcoa (Ficoba), en Irún.

El 'sourcing' permite un ahorro hotelero de un 52%

El portal de búsqueda de hoteles HRS ha presentado su primer Informe sobre Sourcing para 2019. El objetivo es mostrar transparencia en sus informaciones sobre contratación de las tarifas hoteleras, así como flexibilidad y un ahorro significativo cuya media se sitúa alrededor de un 52%.

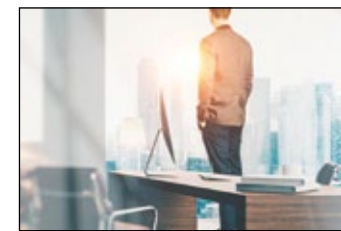
En un informe de ACTE Sourcing del año pasado se observó que el 51% de las empresas han cambiado el proceso de contratación de hoteles en los últimos tres años. También refleja que más del 10% de las empresas han abandonado la tradicional temporada de RFP de hoteles realizada una vez al año para hacerlo durante todo el año.

En cada uno de sus informes, HRS examina un mercado vertical diferente, en este caso se ha centrado en la industria. En los últimos dos años, la plataforma ha descubierto que los modelos de subcontratación han permitido que las empresas manufactureras hayan aumentado la calidad de sus carteras de hoteles. Como resultado, estas empresas han observado una mayor satisfacción del viajero, una mayor adhesión a las políticas y un mejor cumplimiento del deber de atención.

El vicepresidente de Sourcing en HRS, Marco D'Ilario, ha comentado que "la revisión con-

tinua garantiza que las empresas puedan aprovechar las tarifas que fluctúan en los destinos más solicitados, así como alterar su estrategia de reservar a medida que cambian las prioridades internas de la compañía".

En los informes elaborados por HRS siempre hay una ciudad protagonista. En este caso se han centrado en Shanghái, una de las mejores ciudades de negocios para las empresas europeas en Asia-Pacífico y donde operan más de 40.000 compañías. Su posición mejoró notablemente en 2013 tras la decisión del gobierno de crear la primera zona de libre comercio del país en Shanghái. De hecho, según ceicdata.com, en Shanghái, los datos del mercado aumentaron respecto a la tarifa media para 2018, concretamente un 3,6%, con una tasa de ocupación del 63%, lo que coloca al país asiático como una gran oportunidad para el ahorro de las empresas a través de la subcontratación automática.





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**

La naviera GNV acoge 30 eventos MICE desde 2016

Una de las áreas en las que la naviera italiana Grandi Navi Veloci (GNV) ha puesto su objetivo en los últimos años ha sido el Sector MICE. Desde que creara el departamento GNV MICE & Incentive en 2016, ya son unos 30 eventos los que han acogido sus embarcaciones, un área que "no ha parado de crecer", según han destacado desde la compañía.

Uno de sus primeros eventos fue la iniciativa con Miray International para Walt Disney, mediante la cual dos naves de la flota de GNV atracadas en el puerto de Cádiz se convirtieron en hotel, durante más de un mes, para hospedar a 2.000 miembros del personal de Disney Cruise Line con motivo de la remodelación del crucero Disney Wonder.

También destacan las tres ediciones del Foro Crans Montana sobre África y la cooperación Sur-Sur —donde se reúnen representantes de alto nivel de África y el resto del mundo— que se celebraron a bordo de las naves de GNV en los años 2016, 2017 y 2018.

La flota de embarcaciones de GNV, compuesta actualmente por 14 naves, ofrece diferentes salas de conferencias y de reuniones con equipamientos tecnológicos de alto nivel, tiendas y amplios espacios comunes, además de restaurantes, buffet y bar, cuyos servicios de restauración se ofrecen a manos del personal de a bordo, y numerosos tipos de camarotes para un servicio de *hospitality* completo. Además, el equipo de MICE & Incentive ofrece una personalización del evento a bordo de la embarcación.



Uno de los espacios para reuniones de la flota de naves de GNV.

La actividad de Ifeja alcanza un total de 314 eventos en 2018, un 8% más

El Sector congresual está ganando cuota de mercado en el recinto

La actividad ferial y congresual del Recinto de Ferias y Congresos de Jaén (Ifeja) continúa en positivo. Así lo ha afirmado el presidente del Consejo de Administración de Ferias Jaén, Ángel Vera, quien ha señalado que el recinto ha conseguido un balance positivo, tanto desde el punto de vista de número de eventos, como desde el punto de vista económico, de impacto y repercusión que han generado.

"A falta del cierre económico definitivo, aunque ya avanzamos que las cifras son similares a las de ejercicios anteriores, podemos hablar de la realización de un número de eventos que incrementa las previsiones marcadas por la organización y que incluyen un total de 10 ferias de organización propia, a las que hay que sumar un total de 304 eventos, que abarcan grandes congresos de más de tres días de duración, conciertos, convenciones..., hasta alcanzar una cifra global de 314 eventos en 2018", ha afirmado Ángel Vera.

El presidente del Consejo de Administración de Ferias Jaén ha señalado que esta actividad contribuye a posicionar a la institución ferial como uno de los centros de turismo de ferias y eventos más reconocidos de Andalucía, además de dinamizar la actividad económica de la provincia de Jaén. En total, Ifeja ha acogido 314 eventos—con 225 días de ocupación—, de los cuales 10 han sido ferias y el resto congresos, convenciones, jornadas, conciertos y eventos de diversa tipología. Asimismo, Vera ha des-



El Recinto de Ferias y Congresos de Jaén.

tacado que todavía "hay margen de mejora y debemos trabajar en ello".

En cuanto a los participantes a los eventos celebrados en 2018, Ifeja ha recibido un total de 183.020 personas. Ángel Vera ha señalado que "en el recinto de Ferias y Congresos de Jaén, se realizaron 10 ferias que sirvieron de escaparate para un total de 1.139 expositores; también se celebraron 304 eventos de diversa índole tales como congresos, jornadas, convenciones, conciertos..., lo cual supone que en 2018 hemos incrementado en un 8% el número de eventos realizados con respecto al año 2017".

Palacio de Congresos de Jaén
El Turismo de Congresos se ha convertido en una importante actividad económica adicional y complementaria al turismo tradicional. Los buenos efectos que tiene este tipo de turismo por su carácter desestacionalizador, sus altos

ingresos en destino y la posibilidad de incrementar la fidelización del turista hacen que el Palacio de Congresos de Jaén se haya convertido en un importante centro de negocios vinculado también con el turismo en la provincia de Jaén. "Y es que de 2012 a 2018 este recinto ha acogido más de 1.700 eventos con la asistencia de más de 400.000 personas", ha añadido Vera.

El Sector congresual está ganando una importante cuota de mercado y creciendo porcentualmente en la actividad propia de Ifeja. "El sector ferial se entrelaza cada vez más con el congresual ya que son muchos los eventos que además de una parte técnica que incluye un programa científico de charlas y conferencias, se complementa con una parte expositiva de tinte eminentemente comercial", ha afirmado el presidente del Consejo de Administración de Ferias Jaén.

Sevilla será la sede del Congreso EMEC de la asociación MPI en 2020

La capital hispalense ha competido con otros destinos para acoger esta cita

La ciudad andaluza acogerá el próximo año 2020 el European Meetings and Events Conference (EMEC), organizado por MPI. El Sevilla Convention Bureau presentó la candidatura de la ciudad, que ha sido elegida entre otros candidatos europeos. En él, participarán más de 500 profesionales de todo el continente y de Estados Unidos.

En febrero ha tenido lugar en La Haya, Holanda, la edición del año 2019. Durante el encuentro, que ha reunido a gran parte de la industria europea de las reuniones y los eventos, se han tratado algunos temas como la formación más avanzada, las nuevas tendencias y los debates de candente actualidad del Sector, complementados con experiencias en el destino.

Además, este año se ha realizado una presentación especial de Sevilla en el Fórum de La Haya, a la que han asistido 400 profesionales del Sector, para dar a conocer más en profundidad el destino del próximo evento. Esta es una buena oportunidad para que los sevillanos puedan promocionar la ciudad como

destino de congresos, eventos, convenciones, lanzamiento de productos, viajes incentivos, y en definitiva, como el escenario ideal para un turismo de alto nivel de prestaciones profesionales.

La cúpula directiva de MPI, proveniente de Dallas, visitará

próximamente Sevilla para concretar los detalles del programa del EMEC 2020, cuya repercusión a nivel internacional es bastante destacable por el negocio que genera. La cita tendrá lugar en febrero de 2020 en el hotel Meliá Sevilla.



La presencia de Sevilla en el encuentro de La Haya (Holanda).

Cuatro nuevas empresas se incorporan a la AEGVE

La Asociación Española de Gestores de Viajes de Empresa (AEGVE) ha comenzado el año 2019 con la incorporación de nuevas empresas a la entidad. Por un lado, ha entrado Sibelco Minerales, a través de Patricia Marcaide, su *travel manager* global; otra de las empresas ha sido el Grupo Antolín, a través de su responsable de Viajes, Miguel Córdoba; otra ha sido HelmsBriscoe, compañía especializada en la búsqueda y contratación de hoteles y venues en el sector MICE, en la persona de Carme Buisan; y la última HRS.

Sibelco es una empresa mundial que utiliza las materias primas para ofrecer soluciones relacionadas con el saneamiento del agua potable y la tecnología solar. "Para AEGVE, la incorporación de Sibelco es una buena oportunidad para seguir incorporando a los mayores socios representantes de todos los sectores, en este caso ubicado en Bilbao y del sector industrial", han destacado desde la asociación.

Grupo Antolín es uno de los mayores fabricantes de interiores para vehículos del

mundo y cuenta con 28.000 empleados en 25 países. La apuesta por la innovación, una dilatada tradición industrial y el dominio de un amplio portfolio de tecnologías, posicionan a la compañía como un referente del sector de la automoción.

HelmsBriscoe trabaja a través de colaboradores (asociados), cuya función es enfocarse en las necesidades de cada cliente de forma individual, aprovechando su amplio conocimiento y experiencia en la Industria MICE, para encontrar la solución perfecta para el cliente, la que proporciona la ubicación que mejor se adapta a sus necesidades con las mejores condiciones contractuales posibles.

Por último, siguiendo los objetivos de la asociación de fomentar la actividad formativa y la profesionalización de la función del *travel manager* en todos sus ámbitos, y en el marco del acuerdo con HRS, AEGVE realizará en los próximos meses proyectos relacionados con el mercado hotelero y una mayor actividad con jornadas y reuniones de trabajo.

COMEXO

GRUPO
Nexo

COMEXO

Edición Especial:
NÚMERO 230 / XX AÑO

PERIÓDICO PARA LA ORGANIZACIÓN DE CONGRESOS, CONVENCIONES Y VIAJES DE INCENTIVO

UNA PUBLICACIÓN
DEL GRUPO **Nexo**

*20 años de actualidad
del MICE en España,
que es la Historia
de los Congresos,
Convenciones e
Incentivos, con-
tada trimestre a
trimestre y en
lenguaje pe-
riodístico.*

**1.150 noticias
330 opiniones
600 imágenes
más de 20 años
en 140 páginas**



del MICE
en España



PVP: 15€
(+ gastos de envío)

Formalice su pedido al email:
Suscripciones@Nexotur.com
o al teléfono: 91 369 41 00

Bilbao Exhibition Centre se integra en ICCA

El Bilbao Exhibition Centre (BEC) acaba de ingresar como miembro de pleno derecho en la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones (ICCA) con el objetivo de seguir trabajando en la captación y organización de eventos internacionales de prestigio. Desde el BEC afirman que su incorporación a ICCA "es ventajosa por muchas razones".

La agencia AIM Group se hace con VanGoGh

AIM Group International ha adquirido el 51% de las acciones de la agencia de comunicación, VanGoGh, lo que le permite asumir la gestión y operaciones de la empresa, estableciendo una nueva estructura de gobierno. VanGoGh está especializada en reputación de marca, estrategia digital y SEO, publicidad digital, diseño *web* y sitios móviles, entre otras áreas.

Madrid Network se une a las sesiones de AEGVE

La Asociación Española de Gestores de Viajes de Empresa (AEGVE) ha firmado un acuerdo con la Red de Innovación de la Comunidad de Madrid, Madrid Network, mediante el cual ofrecerá apoyo en formación, transferencia de conocimiento y asesoramiento sobre materias y contenidos tecnológicos e innovadores a los más de 120 socios con los que cuenta AEGVE.

Sixt abre una sucursal en la ciudad de Granada

Sixt España ha abierto una nueva oficina junto a la estación de Renfe de Granada. Esta nueva sucursal cumple con la doble función de dar servicio de alquiler a los viajeros que lleguen por tren a Granada, como a turistas o ciudadanos que necesiten alquilar un vehículo para realizar desplazamientos por la zona. Es la segunda oficina de Sixt en Granada.

Santander creará un auditorio en la península de La Magdalena

El Ayuntamiento de Santander creará un auditorio en la península de La Magdalena, con capacidad para unas 200 personas, en el entorno donde se encuentran ahora los baños que dan servicio a la campa. El objetivo de esta actuación es completar las necesidades de espacio de los congresos y actividades que se celebran en esta zona.

Así lo ha anunciado la alcaldesa, Gema Igual, durante el encuentro que ha mantenido con el sector turístico, acompañada por la concejala de Cultura y Turismo, Miriam Díaz, para analizar las medidas que se han puesto en marcha en esta legislatura y avanzar las próximas actuaciones que el Ayuntamiento tiene previsto acometer gracias al presupuesto que ya tiene aprobado para 2019.

En este sentido, Igual se ha referido al "importantísimo" impulso que está dando el equipo de gobierno municipal a las infraestructuras turísticas y, entre las próximas actuaciones, ha citado el acondicionamiento del Palacio de La Magdalena, el Paraninfo y la Casa de los Guardeses, un proyecto que conllevará una inversión de más de 3,3 millones de euros y que está próximo a su licitación, con la previsión de que pueda estar adjudicado en primavera.

Córdoba presenta un nuevo manual para el Sector MICE

El Ayuntamiento de Córdoba, a través del Instituto Municipal de Turismo (Imtur), ha editado un nuevo Manual de Congresos y Eventos, en el que recoge toda la oferta que dispone la ciudad para la organización de reuniones. El concejal de Turismo y presidente del Imtur, Pedro

capacidades y fotos de sedes congresuales, *venues*, hoteles, organizadores de congresos y servicios auxiliares.

En el propio material, la alcaldesa de la ciudad, Isabel Ambrosio, comenta que "este manual técnico de turismo de convenciones, congresos e incentivos viene a ser la herramienta fundamental en la que podréis encontrar información sobre sus infraestructuras, su gastronomía, su oferta de ocio, su patrimonio artístico, histórico y cultural, así como podréis obtener las claves para organizar una reunión profesional de éxito".

García, ha sido el encargado de presentar en sociedad este nuevo material profesional.

El manual, diseñado específicamente para los profesionales de la organización de eventos, incluye una presentación de los recursos turísticos de la ciudad, así como sus buenas comunicaciones con el resto de España. Además, ofrece los datos de contacto, descripción,

Por su parte, Pedro García, durante su presentación, ha señalado que el nuevo manual está totalmente actualizado, destacando la oferta del Palacio de Congresos de Córdoba, cuya primera fase ya está operativa y que, en breve, su propietario (Junta de Andalucía) recibirá la licencia de obras para acometer la segunda fase.



Olympia Hotel presenta sus nuevos salones de eventos

El Olympia Hotel Events & Spa, situado en la localidad valenciana de Alboraya, ha presentado al Sector MICE sus nuevos salones en un encuentro al que han asistido diversos profesionales de esta industria, entre ellos, agencias de viajes, organizadores de eventos y clientes finales.

La dirección del hotel ha ofrecido un *cocktail afterwork* donde ha mostrado la completa renovación de los salones (ocho espacios para 1.500 personas),

con diferentes tipos de montajes para reuniones, congresos, etcétera, además de comprobar la tecnología disponible en los salones para los diferentes eventos y celebraciones.

Asimismo, los asistentes han podido probar una muestra de la oferta gastronómica del hotel en un ambiente cómodo, cercano y fuera del horario de oficina, con un *cocktail* con diferentes tipos de platos y entrantes, y una selección de postres.



Los nuevos salones del Olympia Hotel Events & Spa.

León y Renfe potencian el Turismo MICE en la ciudad

El alcalde León, Antonio Silván, ha firmado un acuerdo con el presidente de Renfe, Isaías Táboas para la promoción de León como destino turístico de congresos y negocios.

El acuerdo establece el compromiso del Ayuntamiento de León y de Renfe de impulsar la promoción del turismo de congresos, convenciones y otros eventos con descuentos del 35%. La oferta es válida para congresos y eventos que reúnan a más de 75 personas que utilicen el tren en sus desplazamientos. El descuento será válido en todas las clases y trenes de AVE-Larga Distancia en todos los trayectos de recorrido nacional, no siendo acumulable a otras ofertas. Además, Antonio Silván ha señalado que "este convenio refuerza el Palacio de Exposiciones".

URH Zen Balagares, más de un centenar de eventos

El URH Zen Balagares Hotel & Spa ha hecho balance de 2018 con récord de eventos al acoger más de un centenar de encuentros MICE. Para el establecimiento asturiano, situado a solo 10 minutos de Avilés, el Turismo de Congresos es una de sus principales líneas de negocio, ya que cuenta con ocho salones (1.600 metros cuadrados) preparados para albergar hasta 1.060 personas.

Con el objetivo de seguir creciendo en este Sector, el

hotel ha potenciado sus ofertas personalizadas y ofrece soluciones a medida de cada organizador. Para ello, entre sus instalaciones, cuentan con terrazas exteriores y vistas al jardín, y una amplia oferta de espacios capaces de adaptarse a todo tipo de clientes.

Asimismo, dispone de una oferta de restauración propia adaptada a las necesidades del cliente de empresa, como *coffee breaks*, aperitivos, menús para grupos y cenas de gala.



Uno de los espacios del URH Zen Balagares Hotel & Spa.

El Foro MICE integra a AEVEA en la organización

La última reunión del Foro MICE ha aprobado la integración de la asociación Agencias de Eventos Españolas Asociadas (AEVEA) a este grupo de trabajo en el que están representadas las principales asociaciones de Turismo de Reuniones del país. En esta reunión, además, se ha debatido la hoja de ruta del Foro MICE durante 2019, con nuevas estrategias y alianzas público-privadas para avanzar y desarrollar un crecimiento sostenible en el Sector.

En 2012, a iniciativa de la Federación OPC España y las asociaciones internacionales MPI, ICCA, SITE —en sus capítulos ibéricos— y SpainDMCs, nació el Foro MICE con el objetivo de constituirse como interlocutor sectorial de referencia y dar visibilidad a la industria de congresos, reuniones, incentivos y even-

tos. En definitiva, un punto de encuentro donde poner el foco en el MICE y reflexionar sobre esta actividad a través de la promoción, la formación del talento y la medición del impacto económico que genera el Turismo de Reuniones.

Una de las principales actividades que llevará a cabo el Foro MICE en 2019 será la segunda edición de su Encuentro Anual, que tendrá lugar el día 13 de marzo en el hotel Madrid Marriott Auditorium.



La reunión del Foro MICE.



"La información profesional
que me interesa está en CONEXO"

CONEXO es el **único** Periódico de los Organizadores de
Congresos, Convenciones y Viajes de Incentivo, que leen los
responsables de reuniones y business travel de empresas, y
de congresos en asociaciones y colegios profesionales

CONEXO

PERIÓDICO PARA LA ORGANIZACIÓN DE CONGRESOS, CONVENCIONES Y VIAJES DE INCENTIVO

UNA PUBLICACIÓN
DEL GRUPO **Nexo**

MARZO 1999
NÚMERO 121 II AÑO

DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE REUNIONES
(% según número de participantes)

Participantes	% Distribución
100/249	100%
250/499	250/499 PARTICIPANTES
+1.000	+1.000 PARTICIPANTES

**Solicite información y tarifas
de publicidad de CONEXO**

DEPTO. PUBLICIDAD
Lópe de Vega, 13
28014 Madrid

91 369 41 00
(16 LINEAS)

91 369 18 39

grupo@nexo.es

CALENDARIO

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Marzo 2019					
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
HydroSensoft	Ifema	Madrid	26/II-1/III	-----	-----
I Simposio Nacional de Oncología de Precisión	-----	Vigo	28/II-1/III	-----	93 451 17 24
VII Jornadas de Residentes y Tutores SEMERGEN	Pazo da Cultura	Pontevedra	28/II-2/III	-----	902 43 09 60
XXXVII Congreso de Imagen Cardíaca de la Soc. Española de Cardiología	-----	Lugo	28/II-2/III	-----	93 238 87 77
Innovation in Breast Cancer Symposium. IBC2019	Auditorio Rafael del Pino	Madrid	1-2/III	-----	91 372 02 03
X Jornadas de Vacunas de la AEP	Parador	Córdoba	1-2/III	-----	-----
I Jornadas Diabetes Mellitus y Riesgo Cardiovascular	Hosp. Univ. Ramón y Cajal	Madrid	1-2/III	-----	-----
XXXVI Congreso Anual SVN	Colegio de Médicos	Valencia	1-2/III	-----	-----
I Congreso de Salud Visual	Universidad Complutense	Madrid	1-3/III	-----	96 352 48 89
Acute Cardiovascular Care	Fycma	Málaga	2-4/III	-----	-----
24th International Conference on Clinical Nutrition	Hotel Augusta Barcelona	Barcelona	4-6/III	-----	-----
Miniature Pintxos Congress 2019	Palacio de Congresos	Vitoria	4-8/III	-----	-----
19º Congreso AECOC de Productos Cárnicos y Elaborados	La Llotja	Lleida	5-6/III	-----	93 252 39 00
World Metro and Light Rail Congress	BEC	Bilbao	5-7/III	-----	944 04 00 00
Conferencia Internacional de Cambio Climático "Change the Change"	Kursaal	San Sebastián	6-8/III	500	-----
Ritmo19	Fira	Barcelona	6-8/III	-----	91 330 07 55
XV Congreso SECHC	World Trade Center	Barcelona	6-8/III	-----	93 246 35 66
XI Congreso Nacional de Atención Sanitaria al Paciente Crónico	Palacio Congresos	Mérida	7-8/III	-----	-----
IV Congreso Transformación Digital en los Despachos Profesionales	Hotel Reina Petronila	Zaragoza	7-8/III	-----	-----
V Foro de Inmunología Traslacional e Inmunoterapia del Cáncer	Real Fábrica de Tapices	Madrid	7-9/III	-----	91 782 00 33
6th International Conference on Nutrition and Growth	Palacio de Congresos	Valencia	7-9/III	1.300	-----
1st European Symp.: Update in Gynecology and Minimally Invasive Surgery	Hospital Puerta de Hierro	Madrid	7-9/III	-----	-----
XLVI Jornadas Nacionales de Socidrogalcohol	Hotel Barceló Málaga	Málaga	7-9/III	-----	960 91 45 45
XIV Congreso de la Sociedad Española de Glaucoma	Círculo de Bellas Artes	Madrid	7-9/III	-----	91 544 80 35
Jornadas SEFAC Gijón	Universidad Laboral de Gijón	Gijón	7/III	-----	91 3612600
Congreso de Compliance Tributario Thomson Reuters	Auditorio Rafael del Pino	Madrid	7/III	-----	-----
XIII Jornada de Actualización ASCO GI 2019	Hotel Vincci Soma	Madrid	8/III	-----	93 451 17 24
XXIII Congreso de la Sociedad Española de Retina y Vítreo	Eurostars Madrid Tower	Madrid	8-9/III	-----	902 11 26 29
Fórum Gastronómico A Coruña 19	ExpoCoruña	A Coruña	10-12/III	-----	981 59 23 33
XV Congreso Internacional de Tecnología, Conocimiento y Sociedad	sc. Univ. Diseño e Ing.	Barcelona	11-12/III	-----	-----
13th International Technology, Education and Development Conference	Hotel Melia Valencia	Valencia	11-13/III	1.000	-----
International Wine Tourism Conference 2019	Palacio de Congresos	Vitoria	12-14/III	-----	-----
WATM Congress	Ifema	Madrid	12-14/III	-----	-----
VI edición Iberian Festival Awards	Afundación	Vigo	13/III	-----	-----
22º Congreso AECOC de Ferretería y Bricolaje	Novotel Madrid Center	Madrid	13/III	-----	93 252 39 00
10º Foro de Inteligencia Aplicada a la Sostenibilidad Urbana	Fycma	Málaga	13-14/III	-----	-----
Congreso de la Sociedad Española de la Obesidad	-----	Vigo	13-15/III	-----	-----
XIV Congreso Nacional de Enfermería Quirúrgica	Palacio de Congresos	Mérida	13-15/III	-----	-----
V Congreso de Estudiantes de Investigación Biosanitaria	Facultad de Medicina	Granada	13-16/III	-----	-----
Congreso de la Federación Española de Psicología del Deporte	Facultad de Educación	Zaragoza	13-16/III	-----	-----
Jornadas SEFAC Palma	Palma Aquarium	Palma de Mallorca	14/III	-----	91 3612600
XX Congreso de Periodismo Digital	Palacio de Congresos	Huesca	14-15/III	-----	-----
XXIV Congreso Asturpar	Palacio de Congresos	Oviedo	14-15/III	-----	985 232 867
VII Congreso náutico Palma 2019	Palacio de Congresos	Palma de Mallorca	14-15/III	-----	913 532 994
39 Symposium de AEFI	Hotel Barceló Sants	Barcelona	14-15/III	-----	-----
CONNECTA 2nd smARTplaces Conference on Audience and Mediation	Etopia	Zaragoza	14-15/III	-----	-----
XI Congreso Semergen Canarias	Hotel Cristina	Las Palmas	14-16/III	-----	928 27 30 27
VIII Simposio de Reproducción Asistida de IRAGA	Hotel M, San Francisco	Santiago de C.	15/III	120	981 56 91 96
34th Annual EAU Congress	Fira	Barcelona	15-19/III	1.300	+31(0)26 389 0680
2ª Convención Nacional de Tatuaje de Barcelona	Fira	Barcelona	16-18/III	-----	-----
Congreso Europeo de Oficina de Farmacia	Fira	Barcelona	19-21/III	-----	-----
Cardiotox 2019	Hospital Univ. La Paz	Madrid	20-21/III	-----	-----
I Congreso Internacional sobre Medicina Deportiva y Traumatología	Palacio de Congresos	Vitoria	21-23/III	300	-----
I Congreso Internacional de Educación e Intervención	Auditorio Alfredo Kraus	Las Palmas	21-23/III	-----	-----
Jornada Derecho a la intimidad. Riesgos y Desafíos	Palacio de la Aljafería	Zaragoza	22/III	-----	-----
7ª Jornadas Diabetes SEMERGEN	Hotel Beatriz	Toledo	22-23/III	-----	-----
Reunión anual de la sección andaluza de la AEDV	Hotel Parador Atlántico	Cádiz	22-23/III	-----	956 204 597
Tercera Edición de Jornadas Acuariófilas	Auditorio Acuario	Zaragoza	22-23/III	-----	-----

Turnexo

100% Agentes

Andalucía

¿Quieres presentar tu producto a agentes de viajes de Sevilla?

—Participa como Expositor.

Info: TurNexo@TurNexo.com

¿Quieres conocer las novedades de la oferta de este verano?

—Inscríbete 'on-line' como

Visitante en: www.TurNexo.com



Miércoles 24 de Abril de 2019

SALÓN PROFESIONAL CONVOCADO POR
NEXOTUR

ORGANIZADOR POR
Nexopublic
CONSULTING



Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Reunión GRUPO GEDEPSI 2019 XIV edición	Auditorio del Parc de Recerca	Barcelona	22-23/III	-----	93 416 12 20
II Congreso Del Producto y La Gastronomía De Los Pirineos	Palacio de Congresos	Huesca	23-26/III	-----	-----
II Conferencia de la Red Internacional de Ciudades Michelin	Palacio de Congresos	Vitoria	27-29/III	-----	-----
12º Simposio Internacional del Grupo GEICAM	Palacio de Congresos	Toledo	27-29/III	-----	91 372 02 03
24th Congress of the EAHP	CCIB	Barcelona	27-29/III	-----	-----
XXXV Congreso de AEAS	Palacio de Congresos	Valencia	27-29/III	700	-----
VIII Congreso Internacional de la Asociación de Historiadores del Presente	Paraninfo Universitario	Zaragoza	27-29/III	-----	-----
37th Int. Conference of the Spanish Society for Applied Linguistics	Palacio Conde Ansúrez	Valladolid	27-29/III	-----	-----
VI Congreso SIODEC	Palacio de Congresos	Granada	27-30/III	-----	96 351 10 12
VIII Forum de Expertos y Jóvenes Investigadores en Dcho. y Nuevas Tecnologías	Facultad de Derecho	Salamanca	28-29/III	-----	-----
XXII Congr. Regional SEMES Andalucía Urgencias Especialistas Necesarios	Palacio de Congresos	Jaén	28-29/III	-----	-----
Congreso Int. sobre Libertad de Expresión y Discurso de Odio por Motivos Religiosos	Facultad de Derecho	Zaragoza	28-29/III	-----	-----
45º Congreso de Neumosur	Hotel Valentin Sancti Petri	Chiclana de la F.	28-30/III	-----	954282737
Certamen de la Creatividad y X Encuentro entre Creativos y Anunciantes	Kursaal	San Sebastián	28-30/III	1.800	-----
Reunión Cardiorrenal XI	Hospital Virgen del Rocío	Sevilla	29-30/III	-----	-----
5ª Jornadas Nacionales de Dolor SEMERGEN	Hotel Don Manuel Atiram	Cáceres	29-30/III	-----	902 430 960
23 Jornadas Pediatría de Atención Primaria de Andalucía	Parador	Cádiz	29-30/III	-----	-----
1er Congreso Internacional Docentes y Felicidad	Auditorio El Batel	Cartagena	29-31/III	-----	968428538
8th Int. Symp. on Women's Health Issues in Thrombosis and Haemostasis	Hotel Meliá Castilla	Madrid	29-31/III	-----	+972 4666 0510

Abril 2019					
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
International Conference for Integrated Care	Kursaal	San Sebastián	1-3/IV	-----	-----
6th International Conference on Food Digestion	Palacio de Congresos	Granada	2-4/IV	-----	-----
WindEurope Conference	BEC	Bilbao	2-4/IV	-----	-----
Sport & Education Summit	C. Cultural Mario Monreal	Sagunto	3-4/IV	-----	-----
Congreso Nacional de Estudiantes de Podología	Palacio de Congresos	Alicante	3-5/IV	-----	-----
II Congreso Interdisciplinar de Genética Humana	Novotel Madrid Center	Madrid	3-5/IV	-----	-----
IV Congreso Int. sobre la Lengua de la Vid y el Vino y su Traducción	Fac. Traducción e Interpretac.	Soria	3-6/IV	-----	-----
Congreso Nacional Catalán de Urgencias y Emergencias	La Llotja	Lleida	4-5/IV	-----	-----
XVII Congreso de la Asociación de Constitucionalistas de España	Universidad	Santiago de C.	4-5/IV	-----	-----
8as Jornadas Nacionales de Enfermería en Cuidados Paliativos	Palacio de Congresos	Mérida	4-5/IV	-----	902 19 08 48
Foot and Ankle Barcelona Meeting	Hotel Barcelona Center	Barcelona	4-5/IV	-----	-----
Congreso de Alimentación Animal	Feria de Valladolid	Valladolid	4-5/IV	-----	983 42 93 00
X Congreso Español de Lactancia Materna	Palacio de Congresos	Santiago de C.	4-6/IV	-----	91 204 26 01
II Jornadas SERAM-ARRS	C. Cultural Miguel Delibes	Valladolid	4-6/IV	-----	976 43 58 57
8th IVIRMA International Congress	Palacio de Congresos	Palma	4-6/IV	-----	93 238 87 77
XI Congreso Nacional de la FAECAP	Palacio de Congresos	Vitoria	4-6/IV	-----	-----
13th World Congress on Controversies in Neurology	Madrid Marriott Auditorium	Madrid	4-7/IV	-----	-----
LXXIII Reunión de la Sección Astur-Cántabro-Castellano-Leonesa	Palacio de Congresos	Oviedo	5-6/IV	-----	-----
XXVI Reunión Científica del Club de Nefropatología	Hotel Rafael Atocha	Madrid	5-6/IV	-----	95 462 27 27
XII Reunión del Grupo de Enfermedades Glomerulares de la S.E.N.	Hotel Rafael Atocha	Madrid	5-6/IV	-----	95 462 27 27
3ª Jornadas Nacionales de Digestivo SEMERGEN	Hotel Luz Castellón	Castellón	5-6/IV	-----	902 430 960
V Congreso Dental Aragonés	Palacio de Congresos	Zaragoza	5-6/IV	-----	-----
10 Congreso de Innovación Ferroviaria	Palacio de Congresos	Mérida	8-9/IV	-----	902 190 848
Jornada de Digitalización en Anatomía Patológica	Hosp. Álvaro Cunqueiro	Vigo	9/IV	-----	-----
Conferencia de Tecnología de la Industria de la Hospitalidad	Palau de Congressos	Palma	9/IV	-----	-----
IWF Cornerstone Conference	-----	Barcelona	10-12/IV	-----	-----
XVI Curso de actualización en Angiología y Cirugía Vascular	Palacio de los Infantes	Madrid	10-12/IV	-----	-----
8th EuroELSO Congress	Palau de Congressos	Barcelona	10-13/IV	1.300	-----
LVI Congreso de Filosofía Joven	Facultad de Filosofía	Santiago de C.	11-12/IV	-----	-----
XV Abordaje Multidisciplinar del Cáncer	Círculo de Bellas Artes	Madrid	11-12/IV	-----	93 451 17 24
5th European BIM Summit	Auditorio AXA	Barcelona	11-12/IV	450	93 240 20 60
XXVII Reunión Anual de la Sociedad Española de Sueño	Palacio de Congresos	Vitoria	11-13/IV	-----	91 361 26 00
11ª Jornadas Nacionales Cardiovasculares SEMERGEN	Hotel Torremangana	Cuenca	12-13/IV	-----	-----
14th International SIEF Congress	Facultad de Económicas	Santiago de C.	14-17/IV	800	-----
XXX Congreso Nacional de la Sociedad Española de Diabetes	Barceló Sevilla Renacimiento	Sevilla	24-26/IV	-----	91 383 60 00
XXIV Congreso NEUMOMADRID	Novotel Madrid Center	Madrid	24-26/IV	-----	91 330 07 25
XXIV Congreso SECMA	Palau de Congressos	Tarragona	24-26/IV	-----	93 246 35 66
XI World Congress for Hair Research	Hotel Meliá	Sitges	24-27/IV	-----	-----
22nd International Pectinid Workshop	Hospedería San Martín Pinario	Santiago de C.	24-29/IV	100	-----
IX Congreso Internacional sobre Religión y Espiritualidad en la Sociedad	Universidad	Granada	25-26/IV	-----	-----
XIII Congreso Bienal SETRADE	Palau de Congressos	Palma	25-26/IV	-----	902 19 08 48

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
XVI Encuentro Nacional de Estudiantes de Traducción e Interpretación	Universidad Pablo de Olavide	Sevilla	25-26/IV	-----	-----
International Osteology Symposia	CCIB	Barcelona	25-27/IV	-----	+41 41368 44 44
26 Symposium Int. sobre Actualizaciones y Controversias en Psiquiatría	AXA Auditorium	Barcelona	25-27/IV	-----	-----
II Jornadas de Jóvenes Investigadores sobre Temas Andaluces	Complejo Admtvo. Triunfo	Granada	25-27/IV	-----	-----
2º Congreso de Mindfulness en la Educación	Centro de Congresos Ibercaja	Zaragoza	26-27/IV	-----	-----
X Encuentros Nacionales en Psiquiatría	Meliá Lebreros	Sevilla	26-27/IV	-----	-----
Barcelona Oculoplastics	C. de Convenciones IMO	Barcelona	26-27/IV	-----	-----
XVIII Congreso de Especialidades Veterinarias	Palacio de Congresos	Zaragoza	26-27/IV	-----	-----
I Congreso Internacional Intervención en Alzheimer	Hotel Zenit Valencia	Valencia	27-28/IV	-----	-----
6th World Candle Congress	Hotel Crowne Plaza	Barcelona	28/IV-1/V	600	93 416 12 20
Global Congress on Hysteroscopy	CCIB	Barcelona	30/IV-3/V	-----	93 595 35 00
Mayo 2019					
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
World Live Neurovascular Conference	CCIB	Barcelona	1-3/V	-----	-----
V Foro Mundial de Turismo Gastronómico de la OMT	Kursaal-Palacio de Congresos	San Sebastián	2-3/V	200	915 678 176
EKS Arthroplasty Conference	Palacio de Congresos	Valencia	2-3/V	600	-----
XIII Jornadas de Neumología de Ibiza	Hotel Torre del Mar	Ibiza	2-4/V	-----	-----
Sine Dolore European Pain Foundation Annual Meeting	Hotel Occidental Menorca	Menorca	2-5/V	-----	-----
TEDxVitoriaGasteiz	Palacio de Congresos	Vitoria	4/V	-----	-----
III International Symposium Mechanical Thrombectomy in Acute Stroke Therapy	Complejo Hospitalario Univ.	Santiago de C.	6-7/V	-----	-----
I Conference on Minimax Inequalities and Equilibrium Problems	ETSIE	Granada	6-7/V	-----	-----
XXVI Congreso Internacional sobre Derecho y Genoma Humano	Bizkaia Aretoa	Bilbao	6-8/V	-----	946 01 71 39
11th International Conference on Porous Media and Annual Meeting	Palacio de Congresos	Valencia	6-10/V	700	-----
XVIII Jornadas sobre Producción Animal	Instit. Agronómico del Mediterráneo	Zaragoza	7-8/V	-----	-----
Congreso Water Resources Management 2019	Sede Univ. C. de Alicante	Alicante	7-9/V	-----	-----
XVII Congreso Nacional de Acuicultura	El Batel	Cartagena	7-10/V	-----	868 97 02 87
XV Congreso Nacional de Enfermeras Expertas en Estomaterapia	Afundación	Vigo	8-10/V	-----	-----
21 Congreso Nacional de Hospitales y Gestión Sanitaria	Palacio de Congresos	Santiago de C.	8-10/V	2.500	93 366 80 93
Congreso HMA& PSA 2019	Hotel Meliá	Alicante	8-10/V	200	-----
22th International Conference on Material Forming	Palacio de Congresos	Vitoria	8-10/V	-----	943 79 47 00
EUROSON 2019	Palacio de Congresos	Granada	8-11/V	-----	91 361 26 00
Jornada de Docencia e Investigación: Nuevos Retos en Psicofarmacología	Palacio de Congresos	Vitoria	9/V	-----	-----
16th Int. Symposium on Cardiovascular Regeneration and Repair	Hospital Gregorio Marañón	Madrid	9-10/V	-----	91 586 82 86
XXVII Congreso Soc. Española de Estrabología y Oftalmología Pediátrica	Casa del Cordón	Burgos	9-11/V	-----	91 544 58 79
XVI Congreso Internacional Traducción, Texto e Interferencias	Facultad de Letras	Murcia	9-11/V	-----	-----
39º Congreso de la semFYC	Fycma	Málaga	9-11/V	-----	-----
XII Congreso Nacional de la Abogacía	Feria de Valladolid	Valladolid	9-11/V	-----	-----
XIII Congreso Gallego de Radiología	Hosp. Álvaro Cunqueiro	Vigo	10-11/V	-----	981 90 21 13
I Congreso Internacional de Podología Deportiva	Campus	Plasencia	10-11/V	-----	-----
XI Jornada Porcinocultura FARM FAES	Hotel Meliá Castilla	Madrid	14/V	-----	-----
XXIII Congreso de la Sociedad Española de Neurocirugía	Palacio de Congresos	Salamanca	14-18/V	-----	93 221 22 42
2nd Molecules Medicinal Chemistry Symposium	Edificio AXA	Barcelona	15-17/V	-----	93 639 76 62
II Congreso Internacional de Estudios Interdisciplinarios sobre Cómic	Biblioteca María Moliner	Zaragoza	15-17/V	-----	-----
57 Congreso SERMEF	Barceló Sevilla Renacimiento	Sevilla	15-18/V	-----	-----
53rd Annual Meeting for European Paediatric and Congenital Cardiology	Fibes	Sevilla	15-18/V	-----	91 361 26 00
2019 SERAU-ESER Annual Scientific Meeting	Colegio de Médicos	Sevilla	16-17/V	-----	976 43 58 57
XXVI Congreso Nacional de Medicina General y de Familia	Palacio de Congresos	Santiago de C.	16-18/V	3.000	-----
Congreso de la SEICAP	Palacio de Congresos	Valencia	16-18/V	500	-----
VII eCongress Málaga	Fycma	Málaga	18/V	-----	-----
7th World IntraCranial Hemorrhage Conference	Palacio de Congresos	Granada	19-21/V	400	-----
23rd IFCC-EFLM European Congress of Clinical and Laboratory Medicine	CCIB	Barcelona	19-23/V	-----	+39 02 66802323
17º Congreso AEOC de HORECA	Palacio de Congresos	Madrid	20-21/V	-----	93 252 39 00
Digital Business World Congress	Ifema	Madrid	21-23/V	-----	91 794 28 30
Congreso de la Sociedad Española de Reumatología (SER)	Palacio de Congresos	Valencia	21-24/V	1.500	-----
XIV Congreso de la Sociedad Española de Imagen Cardiorádica	Hotel Ayre Colon	Madrid	21-24/V	-----	93 221 22 42
53 Congreso Nacional SECPRE	Museo Reina Sofía	Madrid	22-24/V	-----	-----
7º Congreso Conjunto AEA - SEROD	Palacio de Congresos	Santander	22-24/V	-----	-----
XIV Congreso de la SEICAT	Ayre Gran Hotel Colón	Madrid	22-24/V	-----	93 221 22 42
6th Conference of the European Association for Critical Animal Studies	Univ. Pompeu Fabra	Barcelona	22-24/V	-----	-----
XXIX Congreso Nacional de la SEAP-IAP	Palacio de Congresos	Granada	22-24/V	1.100	-----
34 Congreso SECOIR	Palacio de Congresos	Santiago de C.	22-25/V	1.000	-----
XI Symposium Bases Biológicas del Cáncer y Terapias Personalizadas	-----	Salamanca	23-24/V	-----	93 451 17 24

Calendario **CONEXO** Publique los datos de sus congresos, reuniones y eventos enviándolos a redaccion@conexo.net

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Xi Reunión del Grupo de Paciente Pluripatológico y de Edad Avanzada	Hotel Boston	Zaragoza	23-24/V	-----	-----
XXXVI Congreso Enfermedades Cardiovasculares de la Com. Valenciana	Hotel Melià	Alicante	23-24/V	-----	690 67 46 94
IACES 2019	Melià Castilla	Madrid	23-25/V	-----	93 246 35 66
Congreso de Cirugía Pediátrica	Afundación	Vigo	23-25/V	-----	-----
12th European Congress of Mental Health in Intellectual Disability	Fira	Barcelona	23-25/V	-----	-----
XXIII Congreso SEIMC	Palacio de Congresos	Madrid	23-25/V	-----	976 43 58 57
Simposio de Aorta Norte 2019	Hotel Muga de Beloso	Pamplona	24/V	-----	-----
XIX Congreso Nacional de Enfermería Radiológica	Hospital Clínico Universitario	Santiago de C.	24-28/V	-----	-----
9ª Jornadas de Respiratorio SEMERGEN	Auditorio	León	24-25/V	-----	902 43 09 60
XXXVII Bienal RSEQ 2019	Kursaal	San Sebastián	26-30/V	1.000	-----
VII J. de Transferencia e Innovación en Cultivos Extensivos de Invierno	Palacio de Congresos	Vitoria	27-28/V	-----	-----
Retail & Brand Experience World Congress	Fira	Barcelona	27-29/V	-----	-----
VII J. de Transferencia e Innovación en Cultivos Extensivos de Invierno	Palacio de Congresos	Vitoria	27-28/V	-----	-----
Retail & Brand Experience World Congress	Fira	Barcelona	27-29/V	3.000	-----
10th International Conference on Fine Particle Magnetism	Palacio de Congresos	Gijón	27-30/V	-----	984 051 604
65 Congreso Nacional de la Sociedad Española de Angiología y Cirugía	Expomeloneras	Maspalomas	28-31/V	-----	-----
III Congreso Internacional de Psicobiología	Esc. Técn. de Arquitectura	Granada	29-31/V	-----	958 53 68 20
X Congreso de la Sociedad Española de la Cirugía Torácica	Feria Valladolid	Valladolid	29-31/V	-----	983 42 93 00
I Congreso Internacional de Lingüística Digital	Facultad de Filosofía y Letras	Granada	29-31/V	-----	-----
VIII Congrès Nacional de Radiòlegs de Catalunya	Auditorio AXA	Barcelona	29-31/V	-----	-----
XVI Congreso de la Sociedad Española del Dolor	Palacio de Congresos	Zaragoza	29/V-1/VI	-----	-----
Congreso de la Periodoncia y la Salud Bucal	Feria Valencia	Valencia	29/V-1/VI	-----	91 161 01 43
31º European Congress for Ultrasound in Medicine and Biology	Palacio de Congresos	Granada	29/V-1/VI	-----	91 361 26 00
XXV Congreso Internacional de la SEP	Bizkaia Aretoa	Bilbao	30-31/V	-----	-----
14º Congreso Andaluz de Médicos de AP SEMERGEN	Barceló Punta Umbría	Punta Umbría	30-31/V	-----	958 20 35 11
XI Jornadas de Docencia en Economía	Facultad de Economía	Zaragoza	30-31/V	-----	-----
XIV Jornadas Internacionales de Política Económica	Casa Convalescència	Barcelona	30-31/V	180	-----
XXXIV Congreso Nacional SENPE	Palacio de Congresos	Santiago de C.	30/V-1/VI	-----	91 361 26 00
33 Congreso Nacional de la Sociedad Española de Columna Vertebral	Fira	Barcelona	30/V-1/VI	-----	952 44 55 86
63 Congreso de AEPNyA	Palacio de Congresos	Oviedo	30/V-1/VI	-----	-----
Reunión Anual Sección Riesgo Vascular y Rehabilitación Cardíaca	-----	Toledo	31/V-1/VI	-----	-----
III Reunión Sección de Cardiología Pediátrica y Cardiopatías Congénitas	Hospital Univ. La Fe	Valencia	31/V-1/VI	-----	91 330 07 55
XIII Congreso Nacional de Hermandades y Cofradías de Medinaceli	CIM	Cartagena	31/V-2/VI	200	-----

Junio 2019

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
ECOCOATING	BEC	Bilbao	4-6/VI	-----	944 04 00 00
ADDIT3D 2019	BEC	Bilbao	4-6/VI	-----	-----
XX Congreso SEOR	Palacio de Congresos	Santiago de C.	5-7/VI	1.000	957 08 07 33
IV Symposium Internacional EDiSo	Facultad de Filología	Santiago de C.	5-7/VI	-----	-----
XXIX Congreso de la Soc. Española de Cirugía Plástica Ocular y Orbitaria	Hospital Sant Joan de Déu	Barcelona	5-7/VI	-----	-----
RSA Annual Conference	Fac. Geografía e Historia	Santiago de C.	5-7/VI	-----	-----
Congreso AEDV	Fira	Barcelona	5-8/VI	-----	902 10 29 76
Congreso de la Sociedad Española de Ortodoncia	Palacio de Congresos	Granada	5-8/VI	800	-----
Congreso GICCA	Baluarte	Pamplona	5-8/VI	-----	91 330 05 65
XXVI Reunión Sección de Cirugía esófago-gástrica Asoc. Esp. de Cirujanos	Bizkaia Aretoa	Bilbao	6-7/VI	-----	-----
Congreso de la Sociedad Catalana de Cardiología	Universitat	Barcelona	6-7/VI	-----	-----
XXVII Congreso Nacional de Empresas de Formación (CECAP)	-----	Vigo	6-8/VI	-----	-----
41 Congreso Nacional SEMCPT	Palacio Euskalduna	Bilbao	6-8/VI	-----	93 246 35 66
XVIII Congreso de Federación de Asociaciones de Matronas de España	Fycma	Málaga	6-8/VI	-----	952 04 55 00
XV Reunión de la Sociedad Madrileña de Nefrología	Parador	Alcalá de Henares	7-8/VI	-----	-----
LIV Congreso Nacional de la SEMICYUC	Palau de Congressos	Palma	9-12/VI	-----	91 502 12 13
10 International Symposium on Nitrides (ISNT2019)	ICMAB	Barcelona	9-14/VI	-----	-----
6º Congreso Conjunto de SEFM y SEPR	Palacio de Congresos	Burgos	11-14/VI	-----	-----
20th Gums & Stabilisers for the Food Industry Conference	Palacio de Miramar	San Sebastián	11-14/VI	150	-----
32 Congreso de la Sociedad Española de Arteriosclerosis (SEAR)	Palacio de Congresos	Valencia	12-14/VI	500	-----
61 Congreso de la Sociedad Española de Geriátrica y Gerontología	Palacio de Congresos	Zaragoza	12-14/VI	-----	-----
LXXXIV Congreso Nacional de Urología	Palacio Euskalduna	Bilbao	12-15/VI	-----	-----
X Reunión Nacional: Cáncer de Próstata, Cáncer Renal y Cáncer de Vejiga	Hotel Tryp	Guadalajara	13-14/VI	-----	91 577 52 81
21 Congreso Nacional SECCA	Centro de Congresos	Elche	13-14/VI	-----	93 246 35 66
VIII Congreso Nacional de Ondas de Choque	Parador	Lorca	13-15/VI	-----	-----
VI Congreso Internacional de Docencia Universitaria	Fac. Ciencias Económicas	Vigo	13-15/VI	-----	-----
EuroSoTL19	Bizkaia Aretoa	Bilbao	13-16/VI	-----	-----



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)

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
52 Congreso Nacional SEPAR	Palacio de Congresos	Santiago de C.	13-16/VI	2.000	----
36 Congreso Ibérico de Astrología	Cámara de Gipuzkoa	San Sebastián	14-16/VI	----	----
The Int. Workshop on Modelling Hydrodynamics for Water Resources	EEINA	Zaragoza	17-20/VI	----	----
EuCNC 2019 European Conference on Networks and Communications	Palacio de Congresos	Valencia	18-21/VI	800	----
Spain Legal Expo	Ifema	Madrid	19-20/VI	----	----
XIX Congreso Internacional de Investigación Educativa	Universidad Autónoma	Madrid	19-21/VI	----	----
Smart AgriFood Summit	Fycma	Málaga	20-21/VI	----	----
VI Congreso Internacional de Docencia Universitaria	Facultad de C.E.E.	Vigo	20-22/VI	----	----
XV Congreso de la Sociedad Española de Medicina Oral	Bizkaia Aretoa	Bilbao	20-22/VI	----	----
ITMA 2019	FIRA	Barcelona	20-26/VI	----	----
XIV Congreso Nacional AETR	Hospital Univ. Central	Oviedo	21-23/VI	----	96 072 82 12
International Meeting of Anatomía Clínica	Univ. Complutense	Madrid	24-26/VI	----	91 383 60 00
International Conference Magnetism & Spintronics	Centro Carlos Santamaría	San Sebastián	24-28/VI	100	----
3rd Annual Memory Studies Association Conference	Univ. Complutense	Madrid	25-28/VI	----	----
World FZO 5th Annual International Conference & Exhibition	Fairmont Rey J. Carlos I	Barcelona	26-28/VI	----	----
III Congreso Nac- Asoc. Española Profesionales del Análisis Sensorial	Basque Culinary Center	San Sebastián	26-28/VI	200	----
XXIII Congreso Español de Toxicología	Facultad De Derecho	Sevilla	26-28/VI	----	----
SLAS Europe Conference	CCIB	Barcelona	26-28/VI	----	+32 (0) 23202535
ET European Conference on Embolotherapy	Palacio de Congresos	Valencia	26-29/VI	1.000	----
Congreso de la Sección de Endoscopia Ginecológica	Fycma	Málaga	26-30/VI	----	----
XV Congreso Nacional e Internacional de Paleopatología	Facultad de Medicina	Granada	27-28/VI	----	----
30th FIEP World Congress	INEFC	Barcelona	27-29/VI	350	93 882 38 78
XIX Jornadas de Revisión del Congreso Americano de Oncología	Auditorio Mutua Madrileña	Madrid	28/VI	----	----
II Jornadas Nacionales del Profesorado de Nutrición Humana y Dietética	Universidad	Alicante	28-29/VI	100	----
23 International Symposium on Olefin Metathesis and Related Chemistry	Casa Convalescència	Barcelona	30/VI-3/VII	180	----

Julio 2019

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
2º Congr. IWA Tecnologías de Algas para el Tratamiento de Aguas Residuales	Palacio Conde Ansúrez	Valladolid	1-2/VII	----	----
VI Congreso Internacional de Literatura, Lengua y Traducción	Universidad de Almería	Almería	2-3/VII	----	----
XV Reunión Nacional de Cuaternario	Bizkaia Aretoa	Bilbao	1-5/VII	----	----
The 20th International Conference on Research in the Distributive Trades	Facultad de Económicas	Zaragoza	2-4/VII	----	----
International Congress on Analytical Nanoscience and Nanotechnology	CaixaForum	Zaragoza	2-4/VII	----	----
The 16th International Conference of ISSEI	Facultad de Educación	Zaragoza	2-5/VII	----	----
XVII Congreso Internacional sobre Nuevas Tendencias en Humanidades	Universidad	Granada	3-5/VII	----	----
XIII Congreso Nacional de Materiales Compuestos (MATCOMP)	----	Vigo	3-5/VII	----	----
IV Simposio Oncopromesas vs Oncosaurios	Gran Hotel Sardinero	Santander	3-5/VII	----	----
Congreso Iberoamericano de Nutrición	Baluarte	Pamplona	3-5/VII	----	----
World Congress on Gastrointestinal Cancer	CCIB	Barcelona	3-6/VII	----	+1 678 242 0906
XIII Congreso Español de Sociología	Universidad	Valencia	3-6/VII	----	----
Congreso Startnow	P. Científico y Tecnológico	San Sebastián	4-5/VII	250	----
8th World Society of Lingual Orthodontics	World Trade Center	Barcelona	4-6/VII	500	93 882 38 78
II Congreso Internacional de Mindfulness y Compasión	Hotel Sercotel Sorolla	Valencia	4-6/VII	----	96 091 45 45
XIX Jornadas de Revisión del Congreso Americano de Oncología	Hotel Crowne Plaza	Barcelona	5/VII	----	91 372 02 03
37th International Society for Animal Genetics Conference	Universitat	Lleida	7-12/VII	----	----
22nd International Conference on General Relativity and Gravitation	Palacio de Congresos	Valencia	7-12/VII	1.000	----
AIRS2019 Artificial Intelligence & Robotics in Service Interactions	Facultad de Economía	Zaragoza	8/VII	----	----
IX Encuentro Ibérico de EDICIC	Universidad	Barcelona	9-11/VII	400	----
35th Conference International Society for the Sociology of Religion	Univ. Autónoma	Barcelona	9-12/VII	----	----
XV Symposium Internacional sobre el Prácticum y las Prácticas Externas	Monasterio	Poio	10-12/VII	----	----
XXIII Congreso de Ingeniería de Organización	Palacio de Congresos	Gijón	11-12/VII	----	985 10 49 35
IV Congreso Nacional de Psicología	Palacio de Congresos	Vitoria	11-13/VII	----	91 444 90 20
28th Annual Computational Neuroscience Meeting	Edifici Històric Univ.	Barcelona	13-17/VII	----	----
International Congress on Industrial and Applied Mathematics	Universidad	Valencia	15-19/VII	----	----
XXXVI Reunión Bienal de la Real Sociedad Española de Física	Facultad de Educación	Zaragoza	15-19/VII	----	----
Annual Conference of the European Association of Psychology and Law 2019	Facultad de Psicología	Santiago de C.	17-20/VII	----	----
Controlled Released Society Annual Meeting 2019	Palacio de Congresos	Valencia	21-24/VII	1.800	----
IV Congreso Nacional de Psicología	Palacio de Congresos	Vitoria	21-24/VII	----	91 444 90 20
18th Int. Conference on Density-Functional Theory and its Applications	Universidad	Alicante	22-26/VII	250	96 590 34 00
XX Encuentro Nacional de Estudiantes de Matemáticas	Facultad de Ciencias	Granada	22-27/VII	300	----

Agosto 2019

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Congreso ECEM 2019	Palacio de Congresos	Alicante	18-22/VIII	450	----

Calendario **CONEXO** Publique los datos de sus congresos, reuniones y eventos enviándolos a redaccion@conexo.net

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Goldschmidt 2019	CCIB	Barcelona	18-23/VIII	-----	-----
4th World Congress on Dental and Oral Health	-----	Valencia	19-20/VIII	-----	-----
17th Congress of the International Union of Photobiology	Hotel Crowne Plaza	Barcelona	25-30/VIII	-----	91 142 05 80
IPA/ SEPG Joint International Congress	Facultad de Medicina	Santiago de C.	31/VIII-3/IX	-----	-----
Septiembre 2019					
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
EMC Europe 2019 Symposium	Universitat Politècnica	Barcelona	2-6/IX	-----	-----
XV International Conference on Computational Plasticity	Crowne Plaza	Barcelona	3-5/IX	-----	-----
24th World IFSO Congress	P. Municipal de Congresos	Madrid	3-7/IX	-----	91 383 60 00
18th National Meeting of the Spanish Society of Neuroscience	Palacio de Congresos	Santiago de C.	4-6/IX	-----	954 32 01 32
11th Congress of the European Pain Federation	Feria Valencia	Valencia	4-7/IX	-----	-----
IPA/ SEPG Joint International Congress	Facultad de Medicina	Santiago de C.	4-7/IX	-----	-----
World Conference on Lung Cancer	Fira	Barcelona	7-10/IX	8.000	-----
CIRSE 2019	-----	Barcelona	7-11/IX	-----	-----
International Conference IAAA-IEEE-APWC	Palacio de Congresos	Granada	9-13/IX	400	-----
Reunión de la Sociedad Española de Cultivo in Vitro de Tejidos Vegetales	Palacio de Congresos	Vitoria	10-13/IX	-----	-----
VIII Jornadas de Análisis Input-Output	Facultad de Económicas	Santiago de C.	10-13/IX	-----	-----
Congreso AXON 2019	Hotel Meliá	Alicante	11-13/IX	200	-----
Annual ESRA Congress 2019	Palacio Euskalduna	Bilbao	11-14/IX	-----	+41 22 510 56 10
Congreso Gallego de Heridas	Afundación	Vigo	13-14/IX	-----	-----
52nd Plenary Meeting of the International Cold Forging Group	Hotel NH Aránzazu	San Sebastián	15-18/IX	150	-----
4th International Mass Spectrometry School	Hotel Calípolis	Sitges	15-20/IX	-----	-----
55th Annual Meeting EASD	Fira	Barcelona	16-20/IX	-----	-----
XX Congreso Internacional de Adhesión y Adhesivos	Palacio de Miramar	San Sebastián	16-18/IX	200	-----
EAZA Annual Conference	Palacio de Congresos	Valencia	17-21/IX	1.400	-----
Congreso Internacional Hakomi Education Network	Bizkaia Aretoa	Bilbao	17-23/IX	-----	-----
19th EPA Congress	Fycma	Málaga	18-20/IX	-----	952 04 55 00
XIV Encuentro Internacional sobre Agua y Salud	Expourense	Ourense	18-20/IX	-----	-----
XVI Reunión de la Asociación Española de Pancreatología	Hotel Ercilla	Bilbao	19-21/IX	-----	-----
Oral Health Research Congress	Hotel Meliá Castilla	Madrid	19-21/IX	-----	+90 212 381 46 00
Congreso Internacional de Hidrogeólogos	Fycma	Málaga	23-27/IX	-----	952 04 55 00
56º Congreso Nac. Soc. Española de Cirugía Ortopédica y Traumatología	Palacio de Congresos	Zaragoza	25-27/IX	-----	-----
95 Congreso de la SEO	P. Municipal de Congresos	Madrid	25-28/IX	-----	91 544 80 35
XI International Forum on Elite Sport	Camp Nou	Barcelona	26-27/IX	400	-----
XXII Congreso Nacional de Psiquiatría	Palacio Euskalduna	Bilbao	26-28/IX	-----	-----
ESMO 2019	Fira	Barcelona	27/IX-1/X	-----	-----
29 Congreso Internacional Respiratorio Europeo (ERS)	IFEMA	Madrid	28/IX-2/X	-----	-----
Octubre 2019					
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
XXVII Congreso de Neonatología y Medicina Perinatal	Palacio Congr. Municipal	Madrid	2-4/X	-----	91 383 60 00
6th European Conference on Cyclodextrins	Facultad de Medicina	Santiago de C.	2-4/X	-----	-----
X FORESTADENT Symposium	Fycma	Málaga	3-5/X	-----	-----
II Simposio de Artritis Psoriásica de la Soc. Española de Reumatología	Palacio de Congresos	Vitoria	4-5/X	-----	-----
XXX Reunión Nacional de GETECCU	Eurostars Madrid Tower	Madrid	4-5/X	-----	-----
XLIX Congreso Nacional de la Sociedad Española de Nefrología	Palacio de Congresos	A Coruña	5-8/X	-----	942 230 902
29th ISWA World Congress	Palacio Euskalduna	Bilbao	7-9/X	-----	946 62 01 78
II Foro de los Vehículos Inteligentes, Autónomos y No Tripulados	Fycma	Málaga	9-11/X	-----	952 04 55 00
Congreso de la Red Europea de Estadística de Redes	Bizkaia Aretoa	Bilbao	9-11/X	-----	645 93 89 67
28 Congreso Europeo de Dermatología y Venereología	Ifema	Madrid	9-13/X	-----	-----
LX Congreso Nacional Sociedad Española Hematología y Hemoterapia	Palacio de Congresos	Granada	11-13/X	-----	91 319 19 98
32nd Annual Congress of the European Association of Nuclear Medicine	CCIB	Barcelona	12-16/X	-----	-----
19th ERSCP	UPC Campus Nord	Barcelona	15-18/X	-----	-----
LV Symposium Científico de Avicultura	Kursaal	San Sebastián	16-18/X	400	-----
61 Congreso Nacional Sociedad Española de Endocrinología y Nutrición	Palacio Euskalduna	Bilbao	16-18/X	-----	-----
13 Congreso Nacional de Enfermeras Gestoras de Recursos Materiales	Palacio de Congresos	Zaragoza	16-18/X	-----	-----
Congreso Nac. Enfermería de Anestesia Reanimación y Terapia del Dolor	Kursaal	San Sebastián	16-18/X	350	-----
41º Congreso Nacional SEMERGEN 2019	Palacio de Congresos	Gijón	16-19/X	-----	902 430 960
VIII Bienal de Neumología	Colegio Oficial de Médicos	Cáceres	17-18/X	-----	927 222 622
64 Congreso Nacional de la Soc. Española de Farmacia Hospitalaria	Fibes	Sevilla	17-19/X	-----	-----
ISHA Congress 2019	Hotel Meliá Castilla	Madrid	17-19/X	-----	-----
Congreso Español de la Mama	Ifema	Madrid	17-19/X	-----	-----

Calendario **CONEXO** Publique los datos de sus congresos, reuniones y eventos enviándolos a redaccion@conexo.net

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
27th UEG	Fira	Barcelona	19-23/X	-----	-----
17th Euro Fed Lipid Congress	Barceló Sevilla Renacimiento	Sevilla	20-23/X	-----	(+49) 6979 17 533
Int. Conference On Carbon For Energy Storage and Environment Protection	Hotel Alicante Golf	Alicante	20-24/X	250	-----
10th Congress of SETGyC	CCIB	Barcelona	21-25/X	-----	-----
Congreso AECOC de Gran Consumo	Palacio Euskalduna	Bilbao	23-24/X	-----	-----
X Congreso ASEBIR	Palacio de Congresos	Cáceres	23-25/X	-----	91 377 14 23
Congreso de la Industria Musical	BEC	Bilbao	23-25/X	-----	944 04 00 00
SEOM2019	Baluarte	Pamplona	23-25/X	-----	-----
Congreso Estudio de la Biología de la Reproducción	Palacio de Congresos	Cáceres	23-25/X	-----	91 377 14 23
European Developmental Biology Congress	Auditorio ADDA	Alicante	23-26/X	1.000	-----
XIX Congreso SEDIA	Rectorado	Córdoba	24-25/X	-----	-----
Reunión Nacional de la Asoc. Española de Hematología y Hemoterapia	Palacio de Congresos	Valencia	24-26/X	2.000	-----
XIII Jornadas Internacionales SECPAL 2019	Palacio de Congresos	Santiago de C.	25-26/X	-----	-----
14º Congreso Nacional Sociedad Española de Base de Cráneo	Hospital General	Alicante	25-26/X	150	-----
Metting of the European Society of Gene and Cell Therapy	CCIB	Barcelona	28-31/X	1.500	-----
Congreso Nacional de Endodoncia	Palacio de Congresos	Valencia	31/X-2/XI	1.000	-----

Noviembre 2019					
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
XI Congreso Nacional de Entomología Aplicada	ETSIAAB	Madrid	4-8/XI	-----	-----
Jornada de Exaltación de la Calidad	Expourense	Ourense	7/XI	-----	-----
Congreso Internacional Liderazgo en la Promoción de la Actividad Física	Palacio de Congresos	Huesca	7-9/XI	-----	-----
XV Congreso Internacional de Ciencias del Deporte y la Salud	-----	Pontevedra	8-9/XI	-----	-----
Conference Mindfulness para Cambiar el Mundo	Hotel Reina Petronila	Zaragoza	9-10/XI	-----	-----
1º Congreso GEMAV	Auditorio AXA	Barcelona	14-15/XI	-----	-----
22q11 European Alliance Meeting	-----	Barcelona	16-17/XI	-----	-----
IV Congreso de Bioestimulantes	Palau de Congressos	Barcelona	18-21/XI	-----	-----
IBTM World 2019	FIRA	Barcelona	19-21/XI	-----	-----
V Congreso TMIC-AEIC	Facultad de Comunicación	Murcia	21-22/XI	-----	-----
XVIII Congreso Nacional SETLA	Hotel Barceló Sants	Barcelona	22-23/XI	-----	93 246 35 66
XX Simposio Internacional de la SEDLL	Facultad Educación Leioa	Bilbao	27-29/XI	-----	946 01 75 78

Diciembre 2019					
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
2nd World Marine Mammal Science Conference	CCIB	Barcelona	9-12/XII	-----	-----

Año 2020					
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Congreso Fed. Española de Soc. de Nutrición, Alimentación y Dietética	Palacio de Congresos	Zaragoza	11-13/III	-----	-----
13 Simposio Nacional CMA - 14th IAAS Congress	Palacio de Congresos	Valencia	26-28/III	-----	-----
XXIII Congreso Nacional de Historia del Arte	Universidad	Salamanca	30/III-3/IV	-----	-----
World Congress on Osteoporosis, Osteoarthritis and Musculoskeletal Diseases	CCIB	Barcelona	2-5/IV	-----	-----
SIOP EUROPE Annual Meeting	Palacio de Congresos	Valencia	4-8/V	1.200	-----
Congreso Sociedad Española de Medicina de Familia y Comunitaria	Palacio de Congresos	Valencia	14-16/V	2.500	-----
Congreso de la Sociedad Española de Cirugía de la Obesidad Mórbida	Kursaal	San Sebastián	20-22/V	-----	-----
35 Congreso SERAM	Palacio de Congresos	Zaragoza	21-24/V	-----	-----
Euroanaesthesia 2020	Fira	Barcelona	30/V-1/V	-----	-----
XV Congreso Nacional de la Sociedad Española de Contracepción	-----	Burgos	3-5/VI	-----	-----
ISBT Congress	-----	Barcelona	6-10/VI	-----	-----
Congreso Nacional de Médicos de Urgencias y Emergencias	Palacio de Congresos	Vigo	10-12/VI	-----	-----
XIII Congreso Int. de la Sociedad Española de Cuidados Paliativos	-----	Palma	11-13/VI	-----	-----
ECVS European Colleague of Veterinary Surgeons 2020 Congress	Palacio de Congresos	Valencia	2-4/VII	1.000	-----
International Congress on Neuromuscular Diseases (ICNMD)	Palacio de Congresos	Valencia	6-10/VII	1.500	-----
SIG14 Conference	Casa Convalescència	Barcelona	7-10/VII	150	-----
XVI Congreso LED	CENIEH	Burgos	12-17/VII	-----	-----
36th European and 12th International Peptide Symposium	Hotel Meliá	Sitges	30/VIII-4/IX	-----	-----
Congreso Mundial de Farmacia y Ciencias Farmacéuticas	----	Sevilla	13-17/IX	-----	-----
VI Congreso Español de Informática	E.T.S.I. Informática	Málaga	23-25/IX	-----	-----
96 Congreso de la Sociedad Española de Oftalmología	Palacio de Congresos	Santiago de C.	23-26/IX	-----	-----
World Congress of Colleges and Polytechnics	Kursaal	San Sebastián	14-16/X	-----	-----
XXXVIII Congreso de la Sociedad Española de Calidad Asistencial	Palacio de Congresos	Zaragoza	28-30/X	-----	-----
World Hospital Congress	Palau de Congressos	Barcelona	3-5/XI	-----	-----
XXXII Congreso de la Soc. Española de Alergología e Inmunología Clínica	Palacio de Congresos	Zaragoza	4-7/XI	-----	-----



El Sector ha cambiado y la Información también



**Date de alta en
Nexotur.com**

Diario online del Agente

**... y recíbelo cada mañana
en tu email**

Amadeus integra la solución de tarjetas virtuales de Barclaycard para optimizar los pagos B2B

La alianza permitirá a los clientes de Amadeus beneficiarse de la solución de tarjetas virtuales Precisionpay

Amadeus se ha aliado con Barclaycard para ofrecer una oferta de tarjetas de pago virtual (Precisionpay) para optimizar los pagos B2B en el sector del viaje.

Las tarjetas virtuales constituyen un método rápido, seguro y cómodo de gestionar los pagos a proveedores. Permite a las empresas generar tarjetas digitales de uso único, proporcionando así un mayor control del gasto. Cada tarjeta está vinculada a una compra específica, por lo que las operaciones se revisan automáticamente.

Otra ventaja de Precisionpay, similar a una tarjeta de crédito corporativa estándar, es que ofrece la posibilidad de pagar a los proveedores por adelantado sin que ello afecte al flujo de caja. A su vez, permite a los clientes construir relaciones más sólidas con sus proveedores.

Uno de los clientes de Amadeus que ya se beneficia de la integración es Flight Centre, una agencia de viajes con más de 80 establecimientos en el Reino Unido.

El director financiero de Flight Centre Travel Group en la región EMEA, Adam Murray, ha comentado que "utilizar la solución Amadeus B2B

Wallet con Barclaycard permite a nuestros agentes abonar todos los tipos de gasto a través de un proceso fluido. Dado que los pagos están integrados en nuestro sistema central, con Amadeus B2B Wallet podemos implantar nuevos equipos rápidamente y ampliarlos en toda Europa a medida que nos expandimos".

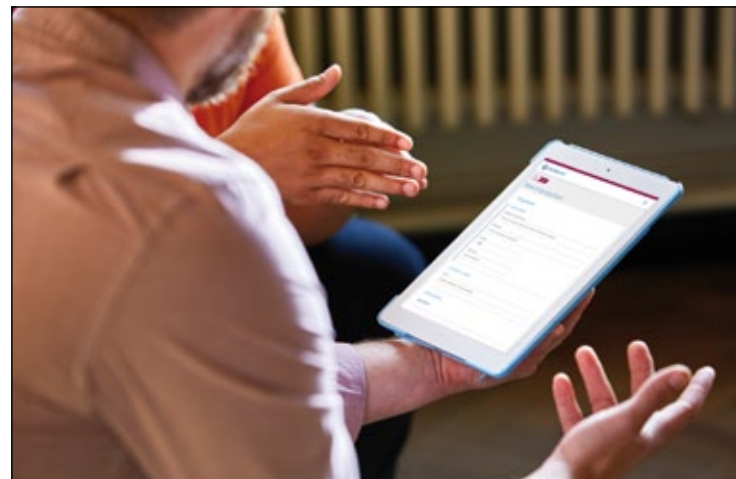
Por su parte, el director general de Pagos de Amadeus, Bart Tompkins, ha afirmado que "los pagos no tienen la misma dimensión para todos los negocios. Es por ello que desarrollamos el concepto Amadeus B2B Wallet, que confiere a las agencias de viajes acceso a un abanico de diferentes opciones de pago en una única conexión. La integración de Barclaycard aporta más opciones y amplía nuestra oferta de soluciones de crédito, lo que permite a nuestras agencias de viajes gestionar mejor sus flujos de efectivo".

Por último, el director general de Cobertura de clientes en Barclaycard, David Price, ha declarado que "desde el lanzamiento de la primera tarjeta de crédito corporativa en el Reino Unido hace más de 50 años, Barclaycard ha trascendido los límites para crear soluciones de

pago que ayuden a las empresas a ser más eficientes".

"Si bien el flujo de caja sigue siendo uno de los principales desafíos para cualquier empresa en expansión, sabemos que las agencias de viajes en concreto tienen la constante necesidad de realizar compras por adelantado antes de recibir sus pagos. Esta integración con Amadeus será otra forma más de ayudar a las agencias a tomar el control de su efectivo y ser aún más competitivas", ha añadido Price.

Información:
<https://amadeus.com/es>



Las agencias de viajes tendrán un mayor control de sus gastos.



La integración de Barclaycard en Amadeus permite a las agencias gestionar mejor sus flujos de efectivo.

Enterprise Holdings completa la compra de la plataforma Deem

La plataforma está especializada en herramientas para viajes de negocios

Enterprise Holdings ha completado la adquisición de Deem, una plataforma de innovación tecnológica para la gestión de viajes que incluye Deem Work Force y Deem Ground Work, un paquete de herramientas de reserva online y productos tecnológicos dirigidos a viajeros de negocios, gerentes de viajes, proveedores y compañías de gestión de viajes.

Desde 2011, Deem ha proporcionado la tecnología de la plataforma de reservas de viajes para pequeñas y medianas empresas EHIDirect de Enterprise Holdings. Enterprise era inversor minoritario en Deem desde 2016. Recientemente, Enterprise y Deem se asociaron para ofrecer National Car and Driver en China, a través de la marca National Car Rental.

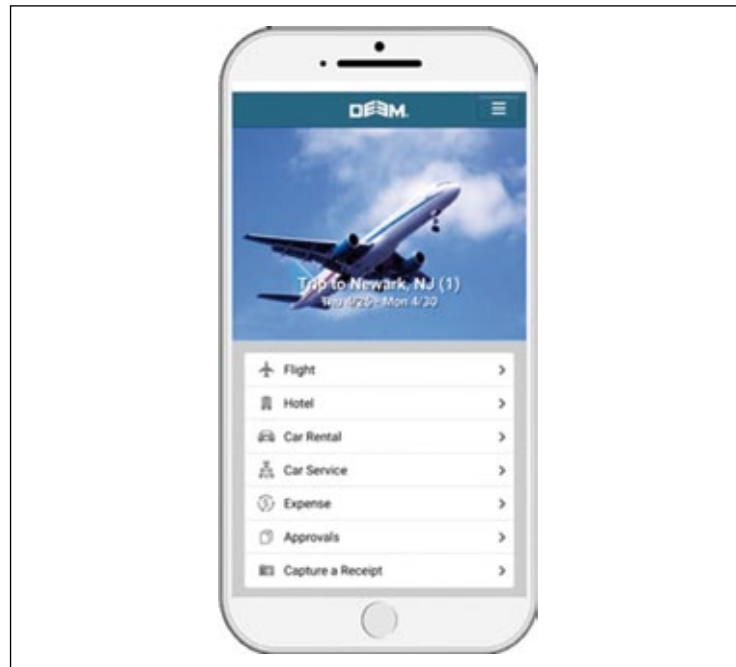
El pasado mes de enero, Enterprise Holdings anunció su intención de adquirir Deem. "Reconocimos a Deem como una compañía que puede aportar mejores soluciones al sector turístico", ha afirmado Greg Stubblefield, vicepresidente ejecutivo y director estratégico de Enterprise Holdings, que opera Enterprise Rent-A-Car, National Car Rental y Alamo Rent A Car.

Bajo Enterprise Holdings, Deem tiene ahora acceso a una

inyección de capital y recursos para continuar ampliando la hoja de ruta de sus productos e incrementar sus ritmos de desarrollo y mejoras. Deem seguirá operando de forma independiente desde su sede de Silicon Valley y ofreciendo su conjunto de herramientas tecnológicas de viajes de negocios, que incluyen opciones de transporte aéreo y

hotel, así como de transporte terrestre como alquiler de coches, taxis ejecutivos, movilidad conectada y servicios ferroviarios. John F. Rizzo permanecerá en su cargo como director general, así como el resto del equipo ejecutivo de Deem.

Información:
www.enterpriseholdings.com



La aplicación móvil de la plataforma Deem.

Iberia incorpora la realidad virtual en dos de sus rutas

Iberia e Inflight VR, han unido fuerzas para incorporar la realidad virtual en los vuelos de Iberia. Tras un período de pruebas, las gafas de realidad virtual estarán disponibles en los dos vuelos diarios de la aerolínea a Nueva York, que se operan con aviones A350-900, y la ruta Madrid-Tel Aviv que se ofrece todos los días con un A330-200.

Las gafas de realidad virtual Pico de segunda generación se podrán alquilar como parte de la oferta de productos *duty free* a bordo de los citados vuelos. Entre los contenidos que se podrán ver están juegos, películas, guías turísticas de ciudades o documentales. El acuerdo de colaboración entre la compañía aérea y la empresa especializada

en la aplicación de la realidad virtual a la industria turística tiene una duración de seis meses. Una vez evaluados los resultados de esta fase se decidirá la ampliación del servicio a otras rutas de largo y medio radio de la compañía aérea.

Como asegura el fundador y director general de Inflight VR, Nikolas Jaeger, "la realidad virtual tiene un gran potencial y que puede cambiar la experiencia de los pasajeros a bordo de un avión y ser parte del programa de entretenimiento, no sólo un mero observador, mientras que empieza a descubrir la ciudad a la que viaja o se relaja antes de llegar a su destino".

Información:
www.iberia.com



Las gafas de realidad virtual son de segunda generación.

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

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 C/ San Antón, 72 - 1º Dcha. GRANADA	☎ 958-132949 Fax 958-134480
CONGRESOS IBERIA Fontanella, 21-23, 4º 1º. BARCELONA	☎ 93-4955306 Fax 93-4051390
ERCISA SA Telesforo Aranzadi, 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. 2ª plta. MADRID	☎ 91-2048700 Fax 91-2048704
SIASA CONGRESOS Pº de la Habana. MADRID	☎ 91-457 48 91 Fax 91-4581088
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

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
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
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Empresas de Catering

MANUEL COBOS CATERING Paraíso, ed.Jerez 74-2ºof.18. J.FRONTERA	☎ 956-305210 Fax 956-319695
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Convention Bureau

INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
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
VALLADOLID OFICINA DE CONGRESOS Acera de Recoletos, s/n. VALLADOLID	☎ 983-219438 Fax 983-217860
ZARAGOZA CONVENTION BUREAU Pza. Eduardo Ibarra / esq. C/ Jenualén ZARAGOZA	☎ 976-721333 Fax 976-721327
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Palacios y Centros de Congresos

ATT Del Agua, 2. GIJÓN	☎ 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 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. GIJÓN	☎ 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 974-355663
FIAREUS, CENTRO FERIAS Y CONVENCIONES Avda. Bellissens, 40. REUS	☎ 977-326363 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
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Cadenas Hoteleras

BEST WESTERN Reservas BEST WESTERN Oficinas Paseo de la Habana, 54-2º Dcha. MADRID	☎ 900-993900 ☎ 91-5614622 Fax 91-5618625
PLAYA HOTELES Ed. Playa Hoteles. ROQUETAS DE MAR	☎ 950-627010 Fax 950-333151
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Hoteles ★★★★★

HOTELES TRYP MARE NOSTRUM RESORT Av.de las Américas, s/n. TENERIFE	☎ 902-11 92 92 ☎ 922-757500 Fax 922-757510
MELIA DE MAR Pº Illetas, 7. CALVIA (MALLORCA)	☎ 971-402511 Fax 971-405852
MELIA VALENCIA PALACE, HOTEL Prolong. Pº Alameda, 32. VALENCIA	☎ 96-3375037 Fax 96-3375532
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Hoteles ★★★★★

BEATRIZ, HOTEL Ctra. de Avila, Km. 2,750. TOLEDO	☎ 925-269100 Fax 925-215865
BLESS HOTEL MADRID Velázquez, 62. MADRID	☎ 91-5752800 Fax 91-5752809
CHAMARTIN, HOTEL Agustín de Foxá, s/n. MADRID	☎ 91-3344900 Fax 91-7330214
DOMENICO, HOTEL Cerro del Emperador, s/n. TOLEDO	☎ 925-280101 Fax 925-280103
EL COLOSO, HOTEL Leganitos, 13. MADRID	☎ 91-5487640 Fax 91-5474968
EXPO HOTEL BARCELONA Mallorca 1-23. BARCELONA	☎ 93-3251212 Fax 93-3251144
LA MORALEJA Av. Europa, 17. La Moraleja MADRID	☎ 91-6618055 Fax 91-6612188
H-10 ANDALUCIA PLAZA Urb. Nueva Andalucía. MARBELLA	☎ 952-812002 Fax 952-814792
HOTEL ALCORA Ctra. Juan de Alfaraache. SEVILLA	☎ 95-4769400 Fax 95-4130128
HOTEL MELIA BARCELONA Avda. Sarriá, 50. BARCELONA	☎ 93-4106060 Fax 93-3215179
HOTEL MELIA CONFORT APOLO Avda. Paralelo, 57-59. BARCELONA	☎ 93-4431122 Fax 93-4430059
HOTEL MELIA SITGES Joan Salvat Papasseit, 38. SITGES	☎ 93-8110811 Fax 93-8949034
HOTEL MONASTERIO SAN MIGUEL Larga, 27. EL PUERTO DE SANTA MARÍA	☎ 956-540440 Fax 956-542604
HOTEL CONFORT GIRONA Barcelona, 112. GIRONA	☎ 972-400500 Fax 972-243233
HOTEL TRYP INDALO Avda. del Mediterráneo, 310. ALMERÍA	☎ 950-183400 Fax 950-183409
HOTELES C México, 3. Torremolinos MALAGA	☎ 952-051308 Fax 952-050581
MELIA ALICANTE, HOTEL Puerta del Mar, 3. ALICANTE	☎ 96-5209900 Fax 96-5142633
MELIA GALGOS Claudio Coello, 139. MADRID	☎ 91-5626600 Fax 91-5617662
HOTEL TRYP GRAN SOL Rambla de Méndez Núñez, 3	☎ 965-203000 Fax 965-211439
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Hoteles ★★★

EXPO HOTEL VALENCIA Av. Pío XII, 4. VALENCIA	☎ 96-3470909 Fax 96-3483181
HOTEL MONASTERIO DE PIEDRA Afueros, s/n. Nuévalos ZARAGOZA	☎ 976-849011 Fax 976-870712
HOTEL TRYP BOSQUE Camilo José Cela, 5. PALMA DE MALLORCA	☎ 902 144 440 Fax ---
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Compañías de Autocares

AGREDA AUTOMOVIL S.A. Ctra. de Madrid km. 315,700. ZARAGOZA	☎ 976-300085 Fax 976-328342
AUTOCARES JULIA S.A. Puerto de Used, 20-2º. MADRID	☎ 91-7791860 Fax 917774086
TRAPSA Avda. Manoteras, 32. Edif. B. 3º. MADRID	☎ 91-3024526 Fax 91-3021709
TRAPSA Morabos, 24. Bajo 2º. BARCELONA	☎ 93-4261639 Fax 93-4250278

Alquiler de Automóviles

INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
---	---------------------------------------

Oficinas Turismo Extranjeras

OFICINA NACIONAL TUNECINA Pza. España, 18. MADRID	☎ 91-5481843 Fax 91-5483705
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Compañías Marítimas

Vision Cruceros www.visioncruceros.com	☎ 91-7896400 ☎ 91-3107215
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Instituciones Feriales

FIAREUS, CENTRO FERIAS Y CONVENCIONES Avda. Bellissens, 40. REUS	☎ 977-326363 Fax 977-316359
FIRA DE BARCELONA Av. Reina Mª Cristina, s/n. BARCELONA	☎ 902233200 Fax 932332554
MADRID ESPACIOS Y CONGRESOS Avda. Capital de España Madrid, 7. 28042 MADRID	☎ 91-7220554 ☎ 91-7220554
CAJA MAGICA RECINTO FERIAI CASA DE CAMPO	☎ 93-4740202 Fax 93-3776655
PRECSA Albert Einstein, s/n. CORNELLA DE LOBREGAT	☎ 93-4740202 Fax 93-3776655
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Empresas Audiovisuales

INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
ABALOS SL Luis I, 71 Nave 17-18 Pl. Vallecas. MADRID	☎ 91-5522160 Fax 91-3311888
AUDIO VIDEO RENT S.L. San Ciriaco, 3. Local 28032 MADRID	☎ 91-3112660 Fax 91-3115352
AYSAV, S.L.U. Manuel Tovar, 24. 28034 MADRID	☎ 91-4682850 Fax 91-4684380
BIENVENIDO GIL SL P.1 Malpica,F Oeste,G Quejido100. ZARAGOZA	☎ 976-574070 Fax 976-574554
CHAPLIN AUDIOVISUALES Camino de los sastres, 1. 14004 CÓRDOBA	☎ 902-197631 Fax 957-412600
DISERCO Arquímendes, 55-Bajo. BARCELONA	☎ 93 3492016 Fax 93-4082273
EIKONOS S.A. Marina, 20-22. Cornellá de Llobregat	☎ 93-4397305 Fax 93-4051828
IMAS Doctor Trueta, 44 Bajo. BARCELONA	☎ 93-2255100 Fax 93-2250346
INSTALACION Y MANTENIMIENTO Doctor Trueba, 44. BARCELONA	☎ 93-2255100 Fax 93-2250346
MILAN ACUSTICA Luis I, 60. MADRID	☎ 91-3801012 Fax 91-7780142
OISA TRADUCCION SIMULTANEA S.L Conrado del Campo, 5. Loc. 7 y 8. MADRID	☎ 91-5640644 Fax 91-5641921
SERV. AUDIOVISUALES DE MALLORCA Pº. Marítimo, 15. P. MALLORCA	☎ 971-735344 Fax 971-452431
SINCRONVIDEO Virgilio, 11 Ciudad de la Imagen. MADRID	☎ 91-5189283 Fax 91-5189379
SONO (GRUPO EUPHON) MADRID	☎ 91-6624217 Fax 93-4801000
STEREO RENT C/ Fra Juniper Serra, 44 . BARCELONA	☎ 93-4980980 Fax 93-2788259
TESEC S.A. Concepción Arenal, 9 Bajo S. COMPOSTELA	☎ 981-580199 Fax 981-564854
TEC Y MULTIMEDIA S.L. Alfonso Gómez, 23. MADRID	☎ 91-3049970 Fax 91-3042719
VIDEO PROMOCION S.L. Costa del Sol.	☎ 952-378391 Fax 952-378392
VIDYSON AUDIOVISUAL Par. Ind. Nuevo Calonge, D-3. SEVILLA	☎ 954-367920 Fax 954-358464
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Guías de Turismo

BGB BARCELONA GUIDE BUREAU Via Laietana, 54. BARCELONA.	☎ 93-3107778 Fax 93-2682211
ACHE Fdez. de la Hoz, 33. 3º centro izqda MADRID	☎ 91-4440123 Fax 91-4440710
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Traductores e Intérpretes

ABACONGRESS S.L. León XIII, 2. CORNELIÁ. BARCELONA	☎ 902-103136 Fax 902-103136
ABACONGRESS S.L. Pza. Patricio Martínez, 4. MADRID	☎ 902-103136 Fax 902-103136
ABACONGRESS S.L. Dr. Fleming, 5A-3º izda. ZARAGOZA	☎ 902-103136 Fax 902-103136

ACHE TRADUCTORES Boix y Morer, 9. Of. 6 MADRID	☎ 91-4440123 Fax 91-4440710
ESOC Poeta Vila y Blanco,8. ALICANTE	☎ 96-5229940 Fax 96-5922346
GLOBAL CONGRESOS - AZAGA Torreiro, 13-15 6ºD. A CORUÑA	☎ 981-208932 Fax 981-208701
IBERTRAD SERVICIOS EMPRESARIALES Condado de Treviño, 2 15ºD. MADRID	☎ 91-3029130 Fax 91-7663731
INTERNACIONAL DE CONGRESOS Olivar, 8 1º C. BARGAS	☎ 925-358109/919770 Fax 925-358109
INTERPRETES DE BARCELONA Avinguda Icaria, 200, 4 1º. BARCELONA	☎ 93-2218535 Fax 93-2218534
LETRAS Antonio Leiva, 8 1ºC. MADRID	☎ 91-5603549 Fax 91-5603549
LINK, TRADUCCIONS I SERVEIS Gran Via Jaume I, 40. GERONA	☎ 972-221721 Fax 972-220689
MEETING POINT Av. Hernán Cortés, 80 entlo. CACERES	☎ 927-214420 Fax 927-214420
NATURLINGUA Campoamor, 11 entlo. A. OVIEDO	☎ 98-5203984 Fax 98-5203984
PSP TRADUCCIONES E INTERPRETES Ctra. de Guadarrama, 7. GALAPAGAR	☎ 91-8585768 Fax 91-8582747
RC. BARCELONA TRADUC SIMULTANEA Ausias March, 26 Of.64-65. BARCELONA	☎ 93-3017181 Fax 93-4124433
SEPROTEC TRADUCCIONES Glorieta Bilbao, 1. 2ª plta. MADRID	☎ 91-2048700 Fax 91-2048704
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Azafatas de Congresos

INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
CONFICON HOSTESSES Vergés Pauli, 26 Esc.4 3ºB. TORTOSA	☎ 977-443174 Fax 977-443174
CONFICON HOSTESSES August, 8 Entresuelo 1º. TARRAGONA	☎ 977-219764 Fax 977-443174
FORMATIK CONGRESS Asura, 40. MADRID	☎ 91-3881345 Fax 91-7219370
OLEAGA AZAFATAS Y COMUNICACIONES General Moscardó, 3. 2ºH. MADRID	☎ 91-5530755 Fax 91-5530755
PLOT AGENCIA Pedro Muguruza, 1. 4ºD. MADRID	☎ 91-3504994 Fax 91-3505440
SEPROTEC INTERPRETACION Glorieta Bilbao, 1. 2ª plta. MADRID	☎ 91-2048700 Fax 91-2048704
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Montadores de Stands

DECOPLUMA, S.L. Cº. de Hormigueras, 175. Nave 1. MADRID	☎ 91-7782767 Fax 91-3805302
MODISEÑO C/ Fragua, 16. Pl. La Cantueña. Fuenlabrada	☎ 91-6214741 Fax 91-6214740
SERVISFERIAL Avda. Las Américas, 10. Coslada. MADRID	☎ 91-6699480 Fax 91-6715175
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Empresas de Servicios

DREAMS & ADVENTURES Grecia, B. 2. N. 10. Pl. Constantin. Tarragona	☎ 902-153012 Fax 93-4175199
ELECTRONICA Y SISTEMAS PERIFERICOS General Lacy, 21. MADRID	☎ 91-4670445 Fax 91-4684380
TRANSFEREX S.A. General Moscardó, 32. MADRID	☎ 91-5541202 Fax 91-5537464
E.G.L. (Carteras para congresos) Montesa, 31; bajo 4. 28006 MADRID	☎ 91-3092530
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Organización Actos Empresa

ARCO EVENTOS Doctor Castelo, 5. MADRID	☎ 91-5770708 Fax 91-5781803
TALISMAN Via Augusta, 251. BARCELONA	☎ 93-2090919 Fax 93-2006296
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Pulseras de Acreditación

ART & BEAT, SUNNY BCN www.worldsunny.com.	☎ 93-2741191 Fax 93-2743394
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

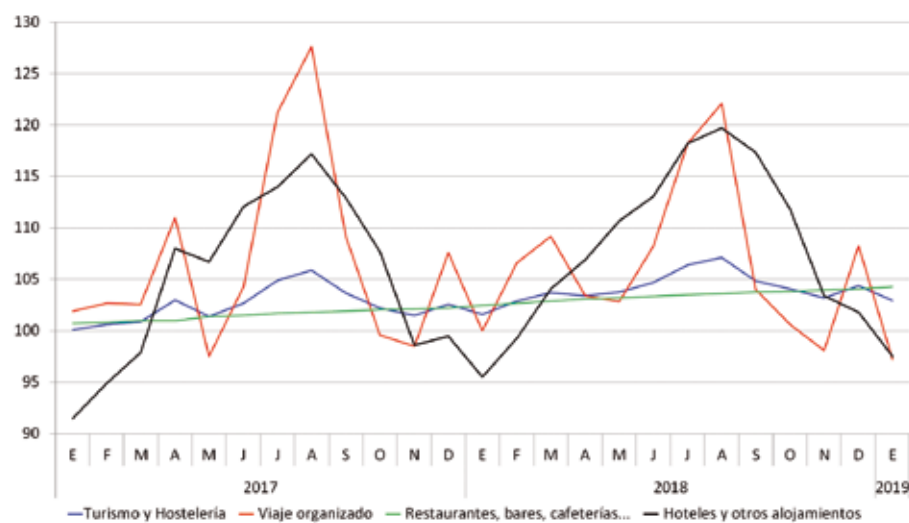
RANKING

Suben los precios

Los precios en el sector de Hostelería y Turismo han subido ligeramente en enero de 2019 respecto al mismo mes del año anterior (1,3%), sin embargo ha caído un 1,4% respecto al pasado mes. En cuanto a los precios del viaje organizado, estos han bajado un 10,2% respecto al mes anterior y un 2,8% en relación al mismo mes de 2018. Los hoteles han visto cómo sus precios han bajado un 4,2% mensual y han subido un 2,1% anual. Los precios en la restauración han crecido un 1,8% respecto a enero de 2018 y se han mantenido respecto a al pasado mes de diciembre (+0,2%).

EVOLUCIÓN PRECIOS DE SERVICIOS CONGRESUALES

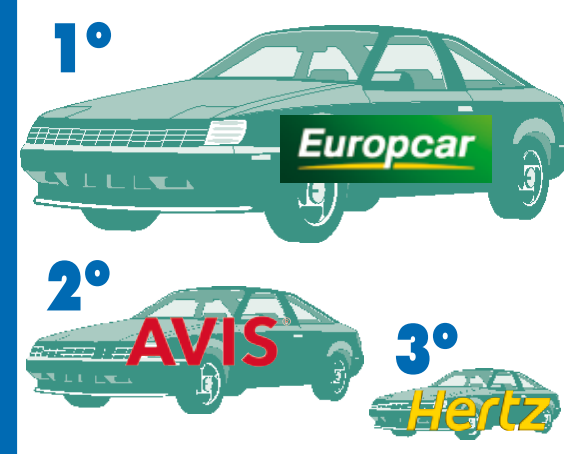
EVOLUCION DEL IPC SECTORIAL. 2017-2019



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

© CONEXO (Grupo NEXO)

RANKING ALQUILER COCHES



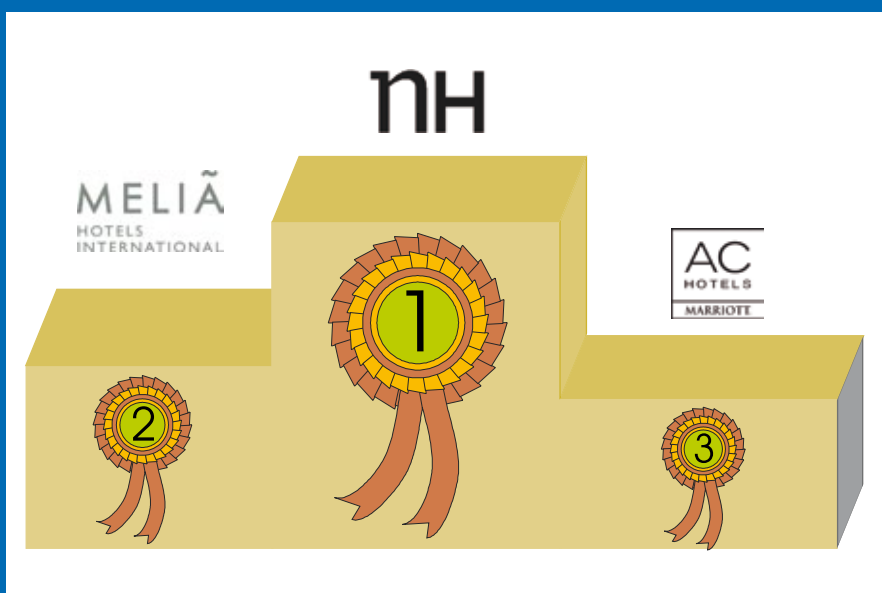
Fuente: CONEXO

© CONEXO (Grupo NEXO)

Una Ley que afecta al sector 'rent a car'

Las compañías de alquiler de vehículos muestran su oposición a la Ley de Cambio Climático y Transición Energética aprobada por el Gobierno de Baleares. Feneval advierte que "afecta seriamente al sector rent a car".

RANKING DE CADENAS HOTELERAS



Fuente: Base de Datos NEXO HOTEL.

© CONEXO (Grupo NEXO)

Pernotaciones

Durante el mes de enero las pernoctaciones en establecimientos hoteleros superan los 15,4 millones, un 0,4% más que en el mismo mes de 2018. Las pernoctaciones de viajeros residentes en España aumentan un 0,8% y las de no residentes un 0,2%. La estancia media baja un 1,4% respecto a enero de 2018, situándose en 3,0 pernoctaciones por viajero. Andalucía, Madrid y Comunidad Valenciana son los destinos principales de los viajeros residentes en España en enero, mientras que el principal destino elegido por los viajeros no residentes es Canarias, seguido de Cataluña y Andalucía. Canarias presenta el mayor grado de ocupación por plazas (69,9%).

RANKING DEL AUTOCARISMO



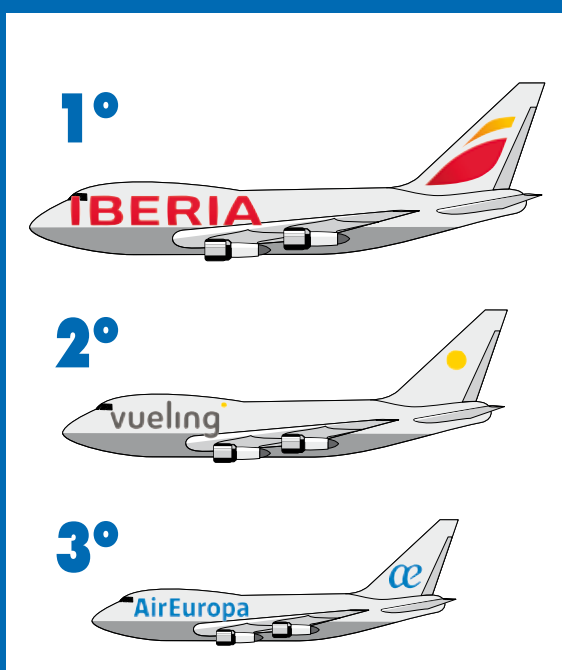
Fuente: Periódico NEXOBÚS

© CONEXO (Grupo NEXO)

Sube el transporte especial y discrecional

Más de 36,1 millones de usuarios utilizaron el transporte especial y discrecional en noviembre de 2018, lo que supone un crecimiento del 5,9% en tasa anual. El número de pasajeros de transporte especial sube un 6,4%, y el discrecional crece un 5%.

RANKING DEL AEREO



Fuente: Semanario NEXOTUR

© CONEXO (Grupo NEXO)

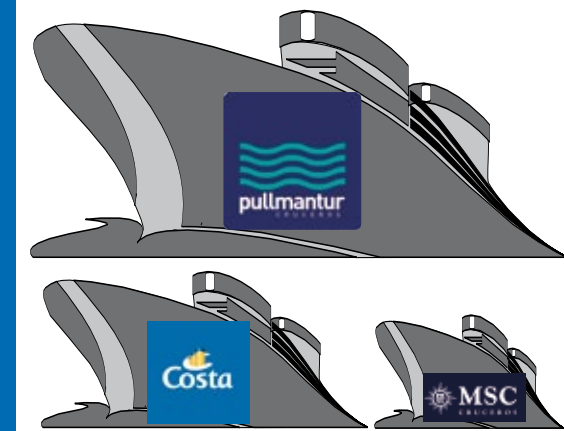
RANKING DE AGENCIAS



Fuente: Semanario NEXOTUR

© CONEXO (Grupo NEXO)

RANKING DEL CRUCERISMO



Fuente: CONEXO

© CONEXO (Grupo NEXO)

Los cruceristas siguen al alza en España

El número de cruceristas aumenta en España. Durante todo el año 2018 la cifra supera los 10,1 millones de cruceristas, un 9,66% más respecto al año anterior, según Puertos del Estado.

© 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 emanados 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.

Crece los pasajeros en la red de Aena

Los aeropuertos de la red de Aena han registrado en enero más de 16,5 millones de pasajeros, un 7% más que en el mismo mes de 2018. El total de viajeros que pasaron en noviembre por los aeropuertos de la red fue de 16.583.200.

Un aumento de la facturación en 2018

La cifra de negocio de las agencias de viajes que operan en España sube en 2018 por quinto año consecutivo. Según los datos del INE, el crecimiento anual es del 4,6%, evolución mucho más positiva que la registrada en 2017.

Instrumentos de Trabajo Nuestras Publicaciones no están en las salas de espera



NEXOTUR.com
AGENCIAS DE VIAJES
PERIODICO DIARIO ONLINE



CONEXO.net
REUNIONES E INCENTIVOS
PERIODICO DIARIO ONLINE



Nexobús.com
TRANSPORTE DE PASAJEROS
PERIODICO DIARIO ONLINE



NexoHotel.com
HOTELERIA Y ALOJAMIENTO
PERIODICO DIARIO ONLINE



NEXOTUR
AGENCIAS DE VIAJES
PERIODICO SEMANAL (50 EDICIONES)



CONEXO
REUNIONES E INCENTIVOS
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)



Nexobús
TRANSPORTE DE PASAJEROS
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)



CEHAT
HOTELERIA ESPAÑOLA
PERIODICO MENSUAL (10 EDICIONES)



Noticias con Q de Calidad
NOTICIAS CON 'Q' DE CALIDAD
MENSUAL (11 EDICIONES)



EL NOTICIERO OPC
ORGANIZADORES CONGRESOS
ANUARIO (1 EDICION)



DOSSIER NEXOTUR
CONVENIO LABORAL DE
AGENCIAS DE VIAJES



Futuralia
SOSTENIBILIDAD EN TURISMO
ANUARIO (1 EDICION)



UNAV
CONGRESO UNAV
ANUARIO (1 EDICION)



CONEXO
COYUNTURA REUNIONES
ANUARIO (1 EDICION)



RANKING
DE EMPRESAS TURÍSTICAS
PERIODICOS ANUALES (4 EDICIONES)



PROTAGONISTAS
DEL TURISMO EN ESPAÑA
PERIODICOS ANUALES (2 EDICIONES)



CIMET
CONFERENCIA IBERO-AMERICANA DE TURISMO



Turnexo
SALON PROFESIONAL
DEL AGENTE DE VIAJES



NexoBusiness
SALON DE CONVENCIONES,
CONGRESOS E INCENTIVOS



CONEXO
PALACIOS DE CONGRESOS
Y CONVENTIONS BUREAU



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 MERCANCIAS
PERIODICO DIARIO ONLINE

NexoLog.com
LOGISTICA DE TRANSPORTE
PERIODICO DIARIO ONLINE

Nexotrans
TRANSPORTE DE MERCANCIAS
PERIODICO SEMANAL (50 EDICIONES)

Nexocar
INDUSTRIA AUXILIAR AUTOMOCION
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)



GOLD&TIME
JOYERIA Y GEMOLOGÍA
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)

GOLD&TIME
JOYERÍA, GEMOLOGÍA, ORFEBRERÍA
REVISTA SEMESTRAL (2 EDICIONES)

NEXOTIME & ALTA RELOJERIA
RELOJERÍA E INDUSTRIAS AFINES
PERIÓDICO BIMESTRAL (6 EDICIONES)

EL ECO
FILATELIA Y NUMISMÁTICA
MENSUAL (11 EDICIONES)



G&T-ECONOMÍA
PRECIOS DE GEMAS Y COYUNTURA
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)

GOLDTIME.org
JOYERIA Y GEMOLOGÍA
PERIODICO DIARIO ONLINE

JOYAS DE AUTOR
DISEÑO DE JOYAS
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)

ART & VALUE
TASACION 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 MERCANCIAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

MAN people
TRANSPORTE MERCANCIAS
TRIMESTRAL (4 EDICIONES)

MANmagazine
TRANSPORTE MERCANCIAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

MAN WORLD
TRANSPORTE MERCANCIAS
SEMESTRAL (2 EDICIONES)

AEA
ENGASTADO DE JOYAS
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)

SEMPSA
METALES PRECIOSOS
PERIODICO 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

Avis ofrece una versión compatible de su ‘website’ con pocos cambios

La nueva versión *responsive* de la *web* de Avis mantiene, con un diseño y una estructura semejantes a la anteriormente analizada, su sencillo acceso a la información y su fácil gestión de reservas, que sigue disponible para las agencias de viajes.



www.avis.es

Avis presenta una nueva versión de su *web* para España, compatible para cualquier tipo de terminal, en la que mantiene, con muy pocos cambios, la funcionalidad y el diseño de la anterior, así como la información de la empresa y sus servicios y la reserva de coches y furgonetas de alquiler en todo el mundo, válido para agencias y empresas, así como su oferta de afiliación a otras páginas mientras continúa sin el área de venta de vehículos de las primeras versiones. Por otro lado, sigue disponiendo de versiones para muchos países, la de España sólo en castellano.

INFORMACIÓN	RESERVA	GENERAL
Ofrece una completa información sobre su oferta de alquiler de coches y furgonetas en la península, Baleares y Canarias, a la que se accede por zona y tipo, e incluye la información de sus oficinas en España, Europa y el mundo, así como de los servicios que ofrece a sus clientes.	Mantiene, disponible desde cualquier tipo de terminal, el sistema de reservas de la versión anterior, válido para clientes —estén o no registrados—, empresas y agencias, con acceso posterior a la reserva y pago mediante tarjeta en el momento de la reserva o en la recogida del coche.	Mantiene la información sobre Avis, su historia, sus <i>partners</i> y la relación de todas las marcas del Grupo Avis. También incluye un área de empleo accediendo a la página general del Grupo e informa sobre las características de su programa de afiliación y cómo darse de alta.
▲ Lo Mejor / Completa	▼ Lo Peor / Idiomas	
Ofrece una fácil gestión de alquiler de coches en todo el mundo, accesible desde cualquier tipo de terminal.	Aunque se trata de una página específica para el mercado español, sería conveniente incluir versiones en otros idiomas.	

AVIS / Rent-a-Car

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	GESTION DE RESERVAS									
10	CONFIRMACION INMEDIATA									
6	OTROS SERVICIOS									
10	GESTION ESPECIFICA AGENCIAS									

EVALUACION CONEXO

Sigue siendo una página de utilidad para los profesionales de Turismo, ya que además de mantener el área dedicada a la gestión desde las agencias de viajes, la oferta de afiliación y la posibilidad de mantenimiento posterior de la reserva, ahora es compatible para cualquier terminal.

9.4

AVIS

Entrada / En un nuevo diseño muy semejante al anterior, presenta el acceso a la reserva y al resto de su información.

Producto / Mantiene la información sobre sus vehículos por tipo y zona, y ha añadido la de sus servicios y oficinas.

Reserva / Ofrece un completo sistema de reservas con acceso a la gestión posterior y áreas para agencias y empresas.

Versión ‘responsive’ de Sofitel con todos los hoteles del Grupo Accor

Accor ha desarrollado una página *web* compatible para cualquier tipo de terminal, con la información sobre el grupo, los hoteles de todas sus marcas y su gestión de reservas en la que personaliza la *home* para cada marca, en este caso Sofitel.



sofitel.accorhotels.com

La nueva versión de la *web* de Sofitel, compatible para cualquier tipo de terminal, es una versión de la del Grupo Accor que, excepto la primera página dedicada a definir las características de la marca Sofitel—cadena que ofrece hoteles de lujo en gran parte del mundo—, el resto de la *web* ofrece información sobre el grupo, la descripción de los hoteles de todas sus marcas y el sistema de gestión de reservas de estancias y servicios del hotel, con áreas para empresas, grupos y agencias. La página dispone de versiones por países; la de España, únicamente en castellano.

INFORMACIÓN	RESERVA	GENERAL
Gestiona los hoteles de todas las marcas de Accor. Se accede a la descripción de un hotel por continente, país y destino, o desde el proceso de reservas. Ofrece su descripción en varias pantallas, incluyendo vídeos, fotos, plano de situación y su valoración en TripAdvisor.	Mantiene su completo sistema de reservas de estancias y de una amplia gama de servicios del hotel, válido únicamente para el cliente final, que puede estar registrado y acceder a su cuenta. Dispone de áreas especiales para empresas, gestión de eventos y agencias de viajes.	La página mantiene la información sobre las principales características de Sofitel, su experiencia y objetivos, así como sobre su programa de fidelización ‘Le Club Accor’, sus ventajas y beneficios. También mantiene el área sobre facilidades para reuniones y eventos.
▲ Lo Mejor / Completa	▼ Lo Peor / Todo Accor	
Ofrece una amplia información sobre el grupo, la cadena y sus hoteles y una completa gestión de reservas.	Gestiona los hoteles de todas las marcas de Accor, lo que puede confundir a quienes están buscando sólo los de Sofitel.	

SOFITEL / 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	GESTION DE RESERVAS									
8	CONFIRMACION INMEDIATA									
6	OTROS SERVICIOS									
10	GESTION ESPECIFICA AGENCIAS									

EVALUACION CONEXO

La página de Sofitel, válida para cualquier terminal, es un sistema muy completo de información sobre todos los hoteles del Grupo Accor y su gestión de reservas para clientes, empresas y agencias, por lo que resulta de mayor interés que la versión anteriormente anali-

9.0

ACCORHOTELS

sofitel

Entrada / Su nueva versión *responsive* presenta en el acceso a la reserva y al menú y diversa información sobre Sofitel.

Producto / Se accede a la descripción del hotel desde la selección de reserva, en la que presenta todas sus marcas.

Reserva / Mantiene un completo sistema de reservas de alojamiento y otros servicios para clientes, empresas y agencias.

El CCIB moderniza su ‘portal web’ aunque reduce alguna información

El CCIB presenta una nueva versión de su página web en la que moderniza su diseño pero reduce sensiblemente la información de sus espacios, manteniendo la de los servicios que ofrece a los organizadores así como el calendario de próximos eventos.



La nueva versión de la página del Centro de Convenciones Internacional de Barcelona (CCIB) ofrece, con un diseño muy adecuado, una limitada información sobre sus dos edificios y sus diversos espacios, los servicios que ofrece a organizadores y visitantes, sus formas de acceso y una agenda de eventos programados. También informa sobre sus hoteles recomendados e incluye enlaces con portales de información de Barcelona, con una central de reservas de alojamientos y un área de información de prensa. Todo ello en castellano, catalán, inglés y francés.

INFORMACIÓN	SERVICIOS	EVENTOS
Ofrece la descripción y un tour virtual de cada uno de los espacios del Centro y del Auditorio, pero sin el esquema de cada edificio y de sus salas, la tabla de capacidades, los planos en PDF y las especificaciones técnicas que ofrecía en la versión anteriormente analizada.	Ofrece la descripción de los tipos de servicios que ofrece a los organizadores, aunque sigue sin detallar por tipo de espacio ni informar sobre sus características o tarifas y sin información de otras empresas de servicios para eventos. Para su gestión sólo ofrece un formulario de consulta.	En la primera pantalla va presentando los eventos próximos de forma rotatoria y permite acceder a la agenda, que los presenta ordenados por fecha y con un buscador para acceder por texto. Presenta una descripción muy general del evento y el enlace con su web.
▲ Lo Mejor / Amigable Con un diseño de pantallas atractivo y una estructura de accesos de fácil uso, resulta una página web muy amigable.	▼ Lo Peor / Información Se ha reducido sensiblemente la información de sus espacios respecto a la versión anteriormente analizada.	

CCIB / Palacio Congressos

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	INFORMACION A EXPOSITORES									
10	INFORMACION A VISITANTES									
10	INFORMACION DEL ENTORNO									
6	OTROS SERVICIOS									

EVALUACION CONEXO

La página de CCIB sigue siendo de poco interés para las OPC, ya que aunque ha aumentado ligeramente la información de sus servicios, ha reducido la de sus espacios, sin planos ni capacidades y sigue con muy poca información de gestión, con sólo un formulario de consulta.

6,4



Nueva visita virtual en la ‘web’ del Palacio de Congressos de Cataluña

El Palacio de Congressos de Cataluña presenta una nueva página de diseño atípico, con visitas virtuales de sus espacios y los del Hotel Rey Juan Carlos I, pero ya no ofrece información sobre sus servicios ni la agenda de eventos de la versión anterior.



El Palacio de Congressos de Cataluña presenta una nueva versión de su página en Internet, con unas características muy diferentes a las de la versión anteriormente analizada, que presenta únicamente visitas virtuales de sus espacios y los del hotel asociado, pero ya no ofrece a los organizadores información sobre sus características técnicas ni la descripción general de los diferentes tipos de servicios. Tampoco mantiene la agenda de eventos y sólo ofrece un correo y un teléfono para solicitar presupuestos, todo ello en versiones en castellano, catalán e inglés.

INFORMACIÓN	SERVICIOS	EVENTOS
Desde una vista panorámica de la zona, presenta la relación de los espacios del Palacio y del Hotel Rey Juan Carlos I. Seleccionado uno carga lentamente su visita virtual y permite acceder a su información, plano, tamaño y capacidad, así como descargar en PDF su folleto y tabla de capacidades.	No ofrece ninguna información sobre los servicios que ofrece el Palacio a los organizadores de eventos, su forma de contratación, sus tarifas ni sobre proveedores de servicios en la zona. Únicamente en el folleto que se descarga en PDF describe sus servicios de restauración.	La página web, que parece dedicada casi exclusivamente a ofrecer visitas virtuales de los diferentes espacios del Palacio y del hotel, tampoco ofrece ninguna información sobre sus eventos programados, cuando sí encontramos algunos en la página de nFerias.
▲ Lo Mejor / Información Gráfica Ofrece un amplio conjunto de visitas virtuales y los planos de todos los espacios del Palacio y del Hotel Rey Juan Carlos I.	▼ Lo Peor / Información textual Limitada a una corta descripción de los espacios, sin información de los servicios que ofrece a las OPC ni agenda de eventos.	

P.C. CATALUÑA / Congressos

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	INFORMACION A EXPOSITORES									
10	INFORMACION A VISITANTES									
10	INFORMACION DEL ENTORNO									
6	OTROS SERVICIOS									

EVALUACION CONEXO

La nueva versión de la página del Palacio de Congressos de Cataluña ofrece muy poco interés a los organizadores de eventos, ya que sólo ofrece una lenta carga de visitas virtuales de sus espacios y su plano y capacidad, pero sin información de sus servicios ni agenda de eventos.

4,5

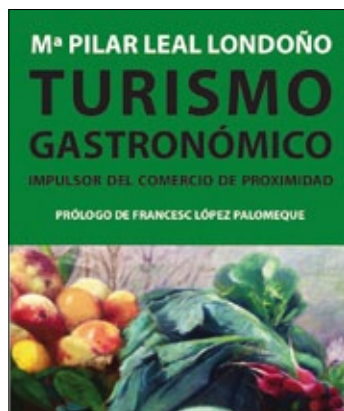




Análisis académico para los eventos

Título: *Protocolo y organización de eventos* / Autora: Mª Teresa Otero / Edita: UOC / Tfno. 93 486 39 40 / Mail: ediuc@uoc.edu / Web: www.editorialuoc.cat

La organización de eventos ha sido y es una de las estrategias de relaciones públicas más efectiva que una organización puede emprender. Desde los orígenes de la humanidad, los líderes se han servido de actos y celebraciones para configurar ámbitos específicos de poder en los que mostrar su identidad y legitimarse. Estos actos o eventos están conformados por ceremonias que los dotan de una estructura sistémica, y en algunas de ellas el protocolo funciona como gestor de los públicos del universo organizacional. El enfoque de este texto trasciende desde la perspectiva meramente profesional a la académica.



La gastronomía en el sector turístico

Título: *Turismo gastronómico* / Autora: Mª Pilar Leal Londoño / Edita: UOC / Tfno. 93 486 39 40 / Mail: ediuc@uoc.edu / Web: www.editorialuoc.cat

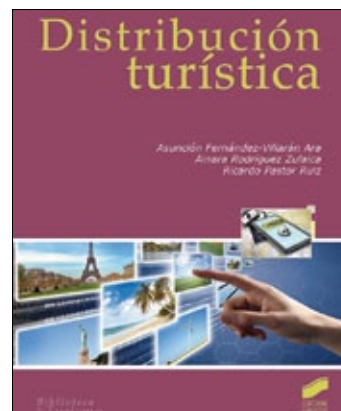
El turismo unido a la gastronomía ha crecido considerablemente en los últimos años, convirtiéndose en uno de los más dinámicos y creativos segmentos del ámbito turístico. Tanto empresas como destinos turísticos se han dado cuenta de la importancia de la gastronomía, con el fin de diversificar el turismo y estimular el desarrollo económico local, regional y estatal. El propósito de este libro es proporcionar un análisis del turismo gastronómico que contribuya a entender las potencialidades de este fenómeno turístico y su papel como promotor del comercio de proximidad.



La organización de eventos y protocolo

Título: *Eventos y protocolo* / Autores: Mònika Jiménez-Morales y Julio M. Panizo / Edita: UOC / Tfno. 93 486 39 40 / Mail: ediuc@uoc.edu / Web: www.editorialuoc.cat

Partiendo del concepto de la organización de eventos como pieza de un proceso de comunicación estratégica, este libro profundiza en las diferentes fases de la gestión de actos corporativos e institucionales, así como en la importancia del protocolo y de cómo aplicarlo en cada situación. Desde la investigación hasta la evaluación, pasando por la planificación y la propia operativa del evento, la obra pone en relieve la importancia de todos y cada uno de los pasos que seguir en la creación y ejecución de eventos que resulten experiencias únicas y memorables para los públicos implicados.



La distribución en el sector turístico

Título: *Distribución turística* / Autores: Asunción Fernández-Villarín, Ainara Rodríguez y Ricardo Pastor / Edita: Sintesis / Tfno. 91 593 20 98 / sintesis@sintesis.com

En los últimos años, hemos sido testigos de profundos cambios en el entorno que han transformado la comercialización y distribución turística. La aparición de Internet y la revolución móvil han afectado a todas las fases del ciclo del viaje, cambiando los hábitos de búsqueda de la información y reserva; obligando a la transformación digital de los intermediarios tradicionales; propiciando la aparición de nuevos intermediarios y la irrupción de otros agentes. Ante dichos cambios, este libro tiene como objetivo presentar el actual escenario en el que actúa la intermediación turística en España.



El protocolo oficial y su normativa

Título: *Protocolo para actos oficiales* / Autor: Carlos Fuente Lafuente / Edita: UOC / Tfno. 93 486 39 40 / Mail: ediuc@uoc.edu / Web: www.editorialuoc.cat

¿Qué tratamiento protocolario hay que darle? ¿Cómo ordeno las banderas oficiales si al evento acude una alta autoridad? ¿Puedo enviar una invitación de un acto solemne oficial a través del correo electrónico? ¿El delegado del presidente de la Comunidad tiene el mismo tratamiento protocolario? Este libro pretende resolver estas y otras preguntas, por ello, ha sido concebido para entender el protocolo y ceremonial de Estado en España y saberse manejar en la organización de actos promovidos por las instituciones públicas o eventos de las entidades no oficiales a los que acuden autoridades del Estado.

N

BOLSA DE TRABAJO

nexotur.com



¿Necesita un profesional?

Ofertas y Demandas de Empleo para Profesionales de Agencias de Viajes

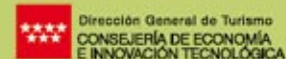
Inserte ahora sus ofertas y demandas en Internet, en la web: www.nexotur.com

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





Comunidad de Madrid



REURÓSCOPO



ARIES

21 de marzo - 20 de abril
Sabrás canalizar con acierto la confianza que te rodea, depositada sobre tus hombros de forma incondicional.



TAURO

21 de abril - 20 de mayo
Parece que no hay quien te pare, tienes cuerda para rato y ahora toca aprovechar todos los buenos momentos que surgirán.



GEMINIS

21 mayo - 21 de junio
Algunos nubarrones se acercan por el horizonte, y podrían descargar sobre tí si no eres precavido y te pones a cubierto.



CANCER

22 de junio - 22 de julio
Se nota rápidamente cuando mientes, así que trata de emplear otras armas más persuasivas y apropiadas para tí.



LEO

23 de julio - 23 de agosto
Tu creatividad será bien acogida, así que no tengas reparos en dar rienda suelta a las ideas que te van rondando.



VIRGO

24 de agosto - 22 de sepbre.
No te andes con rodeos a la hora de preguntar las cosas, porque la franqueza será la mejor aliada de tus intereses.



LIBRA

23 septbre. - 22 octubre
Un compañero de agencia te echará una mano con algo que llevas atrasado y parece no acabar nunca. Agradéceselo.



ESCORPIO

23 octubre - 22 novbre.
No es el mejor momento para afrontar simultáneamente varias misiones. Procura centrarte o recibirás un tirón de orejas.



SAGITARIO

23 de nov. - 21 de decbre.
Pronto recibirás una buena noticia de índole económica, posiblemente sobre el ahorro de un gasto con el que contabas.



CAPRICORNIO

22 de decbre. - 20 de enero
Aunque no te des cuenta, eres víctima de un verdadero chantaje emocional, y deberás poner las cosas en su sitio.



ACUARIO

21 de enero - 19 de febrero
Serás testigo del pequeño drama de tu entorno cercano. Aunque querrás dejarlo de lado, sus tentáculos te perseguirán.



PISCIS

20 de febrero - 20 de marzo
Tu equilibrio emocional será clave para mantener a flote las ilusiones perdidas recientemente, y que volverán a nacer.

NOMBRAMIENTOS

Cargos de responsabilidad

● La división hotelera de Carlson Wagonlit Travel (CWT), RoomIt by CWT, ha nombrado a Brian Zacker como vicepresidente de Ventas Globales. En este puesto, Zacker se ocupará de todos los aspectos relacionados con las ventas de distribución de hoteles y con la retención, tanto para los clientes de CWT como para nuevos mercados externos.

● El Grupo Julià ha nombrado a Àlex Bulbena nuevo director general de Julià Travel WorldWide, la nueva marca de la compañía especializada en la distribución de productos y servicios de turismo receptivo a nivel mundial. Bulbena, hasta ahora director general de Expansión del Grupo Julià, releva en el cargo a Edgar Weggelaar, impulsor de la nueva marca hasta el momento.

● Benidorm DMC ha anunciado la incorporación de Carmen Pérez Ivorra a la compañía, donde será la responsable de la gestión de cuentas y de la organización de eventos en la localidad alicantina. Pérez Ivorra, con formación en el sector de eventos y en empresas.

CURSOS

Formación y aprendizaje

Arrancan los seminarios de Catai



Catai empieza a impartir sus seminarios anuales. Barcelona ha albergado el primer curso del turoperador, que hasta el 27 de marzo recorrerá Cádiz, Sevilla, Granada, Madrid, Valladolid, Bilbao, Palma de Mallorca, Valencia, Zaragoza y Huesca, entre otras ciudades. La empresa propiedad de Ávoris, que comenzó con este formato de formación en 1983, espera un "lleno en las convocatorias en las distintas ciudades". Los cursos serán impartidos por los directivos Emiliano Hernández y Carlos Virués, cuya misión será dar a los agentes de viajes los elementos necesarios para que puedan asesorar a sus clientes sobre los aspectos más importantes de cada destino. La explicación se apoya con material audiovisual y manuales.

do el primer curso del turoperador, que hasta el 27 de marzo recorrerá Cádiz, Sevilla, Granada, Madrid, Valladolid, Bilbao, Palma de Mallorca, Valencia, Zaragoza y Huesca, entre otras ciudades. La empresa propiedad de Ávoris, que comenzó con este formato de formación en 1983, espera un "lleno en las convocatorias en las distintas ciudades". Los cursos serán impartidos por los directivos Emiliano Hernández y Carlos Virués, cuya misión será dar a los agentes de viajes los elementos necesarios para que puedan asesorar a sus clientes sobre los aspectos más importantes de cada destino. La explicación se apoya con material audiovisual y manuales.

Catai
www.catai.es

LEGISLACIÓN

Viajes Ecuador

Contrato en el País Vasco

✓ Anuncio de la Dirección de Servicios del Departamento de Desarrollo Económico e Infraestructuras del País Vasco por el que se da publicidad a la formalización del contrato del servicio de agencia de viajes para el Departamento de Desarrollo Económico e Infraestructuras. Tramitación y procedimiento: ordinaria y abierto. Número de expediente: DEI/014SV/2017. Valor estimado del contrato: 990.000 euros. Presupuesto base de licitación. Importe neto: 450.000 euros. Importe total: 544.500 euros. Fecha de adjudicación: 24/07/2018. Fecha de formalización del contrato: 18/09/2018. Contratista: Viajes Ecuador, S.A.U. Importe o canon de adjudicación: importe neto: 450.000 euros e importe total: 544.500 euros. Medio de publicación del anuncio de licitación: Perfil del Contratante, Diario Oficial de la Unión Europea, Boletín Oficial del Estado y Boletín Oficial del País Vasco.

Plataforma de Contratación
<https://contrataciondelestado.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 provincia de Castellón tendrá una nueva sede congresual en la localidad de Benicàssim, en este caso el Palacio Villa Elisa.

El Palacio Villa Elisa, una 'venue' a final de año

Benicàssim tendrá a final de año una sede congresual que la pondrá en el mapa como destino de reuniones y congresos. Será el Palacio Villa Elisa, un complejo de dos edificios que se está rehabilitando con los últimos equipamientos para convertirlo en una sede moderna y funcional para la celebración de eventos.

El proyecto de rehabilitación de Villa Elisa fue redactado por los arquitectos José Ramón Torno, Carlos Ortega y Aleksandra Mrdja, con la participación como asesor emérito de Manuel Portaceli, redactor original del primer proyecto. Los trabajos que se están desarrollando tienen el objetivo primordial de respetar la singularidad de este edificio, construido en 1943, pero al mismo tiempo dotándolo de los espacios y

áreas de gestión y trabajo necesarios para convertirlo en un lugar de referencia para usos múltiples.

El proyecto de remodelación de Villa Elisa ha contemplado la actuación sobre toda la parcela de una superficie total de 4.263 metros cuadrados y los dos edificios que cuentan con una superficie construida entre ambos de casi 2.000 metros cuadrados. Tras la rehabilitación, se habrá remodelado completamente



Susana Marqués

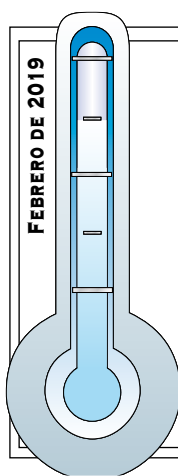
Alcaldesa de Benicàssim

'Marco privilegiado'

"Todo el inmueble contará con las dotaciones y recursos más modernos e innovadores, de manera que sea un contenedor de excepción para congresos, exposiciones, actos públicos, cursos y cualquier evento que quiera un marco privilegiado".

el interior del edificio principal dotándolo de sala de exposiciones, sala de actos, salón de recepciones, aulas multiusos y aulas tecnológicas, entre otras dependencias. Asimismo, el edificio auxiliar —el antiguo alma-

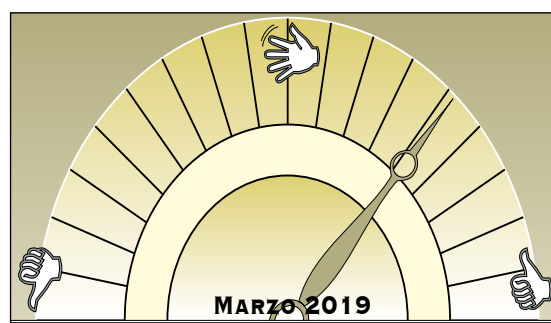
cén— se convertirá en una moderna cafetería que dará servicio de restauración al edificio y, probablemente, al público de manera abierta. La intervención cuenta con una inversión de 1,8 millones de euros.



BARÓMETRO DE RESULTADOS

Sigue la actividad al alza en España

La actividad de reuniones y eventos en España tuvo su primer mes positivo del año en febrero con la celebración de un gran número de encuentros por todo el país. Esta tendencia seguirá siendo positiva en el mes de marzo, ya que el calendario de congresos, convenciones y jornadas prevé que se llenen prácticamente hoteles, palacios de congresos y otras *venues* con multitud de reuniones, las más grandes (más de 1.000 personas) en las grandes ciudades, como Madrid, Barcelona, Valencia o San Sebastián. De febrero ha destacado, sobre todo, el Mobile World Congress, que ha recibido la visita de más de 107.000 personas de 200 países y ha generado un impacto económico de 473 millones de euros.



INDICADOR DE EXPECTATIVAS

✓ CLAVES

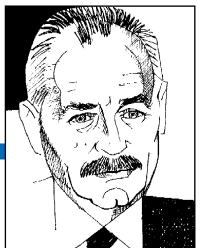
BI y BD. Siglas útiles

AEPT. LA ASOCIACIÓN Española de Profesionales del Turismo organizó un interesante encuentro con la colaboración de la empresa Einzelnet como anfitrión y ponentes del tema sobre 'Business Intelligence y el Big Data'. Una de las definiciones de cada uno de los temas podrían ser, en primer lugar, "el conjunto de estrategias, aplicaciones y datos enfocados a la creación del conocimiento para el estudio de los datos existentes en una empresa"; y en el del Big Data sería "el análisis del comportamiento del usuario, extrayendo valor de los macrodatos almacenados y formulando predicciones a través de los patrones observados".

Estos dos términos son habituales para las grandes empresas, indistintamente de su actividad. Tienen los medios y el personal adecuado para ello. Ahora bien, el motivo de esta presentación fue, específicamente, estudiar cómo aplicar estos sistemas a la problemática del sector turístico. Hay que tener muy en cuenta que la gran mayoría de las empresas son pequeñas y medianas y, en consecuencia, sus estructuras también lo son. El coste es alto. Desde el *software* adecuado hasta el personal y tiempo que se necesita para implementar todo el programa. También es un coste su continuo y necesario seguimiento. Aunque todo ello es precisamente lo que va a agilizar y, en consecuencia, abaratar el coste de obtener y analizar la información a utilizar. En otras palabras, invertir para mejorar.

Claudio Meffert

Director del Consejo Asesor de CONEXO



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 a suscripciones@nexotur.com

BOLETIN DE SUSCRIPCION CONEXO

Deseo suscribirme al Periódico CONEXO durante un año, recibiendo la nueva Guía de Proveedores, por sólo 57 euros.

D/D*:
 Empresa:
 Dirección:
 Ciudad: Prov.:
 C.Postal: CIF:
 ☎: (.....) Fax:
 e-mail:
 Fecha de nacimiento: Firma:

Domiciliación Bancaria / Ruego carguen en mi cuenta los recibos que presente Nexa Editores SA correspondiente a mi suscripción al Periódico CONEXO.

Nº Cuenta
 Banco:
 Titular:
 CIF:
 Firma: