

Ifema invertirá 180 millones en cinco años en su ampliación en Valdebebas

El proyecto incluye tres nuevos pabellones y un gran centro de convenciones



Manel Jaile, Riu Plaza España.

Jaile: 'Tenemos una gran oferta de salas'

El director del Riu Plaza España presenta la capacidad y servicios para eventos del nuevo hotel. *Entrevista / Pág. 6*

Vinci dirige su oferta a los profesionales

Presenta Vinci Expert para reuniones, *business travel* y agentes de viajes. *Panorama / Pág. 15*

Galicia pone ayudas para el Turismo MICE

Crea una línea de ayudas con más de 500.000 euros de presupuesto. *Panorama / Pág. 23*

El Riu Plaza España ya está en Madrid

Cuenta con 585 habitaciones y 5.000 metros cuadrados para eventos. *Panorama / Págs. 24 y 25*

SUMARIO

Editorial / Opinión	2/3
Panorama / Actualidad	5/29
Calendario	31/37
Tecnología	39
Directorio	40
Ranking	41
Evalu@net	44/45
Agenda	46/47

Feria de Madrid ha presentado su proyecto de ampliación que se levantará en una parcela anexa en Valdebebas. Tras una inversión de 180 millones de euros y cinco años de trabajos, Ifema sumará tres nuevos pabellones, un edificio polivalente para registros, servicios y salas, y un gran centro de

convenciones. Las obras, que se ejecutarán en dos fases, comenzarán este mes de octubre y está previsto que terminen en septiembre de 2023. En total, 80.000 metros cuadrados de superficie edificable, más otros 111.000 de aparcamientos y 64.000 de zonas exteriores.

Panorama / Págs. 16 y 17



El diseño de cómo quedará la ampliación de Ifema en Valdebebas.

Reuniones y eventos crecerán un 10% en España en 2020

La industria de reuniones y eventos crecerá un 8% a nivel mundial en 2020, un porcentaje que superará España, según el 'Informe 2020 sobre tendencias futuras en reuniones y eventos' de CWT Meetings & Events, que prevé un ascenso de más de un 10% en nuestro país. Este mismo estudio detecta que

las ciudades más demandadas en este Sector para el próximo año en la región EMEA serán Londres, Frankfurt, París, Berlín y Barcelona. Asimismo, como tendencias, serán claves la digitalización, la sostenibilidad, los programas globales y la experiencia de los asistentes. *Panorama / Pág. 7*



Las previsiones de reuniones y eventos para 2020 son muy positivas.



Numerosos profesionales en la edición de 2018 de ReuniónLab.

NexoBusiness 2019 vuelve el 24 de octubre en Madrid

El XVII Salón Profesional del Viaje de Empresa y Convenciones, Congresos e Incentivos, NexoBusiness 2019, vuelve a convocar un año más a los profesionales del Turismo de Reuniones y del Business Travel en torno a una variada selección de proveedores que mostrarán sus novedades al

Sector. Paralelamente al Salón, que tendrá lugar el próximo jueves 24 de octubre en el hotel Eurostars Madrid Tower, se celebrará ReuniónLab, el foro especializado que analizará, a través de diversos expertos, la actualidad y tendencias del mercado congresual y corporativo. *Panorama / Pág. 18*

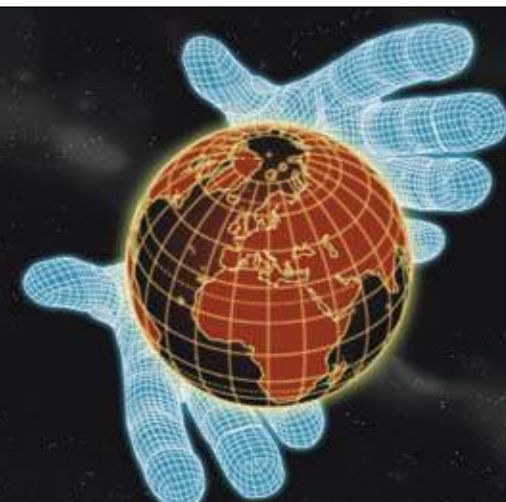


El coste aéreo, hotelero y de *rent a car* subirá ligeramente en 2020.

El precio de los viajes frena su subida para el próximo año

El sector de los viajes corporativos verá cómo los precios de sus proveedores crecerán a un menor ritmo en 2020 frente a años anteriores. El estudio 'Previsión Global para el Sector de los Viajes 2020' de CWT y la Global Business Travel Association (GBTA) cifra un aumento de las tarifas

aéreas a nivel mundial del 1,2%, de las de los hoteles un 1,3% y las de los coches de alquiler un 1%. Para España, las previsiones son similares, en concreto, el precio de los billetes aéreos crecerá un 0,8%, el de las habitaciones de hotel un 1,9% y el del *rent a car* un 0,5%. *Panorama / Pág. 14*



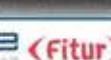


Date de alta en Conexo.net

Diario online de Congresos, Reuniones e Incentivos

... y recíbelo cada mañana en tu email

Colaboran

El MICE, producto clave en Comunidad Valenciana

La política turística de Málaga da resultado en 2016

Oviedo Congresos incorpora a nuevas empresas asociadas

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

APCE aconseja una planificación estratégica antes de ejecutar nuevas sedes

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 JURÍDICO:** 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) | Calprint (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

25 años de una referencia MICE

EL 20 DE NOVIEMBRE DE 1994, con la inauguración del Meliá Avenida América, nacía en Madrid la cadena hotelera Auditorium, fundada por el visionario empresario José Palomo Rodríguez, y brillantemente gestionada desde su inicio por nuestro más destacado profesional de la hotelería MICE, Pablo Vila, director general del grupo propietario del excepcional Madrid Marriott Auditorium.

Con motivo del 25º aniversario del Hotel Meliá Avenida América (y del Grupo Auditorium), el próximo 20N tendrá lugar un evento conmemorativo de esta efemérides, que reunirá en el veterano establecimiento madrileño a lo mejor del MICE español.

Una cita a la que CONEXO se suma, al conmemorar el primer cuarto de siglo de existencia de un grupo hotelero emblemático (artífice y propietario del hotel de referencia del MICE madrileño), colaborando a su difusión sectorial, en línea con el acuerdo estratégico suscrito entre Marriott Auditorium y el Grupo NEXO, en virtud del cual más de dos millares de prescriptores y clientes del grupo reciben cada mes el periódico del Sector y, cada mañana, el diario digital Conexo.net.

Será un privilegiado *meeting point* sectorial, además de una gran oportunidad para hacer *networking* y la ocasión de volver a ver reunidos a muchos empresarios, directivos y profesionales del Sector —que rara vez coinciden en un mismo tiempo y lugar— a los que se sumarán los prescriptores (agentes especializados, organizadores de congresos, agencias de eventos, gestores de viajes de empresa...) y clientes finales.

Será el momento adecuado para rendir un merecido homenaje sectorial a la familia Palomo y muy especialmente, a la figura del fundador del Grupo Auditorium, el tristemente desaparecido empresario José Palomo. Y es que gracias a su visión preclara, el Marriott Auditorium es hoy el hotel de eventos más importante de España... ¡y el mayor de Europa! Un hito para el segmento turístico que más valor añadido aporta, constituyendo el paradigma del Turismo de Calidad por excelencia.

Madrid cuenta así con los tres buques insignias de la hotelería MICE: el Marriott Auditorium (junto al aeropuerto), el Meliá Castilla (en el Madrid financiero) y el nuevo Riu Plaza España (en el Madrid central). Una oferta excepcional, para un gran destino MICE.

CONEXO se suma así a la celebración de las *bodas de plata* del Hotel Meliá Avenida América (y del Grupo Auditorium), junto al MICE madrileño y español.

Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

TRIBUNA

La complejidad de los viajes 'online'

Fernando Ramiro

Director Market Management, Spain & Portugal, Expedia Group



EL MUNDO ESTÁ más conectado que nunca y la accesibilidad nunca había sido tan sencilla. Las conversaciones sobre viajes en la Red son constantes, nuestro público es muy amplio y nuestra oferta también, contamos con destinos en todos los rincones del mundo. Hay unos dos millones de lugares en todo el planeta que la gente quiere visitar. Además, los viajeros pueden elegir entre 10 o más tipos de alojamientos, como un motel, un hotel, un *bed and breakfast*, un apartamento, una tienda o hasta una casa en el árbol.

Si unimos todos estos números, el resultado es de más de 20 millones de combinaciones de búsquedas posibles. Estas cifras son las que alcanza actualmente el sector viajes, y estos datos son sin tener en cuenta los servicios que los viajeros suelen buscar. Por ejemplo, ¿el establecimiento es apto para familias? ¿Acepta mascotas? ¿Tiene vistas al mar, ofrece un desayuno bufé?

Sí, realmente es complejo analizar todas las combinaciones. En realidad, lo más acertado sería hablar de más de 2.000 millones de combinaciones de búsqueda posibles, aunque esto no es más que la punta del iceberg, porque hay otras muchas combinaciones que, por el momento, se desconocen.

Algo más que cabe destacar es que la tecnología está cambiando el mundo a un ritmo exponencial, un hecho que se acentúa con, por ejemplo, la IA (inteligencia artificial).

Que la tecnología influye significativamente en el sector es un hecho, pero queremos aprovechar estas líneas para compartir algunos datos relevantes. La IA alcanzó un nuevo hito cuando pudo derrotar por primera vez a un jugador profesional de ajedrez hace tres años y medio. En ese momento la intuición de la IA superó a la de la mente humana.

Pasando ahora a un sector más conectado como el turismo, con más avances tecnológicos y, por tanto, más complejo, la situación puede parecer abrumadora. En efecto, lo es, sin embargo, las posibilidades en el sector turístico español son

ilimitadas. Una de las formas de lograr un avance meteórico es aprovechar los datos y la tecnología. Eso sí, es evidente que los recursos necesarios para generar los millones y millones de datos que son necesarios no están al alcance de todo el mundo. Hemos observado que, cada día, se producen 2.300 millones de interacciones e intercambios de datos entre nuestros proveedores y el mercado de Expedia Group. Esto representa 2.300 millones de señales y oportunidades de aprendizaje.

Justo es en este punto donde podemos colaborar. Creemos que este contexto es ideal para mirar al futuro con optimismo, en vez de resistirnos a la tecnología y a los protagonistas globales.

Por ejemplo, esto puede llevarnos a imaginar un robot que cuente con datos suficientes para proporcionar a un hotelero recomendaciones sobre cómo optimizar sus críticas positivas.

Ahora, imaginemos, que, en lugar de leer esta información en una pantalla, fuera un *bot* humano el que lo explicara todo en un vídeo, ayudando a optimizar aún más los resultados de la empresa, de forma similar a como lo hace el Asistente de Google. Esto es algo en lo que desde Expedia Group ya hemos trabajado y que esperamos en un futuro próximo sea realidad.

El turismo representó un 14,6% del PIB de la economía española el año pasado y promete ser un pilar económico fundamental a largo plazo si le sacamos el máximo partido.

¿Cómo podemos conseguirlo? Veamos cómo pueden ayudarnos los datos y la tecnología. El aprendizaje automático es una herramienta muy potente que puede resolver diversos retos y acerca el potencial de las plataformas globales, como Expedia Group, a establecimientos de todos los tamaños.

Estas herramientas hacen posible que los establecimientos tomen decisiones informadas sobre la forma de interactuar con los viajeros y de optimizar su negocio. Además, permite predecir tendencias del mercado y disponer de una personalización más precisa. (...) *Sigue en la página 11*

El aprendizaje automático es una herramienta muy potente que puede resolver diversos retos y acerca el potencial de las plataformas globales, como Expedia Group, a establecimientos de todos los tamaños

DESENCUENTROS

Quique



OPINION

PROTAGONISTAS



Luca de Angelis

Director general de HRS para España y Portugal

LUCA DE ANGELIS ha sido nombrado director general de HRS para España y Portugal. En su opinión, España "es uno de los países con mayor crecimiento y se está abriendo a la implantación de soluciones digitales que ayuden a simplificar la gestión del gasto hotelero". **Pág. 4**



Manel Jaile

Director del hotel Riu Plaza España

DESPUÉS DE UNA profunda remodelación, el hotel Riu Plaza España ha abierto sus puertas en Madrid con unas perspectivas muy positivas, tal y como afirma su director, Manel Jaile. "Ya estamos teniendo cerca de un 70% de ocupación", asegura. **Pág. 6**



María Nuño de la Rosa

Directora del Máster de Turismo MICE de Ostelea en Madrid

MARÍA NUÑO DE la Rosa, que dirige el Máster en Organización de Eventos, Protocolo y Turismo de Negocios de Ostelea en Madrid —se imparte también en Barcelona— detalla las particularidades de esta formación especializada en el MICE. **Pág. 8**



José María Campos

CEO de Celering

JOSÉ MARÍA CAMPOS, CEO de Celering, explica los servicios integrales de movilidad sostenible que ofrece su compañía. De momento, está presente en la Comunidad de Madrid, pero prevé su expansión próximamente en Barcelona, País Vasco y Andalucía. **Pág. 10**



Marta Blanco

Presidenta del Consejo de Turismo, Cultura y Deporte de CEOE

MARTA BLANCO se convirtió el pasado mes de enero en la presidenta del Consejo de Turismo, Cultura y Deporte de CEOE. Se trató de una apuesta personal del presidente, Antonio Garamendi, y su nombramiento contó con el visto bueno de su antecesor, Joan Gaspart. **Pág. 12**

CARA A CARA

¿Cuáles son los retos de la industria congresual?



Aloysius Arlando

Presidente de la AIPC

La colaboración impulsará el futuro

LA INDUSTRIA ACTUAL se está volviendo cada vez más exigente porque nuestros clientes buscan un mayor retorno en *engagement* y otorgan un plus a aquellos centros que pueden ofrecer un conjunto completo de servicios que atienda a las necesidades de los clientes. Pero a medida que los centros se preparan para satisfacer estas demandas, cada vez tienen más dificultades para encontrar el tiempo necesario para aprender y establecer contactos con las organizaciones globales de la industria de reuniones. Tienen dificultades para saber quién representa exactamente las mejores oportunidades para su avance. Con tantos eventos y organizaciones, corremos el riesgo de que existan solapamientos y falta de coherencia en áreas como investigación, estándares y credenciales que son importantes para la credibilidad de toda la industria. Pero el mayor riesgo es que al dedicar demasiado tiempo y energía a las complejidades de nuestra propia industria, somos menos efectivos en lo que importa realmente, que es que los eventos sigan siendo prioritarios para nuestros clientes. Esta es la razón por la cual ha nacido alianza entre AIPC, UFI e ICCA, basada en las sinergias y la colaboración entre socios afines, que será una piedra angular para trabajar inteligentemente y superar las expectativas de nuestros clientes.



Mathias Posch

Presidente de IAPCO

Compromiso ambiental de la industria MICE

CUANDO PRESENTAMOS A 'Ticky, la Tortuga' a la industria en IMEX 2018, la gente comenzó a hablar sobre el impacto del plástico en los océanos, el medio ambiente y nuestro bienestar general. Desde entonces, el problema se ha convertido en uno de los problemas ambientales más importantes del mundo y los países han empezado a tomar medidas. Si bien es bastante impactante que países enteros se comprometan a dejar de usar plásticos, no podemos subestimar el impacto que IAPCO y nuestra industria tienen al respecto. Las conferencias y los eventos son grandes productores de residuos y los plásticos son una parte importante. Con un total de casi 19.000 reuniones gestionadas anualmente y más de 5,6 millones de asistentes, los miembros de IAPCO tienen la oportunidad de reducir el equivalente al uso de plástico en todo un país. Teniendo en cuenta el impacto ambiental de nuestra industria, esta y otras iniciativas ambientales se han convertido en algo más que un simple 'ejercicio de RSE', se han convertido en fundamentales para la supervivencia de las conferencias y las reuniones en persona. Tenemos fuertes argumentos socioeconómicos para reflejar la importancia de nuestra industria y, con campañas como la de 'Ticky, la Tortuga', ahora también estamos tomando el control para la conservación ambiental.

CHECK-IN / DINAMISMO DEL MICE EN ESPAÑA

Crecerá más del 10%



EL SECTOR DE REUNIONES Y EVENTOS crecerá el 8% en 2020 desde los 840.000 millones de dólares actuales, según el estudio '*Informe 2020 sobre tendencias futuras en reuniones y eventos*' de CWT Meetings & Events. En España, se estima que el Sector crecerá algo más que la media (+10%), según la directora de CWT M&E, Paz Martos. El estudio revela un "optimismo generalizado" del Sector, pese al panorama adverso al que se enfrentan algunas regiones y que puede afectar a la organización de eventos, especialmente la guerra comercial EE UU-China, Brexit en la Unión Europea, disturbios en Hong Kong, impacto del cambio climático, etc. "La necesidad de eventos presenciales se está volviendo más relevante que nunca, tanto es así que prevemos que hasta un 30% de los presupuestos de marketing vaya a destinarse a este tipo de eventos en 2020", afirma el presidente de CWT, Kurt Ekert. "Las reuniones cara a cara son fundamentales para establecer conexiones entre marcas y clientes y con los empleados y sus empresas, especialmente en estos tiempos de incertidumbre". Una nueva constatación de la excelente salud del MICE español, que vive sus mejores tiempos, tras superar la gran depresión.

CHECK-OUT / DESCENSO DEL 'LOW COST' AÉREO

Baja el bajo coste



Las aerolíneas convencionales recuperan terreno tras muchos años perdiendo cuota de mercado por el empuje del *low cost* aéreo. En los siete primeros meses del año las compañías tradicionales protagonizan un significativo incremento del 7,6%, frente al tímido avance del 1,4% del bajo coste. Además, la conflictividad laboral y la inestabilidad en las rutas afecta actualmente a las compañías de bajo coste, tanto o más que a las tradicionales. Con lo que ello supone en la rentabilidad empresarial y la imagen corporativa. En lo que respecta al verano, en julio las compañías aéreas de bajo coste registran un retroceso del 1,3%, mientras las tradicionales crecen el 4,7%, acaparando el 48,5% de los pasajeros internacionales. Las principales compañías de bajo coste (como Ryanair, Vueling y Easyjet) representaron el 32,5% del flujo aéreo de pasajeros recibido en España en julio. Un tercio de todo el mercado español, que se reparten los dos grupos líderes: Iberia y Air Europa. El viraje de las *low cost* hacia el corporativo y MICE se une a una pérdida de fuelle, que acentúa aún más su dependencia de la intermediación del minorismo y la turoperación. Todo ello, mientras las tradicionales continúan migrando al bajo coste.



PERSONAJE DEL MES

Luca de Angelis

EL PROVEEDOR hotelero HRS ha nombrado a Luca de Angelis como nuevo director general para España y Portugal. A partir de ahora, ambos mercados estarán centralizados bajo su tutela, siendo dos puntos estratégicos para el desarrollo de HRS en la región EMEA. Luca de Angelis toma el relevo a Marco D'Illario, quien, tras ocupar la dirección en el sur de Europa, fue nombrado vicepresidente sénior de Sourcing Solutions de HRS.

Graduado en Administración de Empresas en la Universidad de Nápoles y con un máster ejecutivo en la escuela de negocios ESADE de Barcelona, De Angelis cuenta con un amplio conocimiento del segmento de los viajes de negocios, gracias a su trayectoria en otras empresas como Starwood Hotels & Re-

sorts y Meridiana. Asimismo, dispone de una experiencia de varios años en la propia compañía alemana, a la que se incorporó en 2013 como director de Ventas y Gestión de Cuentas de HRS en Italia.

Luca de Angelis ha sido nombrado director general de HRS para España y Portugal. En su opinión, España "es uno de los países con mayor crecimiento y se está abriendo a la implantación de soluciones digitales que ayuden a viajeros y empresas a simplificar la gestión del gasto hotelero".

Para De Angelis, "es un placer poder dirigir oficialmente el mercado español, en el que llevo ya varios años colaborando. Es uno de los países con mayor crecimiento y se está abriendo a la implantación de soluciones digitales que ayuden tanto a viajeros como empresas a simplificar la gestión del gasto hotelero". Asimismo, destaca que "trabajamos mano a mano con las principales cadenas hoteleras, así como con hoteles independientes para lograr nuestro compromiso de aportar una mejor experiencia a los viajeros, transparencia y ahorro a las empresas".

CRONICA DE PRENSA

'La Opinión de Málaga' / Málaga

Impulso para la construcción de un hotel

La Gerencia Municipal de Urbanismo está impulsando la construcción de un hotel que dé servicio al Palacio de Ferias y Congresos de Málaga, un establecimiento que se levantará en una parcela que hay justo frente al inmueble cuya superficie supera los 33.000 metros cuadrados. El departamento que dirige el concejal de Ordenación del Territorio, Raúl López, ya ha

mantenido contactos con diferentes grupos inversores hoteleros cuyos representantes, incluso, han visitado el suelo. Ahora, López ha pedido al Área de Turismo y al propio Palacio de Ferias que aporten los datos técnicos que debería reunir un hotel enfocado, fundamentalmente, a acoger a visitantes que participan en congresos, conferencias, jornadas, ferias y eventos.

'La Voz de Córdoba' / Córdoba

Pérdida de ingresos por cierre del Palacio

La edil de Turismo del Ayuntamiento de Córdoba, Isabel Albás, cifró en 125 millones de euros lo que la ciudad dejó de ingresar por turismo congresual desde el comienzo en 2014 de las obras de ampliación del Palacio de Congresos de la calle Torrijos, que cerró en octubre de 2015. Albás recordó que cuando era parlamentaria andaluza,

trabajó por que se finalizara la primera fase de la reforma del Palacio de Congresos, que al fin reabrió en octubre de 2018, y afirmó que está previsto que la segunda parte de la obra de ampliación de este espacio la inicie la Junta de Andalucía en 2020. A ello se sumará el Centro de Convenciones que en breve retomarán sus obras.

'Leonoticias.com' / León

En el aire el Palacio de Congresos

José Antonio Diez, alcalde de León, no lo oculta y se muestra especialmente pesimista al hablar del Palacio de Congresos. "Veo realmente complicado que pueda ser una realidad". El motivo, ha advertido, es el sobrecoste de casi 10 millones de euros por pagos de indemnización. Cuantía que, por tanto, no podrá ser destinado a la ejecución de la obra, tal y como lo contemplaba el convenio a tres bandas -Ayuntamiento, Junta y Gobierno-. "Si me faltan 10 millones de euros difícilmente voy a ejecutar la obra y será complejo volver a pedirle más a las administraciones que han aportado su dinero. Tenemos que pensar qué hacer con los fondos que quedan todavía", ha señalado Diez. "Habrá que ver qué se puede hacer con el dinero que hay pero no va a ser sencillo. No lo veo a corto plazo", ha advertido Diez.

LA IMAGEN

30 Aniversario del Palacio de Congresos Europa



Vitoria celebra los 30 años de su Palacio de Congresos

El Ayuntamiento de Vitoria, a través del Departamento de Promoción Económica, ha organizado una serie de actividades gratuitas para celebrar el 30 aniversario del Palacio de Congresos Europa en las que podrán participar hasta 1.140 personas. De ellas 160 serán en una actividad inspirada en las salas de escape y las restantes en visitas guiadas. El 'escape room' se desarrolló el sábado día 21 de septiembre, mientras que las visitas guiadas se realizaron los dos últimos viernes del pasado mes y seguirán todos los viernes del mes de octubre.

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.

Nexopublic

CONSULTING

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

PANORAMA

✓ COLUMNA

Málaga, modelo de viajes 'bleisure'

LA DEMANDA EN el mercado de los viajes corporativos se decanta hacia Málaga. La capital de la Costa del Sol, no sólo se ha establecido como una de las ciudades preferidas del sector turístico vacacional, sino que sus congresos, ferias y la industria cultural y cinematográfica de la zona la han convertido en un destino corporativo a la alza.

Uno de los factores, que desde Apartool consideramos que ha sido clave para que Málaga se establezca firmemente como destino de viajes corporativos es la aparición de los viajes *bleisure*. Esta nueva tendencia llega a tomar todo el sentido en el caso de Málaga.

De esta forma, la tendencia 'las personas primero' en los viajeros corporativos se afianza. En Apartool, consideramos que el objetivo de los viajes corporativos debe ir más allá de los meros negocios y partir de una base de comodidades y beneficios para el empleado que realiza largas estancias fuera de su hogar. Esta clase de beneficios fortalece la predisposición del empleado a realizar viajes y les permite cumplir el objetivo de la tendencia 'las personas primero' de hacer felices a sus empleados.

Este auge no solo se ha notado en el alojamiento sino que también en la conexión aérea de la ciudad. De hecho, en 2017 los vuelos aumentaron un 10,3% y durante los dos últimos años se han mantenido. La mejora en conexión de transportes para llegar a la ciudad ha ayudado también al incremento de visitantes. Sin ir más lejos, en Apartool las reservas para viajeros corporativos y por proyectos en Málaga han aumentado un 14%.

Gracias al Foro de Turismo de Málaga, ente impulsor del sector turístico de la ciudad, Málaga se ha consolidado como el segundo destino urbano que más crece en España y el tercero en cuanto a negocios que disponen del distintivo de calidad SICTED.

Sin duda, sus paisajes costeros, sus históricos monumentos, su gastronomía y su gente han sido los factores que han empujado a las empresas a decidirse por las tierras malagueñas como destino de sus viajes corporativos; convirtiendo así a Málaga, en el modelo ejemplar de viajes *bleisure*.



Pol Carreras
Confundador y CCO de Apartool

La evolución de las empresas españolas será determinante para el 'business travel'

La inversión en viajes de negocios en España alcanzará los 15.200 millones de euros en 2025

La evolución del tejido empresarial español, tanto del número de compañías existentes y empleados como en su manera de operar, será determinante para confi-

gurar la fisonomía y el tamaño del sector de viajes de negocios en los próximos años, según el estudio '2025, una mirada al futuro de los viajes de negocio', realizado

por GEBTA España y BrainTrust. En un escenario moderado, la inversión en viajes de negocios en España podría alcanzar los 15.200 millones de euros en 2025.

"Sabemos que la situación de la economía española y su impacto directo en el funcionamiento de las empresas es uno de los factores que más influyen en el desarrollo de los viajes de negocio, pero también lo es el cambio cultural y del modo en el que se organizan los procesos", afirma el director de Turismo y Ocio en BrainTrust, Ángel García Butragueño.

"Ahora que podemos predecir en cierta medida cómo va a ser este cambio, los actores del sector deberían cambiar ya su forma de operar, apostando decididamente por la tecnología, incluyendo la maximización de la utilización de herramientas de autorreserva, el uso de apps e integrando nuevos *partners* implicados en la gestión de viajes de principio a fin, desarrollando potentes servicios de asesoramiento, consultoría y análisis que construyan una propuesta de valor muy apoyada en la mejora del negocio y no en la ejecución de transacciones", destaca el coautor del estudio. "Este cambio ayudará a las empresas españolas en su camino de la competitividad frente a otros mercados de nuestro entorno, en un contexto de incertidumbre y volatilidad, en el que las compañías que apuesten por la eficiencia y la excelencia serán las claras ganadoras en un mundo globalizado", añade.

El tamaño de las empresas será fundamental en la evolución de los viajes de empresa. "Con un tamaño medio de cuatro asalariados por compañía resulta difícil abordar procesos de internacionalización y mantener la actividad exterior de modo regular, esto es, durante más de cuatro años seguidos. De hecho, aunque desde el año 2013 ha habido una progresiva incorporación de las pymes y micro pymes a los viajes de empresa, su presencia resulta todavía reducida en términos relativos y sugiere oportunidades de crecimiento futuro", indica Marcel Forns, director de GEBTA España y coautor del estudio.

En España, el 83% del gasto total de viajes se concentra en las empresas con más de 20 empleados (el 18% del total), mientras que las empresas con menos de 10 empleados (el 72%) solo son responsables del 11% del gasto total. Asimismo, el 67% de las compañías con más empleados se concentran en cinco Comunidades autónomas y el 63% en cinco sectores principales, lo que significa que el mercado productivo español está altamente concentrado.



La evolución del *business travel* será positiva, según el estudio de GEBTA España y BrainTrust.

El estudio de GEBTA España y BrainTrust señala que en 2025 existirán 3,6 millones de compañías, lo que supone un crecimiento aproximado del 7% respecto a 2018, y que un 5%-6% tendrán un volumen de asalariados superior a los 10 empleados —un tamaño medio ligeramente superior al actual—, por lo que el escenario para el *business travel* se muestra

positivo. También destaca un cambio en el modelo de gestión de los viajes de negocios. "La forma de trabajar de las empresas cambiará radicalmente, lo que impactará de lleno en la gestión de sus viajes de negocio. Por un lado, la forma de organizar el trabajo y los procesos productivos darán un giro de 180° debido a la digitalización. Equipos más pequeños, deslocalizados, más exigentes con la rapidez de los procesos serán habituales, del mismo modo que veremos una mayor orientación a las personas (empleados, clientes, *partners*, etc.)", comenta Ángel García Butragueño.

La evolución de la gestión
Ante este escenario, GEBTA España y BrainTrust resaltan

que las agencias de viajes "tendrán como misión ayudar a las empresas a gestionar de forma óptima sus desplazamientos y, por tanto, a ser más competitivas, apoyándose en su eficacia y productividad, contribuyendo de este modo a hacer crecer sus negocios y mejorar sus márgenes, a través de programas de optimización del gasto en viajes, procesos eficientes e integrados y adopción de herramientas tecnológicas de última generación". "La digitalización y el recurso a especialistas constituyen elementos clave para garantizar el uso eficiente de la segunda

El 67% de las compañías con más empleados se concentran en cinco Comunidades y el 63% en cinco sectores principales, lo que da muestra de lo concentrado del mercado

partida de gasto indirecto, a la vez que para asegurar políticas de seguridad y prevención adecuadas", concluyen.

José Manuel Brell, socio y responsable de la práctica de Estudios y Modelos Cuantitativos en BrainTrust, afirma que "la tendencia apunta a que en 2025 el sector del *business travel* estará conformado por un conjunto de procesos integrados muy apoyados en la tecnología, con flujos absolutamente automatizados donde las necesidades se vincularán a la mejora del negocio y a la rentabilidad. Si las compañías

turísticas toman el liderazgo de este cambio podrán hacerse no solo con la ventaja que da el ser el promotor del cambio sino con la capacidad de dirigir esta transformación hacia los estándares que considere más adecuados para su negocio, ayudando en su misión, a la digitalización del tejido empresarial español, y con ello a su competitividad en un mercado cada vez más abierto, difícil y complejo".

15.200 millones en viajes

En este marco, el estudio asegura que la inversión en viajes de negocio en España se moverá entre 15.000 y 16.000 millones de euros en 2025. En concreto, en un escenario moderado el sector crecerá en torno a un 22% acumulado, llegando hasta los 15.200 millones de euros. "La diferencia puede parecer poco relevante en términos de crecimiento relativo anualizado (del orden del 3%), pero si tenemos en cuenta que existe una correlación entre la inversión en viajes de negocio y la actividad comercial, que en la actualidad se mueve en una proporción de 1:10 (10 euros por cada euro invertido en viajes) y 1:6, dependiendo de si hablamos de exportaciones o de mercado interior, la distancia entre el escenario más bajo y un escenario óptimo de 16.000 millones de euros podría generar un impacto equivalente al 0,5% del PIB español", afirma Marcel Forns.



Ha sido un reto enorme y estamos muy orgullosos del resultado / Las salas para eventos están reservadas incluso desde antes de abrir / Contamos con una gran oferta de salas y 585 habitaciones / Nuestro equipo de MICE y eventos se encarga de todas las peticiones y contamos con un gran equipo de logística



MANEL JAILE / DIRECTOR DEL HOTEL RIU PLAZA ESPAÑA

'Sumamos 5.000 metros cuadrados para los eventos'

DESPUÉS DE UNA profunda remodelación —y en tiempo récord— el hotel Riu Plaza España ha abierto sus puertas en Madrid con unas perspectivas muy positivas, tal y como afirma su director, Manel Jaile. "Ya estamos teniendo cerca de un 70% de ocupación", asegura, contando, además, con sus salas para eventos reservadas antes de su apertura.

■ **En pleno mes de agosto el hotel Riu Plaza España ha abierto sus puertas en la ciudad de Madrid. ¿Cuánto ha costado (esfuerzos) abrir este establecimiento?**

● Las obras del Edificio España empezaron en enero de 2018, eso implica que en poco menos de año y medio hemos restaurado y reformado la totalidad del Edificio para convertirlo en lo que es ahora, el Hotel Riu Plaza España. Ha sido un reto enorme y estamos muy orgullosos del resultado.

■ **La familia Riu llevaba tiempo buscando la mejor ubicación para establecerse en Madrid. ¿El Edificio España ha sido la mejor opción?**

● Riu Hotels & Resorts estaba buscando la mejor ubicación para abrir un hotel de su línea Riu Plaza (hoteles urbanos) en Madrid. Adquirir un edificio emblemático como este ha supuesto una satisfacción para todos, se trata de un referente tanto para el turismo como para los propios madrileños. Devolverle la vida al Edificio España ha sido un reto magnífico.

■ **¿Qué objetivos tienen para este hotel?**

● Se trata de un hotel de ciudad, lleva abierto poco más de un mes y ya estamos teniendo cerca de un 70% de ocupación. Las expectativas son muy positivas, tanto a nivel de turismo de ocio como de negocios. Asimismo, también las salas para eventos están ya reservadas incluso desde antes de abrir.

■ **Este mes de septiembre han inaugurado oficialmente el hotel con una fiesta a la que han acudido numerosas personalidades del sector y autoridades. ¿Cómo ha sido esta celebración?**

● Se ha tratado de un evento en el que hemos querido celebrar con amigos, autoridades y socios, además de con el equipo de Riu la culminación de este proyecto que ha supuesto un gran reto y en el que hemos invertido mucho esfuerzo y el mejor talento de la cadena. En ese sentido, la fiesta fue un éxito y una manera también de agradecer a todo el equipo su dedicación y profesionalidad.



■ **Riu Plaza España es el séptimo hotel de la marca Riu Plaza en el mundo. ¿Este nuevo establecimiento está dirigido especialmente al turismo de negocios y la organización de eventos?**

● Los hoteles Riu Plaza que tenemos en el resto de destinos reciben huéspedes tanto de negocios como de ocio. Los hoteles de Panamá y Guadalajara en México tienen grandes centros de convenciones y son un referente para la celebración de eventos en sus respectivas ciudades. Otros hoteles como el Riu Plaza New York Times Square o el Riu Plaza Miami Beach tienen un cliente eminentemente vacacional. En el caso del Riu Plaza España esperamos un equilibrio casi perfecto, al 50%, entre el cliente de negocios

y los que visitan la ciudad por ocio. Esto es gracias a su gran oferta de salas y a la capacidad que ofrecen sus 585 habitaciones.

■ **¿Cuál es la oferta específica que se dirige al Sector MICE?**

● Contamos con el espacio para eventos más grande del centro de Madrid. En total 17 salas de conferencias y más de 3.000 metros cuadrados. La Sala Magna es un espacio único gracias a su doble altura, espacio diáfano y capacidad para hasta 1.500 personas. Además, contamos con una terraza para eventos en la terraza de la planta 21, así como todo el espacio de los bares y restaurantes, con lo que se suman hasta 5.000 metros cuadrados en los que celebrar eventos sociales y de negocios.

«Se trata de un hotel de ciudad, lleva abierto poco más de un mes y ya estamos teniendo cerca de un 70% de ocupación. Las expectativas son muy positivas»

«En Riu Plaza España contamos con el espacio para eventos más grande del centro de Madrid. En total 17 salas de conferencias y más de 3.000 metros cuadrados»

■ **¿Cuáles son los espacios más singulares del hotel?**

● El lobby del hotel, con todos los elementos que se han restaurado y puestos en valor como las candilejas, los bajorrelieves, los suelos y aplacados de mármol, las puertas originales o las barandillas, todos ellos son elementos muy especiales que crean un espacio único. También la planta 26 y 27, el sky bar cerrado De Madrid al Cielo y la terraza descubierta 360° son espacios muy singulares. Además de ello, la sala Madrid para eventos de la planta 4ª es la más grande del centro de Madrid, con capacidad por ejemplo para albergar un coche. Además es panelable y está completamente insonorizada, de manera que

se pueden realizar diferentes eventos a la vez.

■ **¿Cuál es la capacidad hotelera y gastronómica del hotel?**

● El hotel cuenta con 585 habitaciones y una capacidad para alrededor de 1.200 personas. Actualmente, se ofrece alojamiento y desayuno además de snacks en la terraza superior.

■ **¿Cuentan con un equipo propio y especializado en la organización de eventos?**

● Por supuesto, nuestro equipo de MICE y eventos se encarga de todas las peticiones que nos llegan y además contamos con un gran equipo de logística que nos permite llevar a cabo los eventos. También nos apoyamos en proveedores con los que ya venimos colaborando desde hace tiempo.

■ **¿Hacia qué mercados se van a dirigir para captar eventos?**

● Contamos con todo tipo de requerimientos para los eventos, desde los propios madrileños hasta empresas nacionales o internacionales que deciden escoger nuestro hotel para sus meetings.

■ **¿Qué tipología de eventos es la que van a buscar para su hotel?**

● Estamos preparados para celebrar desde una boda hasta un congreso, pasando por presentaciones de productos o fiestas de empresa.

■ **Madrid está creciendo como destino MICE y de turismo de negocios. ¿Cuál es la razón?**

● Madrid es la capital española y en ella se celebran numerosos congresos y actos institucionales. Suponemos que también su facilidad de conexión con múltiples destinos además de por su oferta de turismo y gastronomía hacen de esta una ciudad muy atractiva para el turismo de negocios.

■ **Muchos hoteles de la capital se están especializando en el Turismo MICE. ¿Por qué razón?**

● Como hemos dicho anteriormente, se trata de un turismo que va *in crescendo*. La hotelaría se adapta a las necesidades de los clientes.

■ **El área de la Plaza de España de Madrid está creciendo como destino MICE gracias a la apertura de varios hoteles especializados. ¿Hay demasiada oferta o se fomentará la captación de eventos en esta zona?**

● Si hay hoteles especializados es porque existe demanda. Nosotros fomentaremos este hotel para negocios así como para turismo de ocio. Nosotros contamos con una oferta única por su tamaño, versatilidad y ubicación. En función de las épocas del año entendemos que tal vez bascule más hacia un lado que hacia otro. Pero nos preocupamos por encima de todo por dar calidad a nuestros huéspedes.

EN DIRECTO

'Riu Plaza España, turismo de negocios y ocio'

LOS HOTELES RIU PLAZA que tenemos en el resto de destinos reciben huéspedes tanto de negocios como de ocio. Los hoteles de Panamá y Guadalajara en México tienen grandes centros de convenciones y son un referente para la celebración de eventos en sus respectivas ciudades. Otros hoteles como el Riu Plaza New York Times Square o el Riu Plaza Miami Beach tienen un cliente eminentemente vacacional. En el caso del Riu Plaza



Manel Jaile

Director del hotel Riu Plaza España

España esperamos un equilibrio casi perfecto, al 50%, entre el cliente de negocios y los que visitan la ciudad por ocio. Esto es gracias a su gran oferta de salas y a la capacidad que ofrecen sus 585 habitaciones. Contamos con el espacio para eventos más grande del centro de Madrid. En total 17 salas de conferencias y más de 3.000 metros cuadrados. La Sala Magna es un espacio único gracias a su doble altura, espacio diáfano y capacidad para hasta 1.500 personas.

La industria de reuniones y eventos crecerá de media un 8% a nivel mundial en 2020

Las reuniones cara a cara seguirán siendo fundamentales, según destaca un estudio de CWT Meetings & Events

La industria de reuniones y eventos crecerá un 8% a nivel mundial en 2020 desde los 840.000 millones de dólares actuales, según el estudio 'Informe 2020

sobre tendencias futuras en reuniones y eventos' de CWT Meetings & Events. En España, el Sector crecerá algo más que la media —por encima del

10%—, según ha afirmado la directora de CWT M&E en nuestro país, Paz Martos, durante la celebración de un desayuno de trabajo en Madrid.

"La necesidad de eventos presenciales se está volviendo más relevante que nunca, tanto es así que prevemos que hasta un 30% de los presupuestos de marketing vaya a destinarse a este tipo de eventos en 2020", ha afirmado el presidente y CEO de CWT, Kurt Ekert. "Las reuniones cara a cara son fundamentales para establecer conexiones entre las marcas y sus clientes y entre los empleados y sus empresas, especialmente en tiempos de incertidumbre. Saber gestionar los riesgos a nivel mundial y, al mismo tiempo, ofrecer a los asistentes una experiencia auténtica y medible serán las claves del éxito durante 2020 y en años venideros", ha añadido.

En el caso de la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África), Paz Martos, durante el desayuno de trabajo, ha destacado que las empresas presentan unos presupuestos para eventos contenidos, con los que quieren realizar un mayor número de eventos. La inestabilidad provocada por el Brexit, entre otras razones, está provocando una



Paz Martos presenta los principales resultados del estudio en la región EMEA.

menor antelación en la solicitud y confirmación de propuestas, aunque esta situación, en contra de lo que se podría pensar, de

momento no está perjudicando a los destinos británicos. Por ejemplo, Londres se muestra como el destino más solicitado

para la organización de eventos en 2020.

En el caso de España, Martos ha comentado la situación de

Barcelona, cuya incertidumbre política y la subida de la inseguridad en la ciudad, ha hecho caer su popularidad como destino de eventos. "El problema es que, en muchas ocasiones, los eventos, si no vienen a Barcelona no vienen a España", ha asegurado la directora de CWT M&E en España. Aún así, también ha señalado el importante crecimiento que está teniendo Madrid como destino de reuniones, así como otras ciudades como Sevilla, Málaga o Bilbao.

Paz Martos también ha expuesto algunos datos que destacan en el estudio sobre la región EMEA, como la media de contratación, que ha caído hasta los 50 días; el gasto que se dedica a la restauración, que supone el 38% del total para un evento; la duración media de la reunión, que alcanza los tres días; o el coste diario por asistente, que se situará en 2020 en 229 dólares, un 10,2% menos que en 2019. También se ha referido al registro web de los asistentes, con una media del 22%, aunque en España es prácticamente del 100%.

Digitalización, sostenibilidad, autenticidad y programas globales, tendencias mundiales en el Sector

CWT Meetings & Events, en su 'Informe 2020 sobre tendencias futuras en reuniones y eventos', ha identificado varias tendencias en la industria mundial, entre las que destacan el desarrollo de la digitalización, la sostenibilidad de las reuniones, los eventos experienciales y los programas globales.

Durante el desayuno de trabajo organizado por CWT Meetings & Events España en Madrid, su directora, Paz Martos, ha expuesto las principales tendencias que se dan a nivel mundial —y en EMEA en particular— en la organización de reuniones y eventos.

Una de las tendencias destacadas es el uso de programas globales, es decir, la gestión estratégica de eventos (SMM), muy ligada, según Martos, "a la necesidad de las empresas de conseguir datos", y aquí, "la tecnología tiene mucho que ver". En este sentido, la directora de SMM de CWT M&E España, Curra Suárez de Góngora, ha añadido que con esta gestión estratégica de reuniones, con un enfoque centralizado, se obtiene un ahorro de costes de media de entre un 10% y un 20%. "Se produce una eficiencia en los procesos de la gestión de eventos", ha afirmado.

Por otro lado, la directora comercial de CWT M&E España, Molin Nilsson, ha destacado que en el Sector se está produciendo un cambio en el formato de los eventos, en el que los asistentes están teniendo una mayor participación. En este sentido, en la organización de eventos hay "un mayor enfoque hacia la experiencia de los asistentes", ha señalado Nilsson. En cuanto a las experiencias propias que demandan los asistentes, están aquellas que les permitan vivir el destino como los locales, huyendo del papel de turistas de alto standing.

Asimismo, Molin Nilsson ha indicado que se demandan "incentivos sostenibles desde un punto de vista social y medioambiental" debido a la creciente importancia que los participantes de las nuevas generaciones otorgan a la lucha contra el cambio climático. Precisamente, son las nuevas generaciones (*millennials* y *centennials*) son los que más "valoran por encima de todo la experiencia, la autenticidad y la participación", según ha señalado desde CWT Meetings & Events su vicepresidente sénior y director ejecutivo, Derek Sharp.

"Los *millennials* y *centennials* no se conforman con asistir a

eventos: utilizan la tecnología para participar activamente en la experiencia —antes, durante y después del evento—. Los organizadores están respondiendo con innovaciones que ponen el énfasis en la capacidad de personalizar las experiencias, junto con formas de medir el grado de implicación resultante", ha añadido Sharp.

La digitalización, por tanto, será clave en el Sector en 2020; de hecho, ya lo es. El estudio de CWT M&E refleja que la creación de páginas web de eventos se está acelerando (+52% interanual) a medida que aumenta el número de clientes que utiliza estos canales para impulsar una mayor implicación. Los dispositivos móviles también están añadiendo nuevas funcionalidades, con aplicaciones que, además de recoger los itinerarios de viaje, permiten a los organizadores crear un mayor grado de personalización en beneficio de los asistentes. CWT M&E estima que el número de aplicaciones para eventos creadas desde 2017 ha aumentado un 83%, mientras que el porcentaje de asistentes que descarga dichas aplicaciones ha pasado del 50% en 2017 al 74% en 2019.

Londres será la ciudad más popular de EMEA para organizar eventos

A pesar de la incertidumbre provocada por el Brexit, Londres será la ciudad más popular de la zona EMEA (Europa, Oriente Medio y África) para la organización de eventos en 2020, según el 'Informe 2020 sobre tendencias futuras en reuniones y eventos' de CWT Meetings & Events.

CWT M&E ha publicado los 10 destinos más populares de la región para el próximo año, una lista que encabeza Londres, al igual que en 2019, seguida de Frankfurt, París, Berlín y Barcelona. Berlín mantiene su posición de 2019 y Frankfurt y París suben notablemente desde las posiciones décima y novena, respectivamente. En el caso de la ciudad condal, cae dos posiciones en un año. El resto de ciudades que componen el *top ten* son Milán, Colonia, Estocolmo, Ámsterdam y Viena.

"Londres y Reino Unido siguen teniendo un fuerte atrac-

tivo para la celebración de reuniones y eventos", ha afirmado el vicepresidente de EMEA de CWT Meetings & Events, Ian Cummings. "La incertidumbre provocada por el Brexit y la consiguiente devaluación de la libra han hecho del Reino Unido un destino aún más atractivo", ha añadido. Asimismo, Alemania también será un destino atractivo, siendo el único país con varias ciudades en el ranking.

El estudio de CWT M&E también recoge los principales destinos emergentes de la región, entre ellos, Manchester, que cuenta con nuevas infraestructuras, y Sevilla, Niza, Oporto o Roma, que presentan mejores precios que las principales ciudades de negocio y cuentan con un número cada vez mayor de hoteles y espacios para la celebración de eventos.



Londres, la ciudad más demandada en el Sector para 2020.



Existe una necesidad de personal con una buena formación profesional en el sector turístico / Madrid y Barcelona son los primeros destinos MICE en España / El 61% de los alumnos del máster son internacionales / Al finalizar el máster, hasta ahora todos nuestros alumnos han encontrado trabajo



MARÍA NUÑO DE LA ROSA / DIRECTORA DEL MÁSTER DE TURISMO MICE DE OSTELEA

'Es un máster para acceder a posiciones directivas'

OSTELEA SCHOOL OF Tourism & Hospitality ofrece una serie de cursos de máster y postgrados especializados en el sector turístico, contando con un área específica para la organización de eventos. María Nuño de la Rosa dirige el Máster en Organización de Eventos, Protocolo y Turismo de Negocios de Ostelea en Madrid —se imparte también en Barcelona—, que es la principal formación de la escuela para este Sector y así ha sido reconocida para varios rankings nacionales e internacionales. Nuño de Rosa detalla las particularidades de este máster.

■ **Ostelea apuesta por la formación en la organización de eventos con la implantación de varios cursos específicos para el Sector. ¿Por qué razón?**

● Existe una necesidad de personal con una buena formación profesional en el sector turístico, que hasta ahora en muchos casos se nutre de trabajadores sin una formación específica en el sector. De ahí el nacimiento de nuestros programas.

■ **Ostelea cuenta con estudios en Madrid y Barcelona, las ciudades de congresos más importantes de España. ¿Son los principales caladeros de profesionales del país?**

● Madrid y Barcelona son los primeros destinos MICE en España, con un número de reuniones, congresos, jornadas y ferias muy por encima del resto de España, también por el número de asistentes, por lo cual son las ciudades que ofrecen más oportunidades para el perfil de organizador de eventos.

■ **Su formación más importante es el Máster en Organización de Eventos, Protocolo y Turismo de Negocios que usted dirige en Madrid. ¿Qué ofrece este curso?**

● Este máster prepara al alumno para acceder a posiciones directivas dentro del mundo de la organización de eventos. Frente a otros másteres que se concentran en la estricta organización de eventos, el de Ostelea ofrece una base práctica en administración de empresas, marketing y protocolo, materias que van a ser muy útiles para aquellos alumnos que deseen emprender o para acceder a mejores puestos dentro de empresas de eventos ya establecidas en el mercado.

■ **¿Hacia quién va dirigido este máster?**

● A graduados universitarios que quieran especializarse en el sector del MICE, turismo de negocios y eventos, un sector en constante crecimiento.



■ **¿Desde cuándo organiza este máster Ostelea? ¿Cuántos alumnos se gradúan cada año en este curso?**

● El primer Máster MICE de Ostelea en Madrid tuvo inicio en octubre de 2016. El primer año se graduaron 19 alumnos, en las dos siguientes ediciones lo duplicamos.

Cabe destacar que el 61% de los alumnos del máster son internacionales. El gran interés que ha generado dicho programa ha dado lugar a que impartamos el mismo máster en dos idiomas, español e inglés, y en tres modalidades distintas, *full time*, *part time* y *online*, facilitando así la formación al profesional que le interesa la especialización.

■ **¿Cuál es el programa formativo del máster?**

● El programa se divide en dos cuatrimestres con cuatro asignaturas cada uno. En el primer cuatrimestre se ve un acercamiento al turismo de negocios y una base de administración de empresas, con asignaturas como finanzas, gestión del talento, innovación y mentalidad emprendedora. El segundo cuatrimestre se centra en la pura organización de eventos con asignaturas como marketing, protocolo, estrategia de empresas de eventos y organización de eventos.

■ **¿Cuenta con prácticas laborales obligatorias?**

● Además del Trabajo de Fin de Máster (TFM), que implica realizar un plan de negocio de una empresa relacionada con los eventos, los alumnos deben rea-

«Impartimos el máster en dos idiomas, español e inglés, y en tres modalidades distintas, full time, part time y online, facilitando así la formación al profesional»

«Para nosotros es muy importante que prestigiosos rankings internacionales y nacionales valoren la calidad del programa. Es una garantía de cara al alumno»

lizar prácticas durante el curso. ■ **¿Es importante combinar la formación teórica con las prácticas laborales?**

● Es vital, pues los alumnos pueden ir aplicando los conceptos aprendidos en el máster y van ampliando las oportunidades de acceder a puestos de trabajo remunerados.

■ **¿Cuál es el claustro de profesores que imparte este máster?**

● El claustro está formado por profesionales de reconocido prestigio dentro del Sector, con un 70% de doctores, ya que este máster está presentado en la ANECA y tiene titulación universitaria oficial.

■ **¿Cuáles son las salidas profesionales que tienen los alumnos que cursan esta formación?**

● Los alumnos que cursan nuestro máster salen preparados para trabajar en departamentos de marketing, agencias de organización de eventos, OPC (organizadores profesionales de congresos), departamentos de congresos de grandes agencias de viajes, departamentos de relaciones institucionales o departamentos de comunicación y marketing de grandes empresas. Tienen una amplia variedad de salidas profesionales. No olvidemos que también salen preparados para montar su propio negocio dentro del Sector, ya que en el TFM pueden poner a prueba si su idea es válida o no.

■ **¿Cuál es el grado de empleabilidad de los alumnos que superan el máster?**

● Al finalizar el máster, en las tres ediciones que hemos concluido hasta ahora, todos nuestros alumnos han encontrado trabajo. Hay otros factores como el grado que han cursado o los idiomas que dominan, que influye también en el tipo de puesto de trabajo que encuentran, pero lo importante es que todos entran al mercado laboral.

■ **¿Qué requisitos exige Ostelea a las personas interesadas en cursar este máster?**

● La persona interesada deberá tener una titulación universitaria para poder cursarlo, dado que el máster *full time* es oficial. Este sería el requisito indispensable a presentar, junto a su *curriculum vitae*, carta de motivación y finalmente una entrevista con nuestro departamento de admisiones, que son los que valoran al candidato.

■ **Este máster ha sido elegido como el número 1 en España y el puesto 11 a nivel mundial en la categoría Event and Leisure Management, según el ranking internacional Eduniversal 2019; y por otro lado, el Ranking de El Mundo, con los 250 mejores másteres de España, ha colocado este máster en segunda posición dentro de la categoría Másteres especializados en Turismo, pero primero en su especialidad. ¿Qué supone estos reconocimientos para el máster y para Ostelea?**

● Para nosotros es muy importante que prestigiosos rankings internacionales y nacionales valoren la calidad del programa. Es una garantía de cara al alumno que desee formarse con Ostelea y apoya mucho la reputación y prestigio de la escuela.

Otra garantía de calidad de Ostelea es el apoyo de un gran grupo empresarial al que pertenece, Planeta Formación y Universidades, división de formación del Grupo Planeta.

EN DIRECTO

'El programa se divide en dos cuatrimestres'

EL MÁSTER EN Organización de Eventos, Protocolo y Turismo de Negocio prepara al alumno para acceder a posiciones directivas dentro del mundo de la organización de eventos. Frente a otros másteres que se concentran en la estricta organización de eventos, el de Ostelea ofrece una base práctica en administración de empresas, marketing y protocolo, materias que van a ser muy útiles para aquellos alumnos que deseen emprender o para



María N. de la Rosa
Directora del Máster de Turismo MICE de Ostelea

acceder a mejores puestos dentro de empresas de eventos ya establecidas en el mercado. El programa se divide en dos cuatrimestres con cuatro asignaturas cada uno. En el primer cuatrimestre se ve un acercamiento al turismo de negocios y una base de administración de empresas, con asignaturas como finanzas o gestión del talento. Y el segundo cuatrimestre se centra en la pura organización de eventos con asignaturas como marketing o protocolo.

EL VIAJE EMPIEZA A BORDO



3

Hasta **10%** Tarjeta Regalo
El Corte Inglés



Hasta
70%
de ahorro



Niños: crucero gratis o con grandes descuentos



VIAJES El Corte Inglés
Una sonrisa de ida y vuelta

Una sonrisa de ida y vuelta

[illegible]



Hay muchos vectores del cambio de modelo de movilidad / La tecnología y la sostenibilidad son los dos pilares sobre los que pivota la actividad de Celering / La movilidad sostenible es un sector con unas perspectivas de cambio asombrosas / Nuestro foco son las empresas y sus trabajadores



JOSÉ MARÍA CAMPOS / CEO DE CELERING

‘Queremos mejorar la movilidad de las empresas’

JOSÉ MARÍA CAMPOS, CEO de Celering, explica los servicios integrales de movilidad sostenible que ofrece su compañía. De momento, está presente en la Comunidad de Madrid, pero prevé su expansión el próximo año en Barcelona y en 2021 en el País Vasco y Andalucía.

■ ¿Cuándo nació Celering y por qué razón?

● La idea de Celering nació en Boston, y surgió de varias conversaciones entre compañeros del MIT (Instituto de Tecnología de Massachusetts) que debatíamos sobre cómo la tecnología podría revolucionar el concepto de movilidad, para mejorar su nivel de eficiencia —en términos de coste y tiempo— y, al mismo tiempo, y hacerlo más sostenible. Fruto de estas intensas conversaciones nació Celering, en Europa, y Bonzer, en Estados Unidos. Ambas sociedades se han desarrollado de forma muy diferente a ambos lados del Atlántico, pero las dos mantienen el mismo denominador común: la tecnología, como elemento clave y diferenciador.

■ ¿La movilidad en España ha cambiado por iniciativa de la demanda o ha sido potenciada por la aparición de nuevas empresas como Celering?

● Hay muchos vectores del cambio de modelo de movilidad. Y me temo que no es un proceso característico sólo de España, sino un fenómeno global. En mi opinión, hay dos ‘drivers’ fundamentales del cambio: la tecnología y la necesidad de soluciones más sostenibles. Además, hay que tener cuenta que los hábitos y las prioridades de consumo han cambiado. Celering y otras empresas de movilidad sostenible del sector estamos ofreciendo, en el mercado español, servicios que responden a esas nuevas demandas y esos nuevos estilos de vida. La tecnología y la sostenibilidad son los dos pilares sobre los que pivota la actividad de Celering y su propia cultura corporativa.

■ ¿Este tipo de movilidad está apoyada por las Administraciones públicas?

● El ‘macrosector’ del transporte en Europa es, con diferencia, la única actividad económica de la Unión Europea (UE) que, lejos de cumplir con los objetivos de reducción de emisiones contaminantes, las ha incrementado, de forma notable, en los últimos años. Como el transporte es un ‘sector difuso’ (según la terminología de la UE), al final, la Administración Pública es la responsable subsidiaria del cumplimiento (en este caso, del incumplimiento) de los objetivos europeos de reducción de emi-



siones de CO2. En muchos países ya se está actuando: por ejemplo, Noruega planea, a mediados de la próxima década, restringir de forma significativa la circulación de vehículos privados en todo el país. En España, la actuación de la Administración Pública varía en función de cada región. Las más avanzadas son Cataluña y el País Vasco. ¡En Madrid se ha dado un enorme paso atrás con la moratoria del Plan Madrid Central!

■ Una de las razones de la existencia de Celering es su compromiso con el medio ambiente. ¿Ve necesario que las grandes ciudades restrinjan el tráfico de los vehículos más contaminantes?

● Hay evidencias de que la contaminación produce serios problemas de salud, además de acelerar

el fallecimiento de miles de personas en nuestro país. Además, para Europa las importaciones de combustibles fósiles suponen una importante losa económica, en forma de déficit. El efecto de la contaminación en el medio ambiente es devastador, acelerando el proceso de cambio climático que, tristemente, sufrirán nuestros nietos de forma más acusada. Debido a esta preocupante escenario al que nos enfrentamos, la UE, al igual que otras regiones del planeta, han establecido objetivos claros de control de la contaminación. En Europa, el proceso de descarbonización de la economía está provocando ya un impacto importante en nuestras vidas, en nuestro día a día, y en nuestro bolsillo. Por estos motivos, se debe ejecutar de forma

«La generación más joven es la que está rompiendo moldes. Son, mayoritariamente, los ‘early adopters’ en esta gran revolución que está viviendo la movilidad»

«Analizamos en profundidad los desplazamientos diarios de los empleados de una empresa, para aportar soluciones que se adapten a sus necesidades reales de movilidad»

gradual y controlada. Los cambios normativos han de ser progresivos y controlados, pero firmes y con permanencia en el tiempo. Sin duda, Madrid sería una ciudad aún más maravillosa de lo que es con menos contaminación. ¡Ese es el objetivo de Celering!

■ ¿Cómo han respondido las empresas a los sistemas de movilidad compartida que proponen las compañías de carsharing?

● La movilidad es algo que forma parte de nuestro día a día, podríamos decir que casi a ‘nivel estructural’. La movilidad es como el comer, el dormir, el socializar: forma parte de nuestra esencia como personas. Estas actividades estructurales del ser humano tienen una enorme inercia en el tiempo, pues se

han interiorizado como hábitos de los cuales es difícil salir. La evidencia demuestra que el grado de penetración del carsharing, por ejemplo, en distintos países europeos, está enormemente vinculado al número de años en que dicho servicio lleva implantado en el país. En concreto, Suiza y Alemania son los países con mayor penetración del carsharing. Y también han sido los primeros en implantar esta actividad (los suizos fueron los inventores del concepto de ‘coche compartido’, hace más de 70 años). En la actualidad, la generación más joven es la que está rompiendo moldes. Son, mayoritariamente, los ‘early adopters’ en esta gran revolución que está viviendo la movilidad.

■ Cada vez hay una mayor oferta de empresas de nueva movilidad urbana. ¿Cree que puede llegar a haber un exceso de oferta?

● La respuesta es muy sencilla: No. Lo que estamos viendo es tan sólo la punta de lanza de un proceso de cambio, muy profundo, que tan sólo acaba de empezar. Aparecerán nuevas fórmulas de movilidad en el mercado europeo. La movilidad sostenible es un sector con unas perspectivas de cambio asombrosas, al igual que lo fue el de las telecomunicaciones, a finales del siglo pasado y principios del presente.

■ ¿Cuál es la oferta específica de Celering y su factor diferenciador?

● Nuestro foco son las empresas y sus trabajadores. Analizamos en profundidad los desplazamientos diarios de los empleados de una empresa, para aportar soluciones que se adapten a sus necesidades reales en materia de movilidad. Nuestra oferta es integral: desde el análisis de los patrones de movilidad de cada empresa, a través de los llamados ‘Planes de Movilidad’ (se realizan de forma muy rápida y sencilla gracias a nuestra plataforma tecnológica), hasta ofrecer un amplio abanico de servicios de movilidad ‘a la carta’ como carsharing o shuttle dinámico (compartir un mismo trayecto, en minibus, gestionando el servicio cómodamente desde nuestra app). Cada una de las propuestas responde a una demanda específica de movilidad dentro de cada compañía.

■ ¿Celering diferencia entre el cliente particular y el cliente de empresa?

● Sí. De todos modos, nuestro foco es mejorar la movilidad de las empresas. Es nuestro aspecto diferencial, nuestro valor añadido y el eje estratégico para nuestro desarrollo.

■ ¿Tiene planes específicos para empresas?

● ¡Tan específicos y singulares como lo son cada una de las empresas (y sus empleados) con las que trabajamos!

EN DIRECTO

‘La sostenibilidad es el ‘santo y seña’ de Celering’

ESTAMOS FUERA DE la M30, precisamente donde la movilidad es más compleja por la pobre oferta de transporte público y la escasez de aparcamientos. Hemos alcanzado acuerdos con los principales propietarios de parques empresariales de Madrid, donde ya ofrecemos nuestros servicios. Por ahora, focalizamos nuestro desarrollo al ámbito nacional, donde centramos nuestra actividad. A finales del próximo año, lanzaremos la actividad en Barcelona y, al



José María Campos
CEO de Celering

siguiente, aterrizaremos en el País Vasco y Andalucía.

La sostenibilidad es el ‘santo y seña’ de Celering, así que apostamos siempre por vehículos ‘ECO’. Creemos que economía y la flexibilidad en la movilidad son también aspectos muy importantes para nuestros clientes. Por este motivo, aún no hemos apostamos por los vehículos eléctricos, ya que presentan limitaciones importantes para el cliente. El 100% de nuestra flota es de vehículos de gas.

✓ TRIBUNA

La complejidad de los viajes 'online'

Viene de la página 2 (...) Por ejemplo, nuestros *partners* tienen a su disposición Rev+, una herramienta gratuita de gestión de ingresos que permite consultar posibles predicciones de aspectos como el precio que debería cobrar un hotel según los competidores, la ocupación y otros factores del mercado. En esta herramienta, el *set* competitivo del establecimiento se genera automáticamente dependiendo del conocimiento del mercado, las características del hotel y los precios.

Dicho de otra forma, el aprendizaje automático ya es una realidad y ayuda a nuestros *partners* a reducir los gastos operativos y aumentar sus ingresos al predecir la demanda de su inventario.

El futuro está lleno de posibilidades con la IA, podría hacer avanzar el aprendizaje automático con el fin de que recomendase las herramientas disponibles y las acciones que se pueden llevar a cabo para que nuestros *partners* puedan optimizar su negocio de la forma más eficaz posible.

Durante los últimos meses, hemos desarrollado algoritmos para hacerlo realidad, aunque el proceso siempre cambia. De hecho, en un futuro no muy lejano vamos a desarrollar funciones para que nuestros *partners* puedan pedir asesoramiento y oportunidades sobre gestión de ingresos a un robot a través de vídeo.

Esto es algo que hasta ahora sólo hemos visto en las películas de ciencia ficción, pero que se hará realidad pronto. La tecnología ya ha avanzado hasta el punto de que la automatización es bastante humana.

En un mundo en el que la tecnología cambia a la velocidad de la luz, no hay duda de que es cada vez más complicado optimizar la distribución de los hoteles a nivel global. La industria se encuentra en rápida evolución, al igual que nosotros, pero de lo que no hay duda es de que nadie posee las respuestas ni puede impulsar su negocio de forma aislada.

Vemos el futuro lleno de esperanza y nos gustaría que la industria de viajes española abrazara las tecnologías y los datos que servirán para desarrollar nuestra industria local.



Fernando Ramiro

Expedia Group

Londres sigue a la cabeza de Europa con Barcelona y Madrid en el 'top ten'

Por quinto año consecutivo, Londres mantiene el liderazgo de la lista Cvent como el destino europeo más popular para reuniones de negocios y eventos.

En la clasificación de la plataforma de gestión de eventos, que muestra las 25 ciudades más importantes de Europa para el Sector MICE, Barcelona y Ma-

drid se mantienen en el *top ten*, aunque las dos cayendo un lugar, hasta el tercero y el sexto, respectivamente, frente al *ranking* del año anterior.

Cvent destaca que Reino Unido y Alemania protagonizan la lista de destinos de su clasificación con cuatro ciudades cada uno. En el caso de Reino Unido, además de Londres, están Birmingham (sube cinco lugares hasta el puesto 15), Manchester (sube dos lugares hasta el 20) y Edimburgo (nuevo en la lista en el puesto 22). Por su parte, Alemania está representada por Berlín, que sigue creciendo en popularidad, subiendo un lugar hasta el segundo puesto; Frankfurt (séptima, misma posición que el año anterior), Múnich (cae un puesto hasta situarse décima) y Hamburgo, que ahora está en el número 21, subiendo dos lugares desde el año pasado.

La lista Cvent se elabora teniendo en cuenta la actividad de reserva en los destinos en su plataforma y la red de proveedores de Cvent, a través de la cual se obtuvieron más de 16.000 millones de dólares en negocios en 2018. El top ten de la clasificación de Cvent lo componen Londres, Berlín, Barcelona, París, Ámsterdam, Madrid, Frankfurt, Roma, Praga y Múnich.

La directora de Conventions & Major Events en el London Convention Bureau, Tracy Halliwell, se ha mostrado encantada de "mantener nuestro primer puesto por quinto año consecutivo, ofreciendo más pruebas de que Londres



Londres mantiene la primera posición como destino más popular para eventos en Europa.

es un destino mundial líder para reuniones y eventos de negocios". Además, ha destacado que "Londres es una ciudad verdaderamente dinámica con una gama de nuevos lugares, hoteles y experiencias que se abren todo el tiempo para adaptarse a una variedad de gustos y conceptos de eventos. Londres sigue siendo una ciudad abierta y diversa y esperamos dar la bienve-

nida a más reuniones y eventos de todo el mundo".

Otros datos destacados

Cvent resalta el auge de las ciudades del este de Europa en el Sector MICE. Por ejemplo, Praga, que ha vuelto a estar entre los 10 primeros destinos subiendo tres lugares desde el año anterior; Estambul, que ha entrado en el

Top 25 (puesto 23); Budapest, que ahora está en el puesto número 16 (subiendo dos lugares); o Varsovia, que también ha llegado al Top 25 por primera vez (puesto 24). Asimismo, Cvent hace hincapié en el dinamismo del mercado británico, señalado que, aunque fuera del Top 25, crecen algunas ciudades del Reino Unido como Leeds, Liverpool o Reading.

Algunos consejos para mejorar la gestión de 'business travel'

Homelike destaca la planificación, la tecnología y el control de gastos como claves en los viajes de negocios

La plataforma de alojamiento para viajes de empresa Homelike ha publicado cinco consejos para ayudar a los gestores de viajes a mejorar la gestión de este tipo de desplazamientos a raíz de un estudio propio que señala que tres de cada 10 viajes son gestionados por los empleados y que el 70% de los traslados de empresa quedan fuera de la política de viajes por no tenerlos planificados.

La primera de las recomendaciones de Homelike es planear los viajes con antelación. En este sentido, la plataforma señala que los gestores deben de intentar reducir al mínimo los 'viajes de última hora' ya que estos dificultan una gestión correcta de los mismos. Aconseja disponer de un calendario en el que se planifique con, al menos, tres meses de antelación, los traslados de los empleados.

El uso de tecnología específica es otro consejo de Homelike. En la actualidad, las empresas pueden implementar en sus propios sistemas informáticos herramientas que les permitan agilizar las gestiones de este tipo de viajes. Estas herramientas facilitan el acceso de los gestores a la información necesaria para organizar los viajes sin necesidad de recurrir a buscadores externos.

Controlar la política de gastos es esencial para los gestores de viajes, que han de tener en cuenta, según Homelike, la realidad económica del destino al que trasladan a sus empleados. La plataforma pone como ejemplo que si se traslada a un empleado hay que valorar si compensa alojarlo en un hotel o, por el contrario, será más económico alquilar un apartamento.

Otras recomendaciones

Otro de los consejos de la plataforma es la necesidad de que los gestores de viajes se formen continuamente, estando al día de las últimas novedades del Sector con el objetivo de mejorar sus resultados, agilizar trámites y ahorrar tiempo en sus tareas.

Por último, Homelike destaca que los gestores de viajes no deben tener una actitud pasiva. Es decir, les anima a tomar parte en el traslado de sus profesionales y promover viajes con un enfoque *bleisure* en los que no sólo gestionan los desplazamientos de los profesionales sino, también, el tiempo de ocio. De esta manera, "los empleados se sienten más comprometidos con la empresa y se incrementa la responsabilidad".



Los viajes de negocios todavía tienen un importante margen de mejora en su gestión.



En su nueva configuración, el Consejo incorpora la cultura y el deporte, integrando tres sectores de la economía española de gran potencial / Atendiendo al peso del Turismo, debería contar con una dotación presupuestaria acorde, ocupar un papel prioritario en las políticas del Gobierno



== MARTA BLANCO / PRESIDENTA DEL CONSEJO DE TURISMO, CULTURA Y DEPORTE DE CEOE ==

'CEOE quiere dar un impulso decidido al Turismo'

MARTA BLANCO SE convirtió el pasado mes de enero en la presidenta del Consejo de Turismo, Cultura y Deporte de CEOE. Se trató de una apuesta personal del presidente, Antonio Garamendi, y su nombramiento contó con el visto bueno de su antecesor, Joan Gaspart.

■ **Es la primera vez que el Consejo de Turismo de CEOE no está presidido por un empresario. ¿Cómo han acogido esta decisión los miembros del mismo?**

● En esta nueva etapa de CEOE, presidida por Antonio Garamendi, se ha querido dar un impulso decidido al Turismo. Para ello, se ha decidido apostar por profesionalizar la presidencia del órgano consultivo correspondiente, de tal modo que la dedicación sea exclusiva, por lo que se consigue una relación más fluida y continuada con los miembros de la Confederación. Además, el hecho de que la presidencia de la Comisión de Relaciones Internacionales (CEOE Internacional) haya recaído también en mi persona, permite aprovechar sinergias, y poder impulsar el sector turístico español en los numerosos actos en los que participo en el ámbito internacional.

■ **Otra de las novedades es la nueva configuración como Consejo de Turismo, Cultura y Deporte. ¿Será positiva esta ampliación?**

● En su nueva configuración, el Consejo incorpora la cultura y el deporte, integrando tres sectores de la economía española de gran peso y potencial. El objetivo es que los tres sectores salgan reforzados de manera conjunta, identificando aquellos aspectos del Turismo que pueden reforzar la cultura y el deporte, y viceversa, buscando de qué manera la cultura y el deporte pueden contribuir de forma positiva sobre el Sector Turístico. En mi anterior responsabilidad, he formado parte de un departamento donde se gestionaba de forma conjunta el Turismo, la cultura y el deporte, y mi experiencia en ese sentido ha sido muy positiva.

■ **¿Cuáles son los retos prioritarios que se ha fijado?**

● La composición del Consejo es muy diversa, hay muchos sectores representados y los intereses no tienen por qué ser coincidentes. Por eso, desde que asumí la presidencia, mi objetivo prioritario ha sido sacar partido de esa diversidad, identificar intereses comunes en beneficio del sector turístico en general, pero también dar apoyo desde CEOE a cuantas cuestiones sectoriales se puedan plantear por todos y cada uno de sus miembros. Ese es el mandato que he recibido del presidente de



CEOE, Antonio Garamendi, y en esta línea estamos trabajando.

■ **Usted estuvo al frente de Tur-España, en cuyo consejo asesor tiene presencia CEOE. ¿Esta colaboración público-privada es fundamental?**

● Es el modelo necesario para avanzar en la definición de la estrategia turística que debe guiar a España. Así lo ha entendido siempre el Consejo y, por ello, defendió en su momento la participación del sector privado en Tur-España a través de su Consejo asesor. La experiencia, trayectoria y conocimiento del sector empresarial turístico español son reconocidos a nivel mundial y pueden, por tanto, aportar una contribución de gran valor.

■ **El presidente de CEHAT, Juan Molas, ha manifestado**

que en ocasiones no hay suficiente apoyo de la CEOE a las iniciativas del Consejo de Turismo. ¿Qué opina?

● Sobre este asunto, lo que le puedo decir es que el señor Molas y yo hablamos con mucha frecuencia.

■ **España ya lleva demasiado tiempo sin contar con un plan nacional de Turismo. ¿Debe ser prioritaria su elaboración para el Gobierno?**

● Desde el Consejo hemos defendido la aprobación de una Hoja de Ruta del Sector Turístico, que diera continuidad al Plan Nacional e Integral de Turismo (PNIT) 2012-2015. A este respecto, no debemos olvidar que, a principios de año, el Gobierno adelantó las directrices de la Estrategia de Turismo Sostenible de España 2030, pero con

«La colaboración público-privada es el modelo necesario para avanzar en la definición de la estrategia turística que debe guiar a España»

«Atendiendo al peso del Turismo, debería contar con una dotación presupuestaria acorde, ocupar un papel prioritario en las políticas y un espacio destacado»

ministeriales ajenos a la administración turística. Ante el impacto que dichas actuaciones pueden conllevar para el sector turístico, desde el sector empresarial consideramos que es preciso contar con mecanismos de coordinación interministerial, que se reúnan con periodicidad y cuya autoridad sea incuestionable. A partir de ahí, podemos estar más o menos de acuerdo sobre cómo materializar esa coordinación, pero pedimos que haya voluntad política, desde luego.

Por otro lado, atendiendo al peso que el Turismo tiene en la economía española, debería contar con una dotación presupuestaria acorde, ocupar un papel prioritario en las políticas del gobierno y un espacio destacado en la estrategia país.

■ **España va camino de otro año récord en el apartado receptivo. ¿Dónde está el techo del destino?**

● Un nuevo récord en el número de turistas que nos visita no es determinante. El aspecto fundamental a considerar es la rentabilidad económica del turista, lo que nos lleva a que las políticas turísticas se centren en el valor, no en el volumen.

■ **¿La desestacionalización y la diversificación son claves?**

● Efectivamente, son dos aspectos clave sobre los que se debe trabajar, claramente, pero no tanto para aumentar la llegada de turistas de un modo sostenible sino para favorecer la capacidad del Turismo de generar riqueza, empleo y bienestar. En todo caso, las políticas de desestacionalización y diversificación, tradicionalmente demandadas por el sector, siguen siendo necesarias. Iniciativas que favorezcan flujos de turistas de modo regular durante todo el año, permitan una distribución más equilibrada del Turismo, aprovechen la diversidad de nuestro país y apuesten por productos y experiencias que contribuyan a diversificar la oferta, siempre van a contar con nuestro apoyo.

■ **¿Entiende el malestar de los residentes con la actividad turística en algunas grandes urbes?**

● Esta cuestión ha dado lugar a un debate nacional e internacional muy interesante, sobre todo en la búsqueda de soluciones. Yo, personalmente, he asistido a numerosos eventos en los que se discutía este asunto, y estoy convencida de que es posible conciliar la llegada de turistas a determinados destinos con la vida de sus residentes. Ahora bien, que sea posible no quiere decir que sea fácil, porque se requieren soluciones globales. En este sentido, yo veo la tecnología como un aliado clave y, obviamente, la planificación y el compromiso de todas las partes.

EN DIRECTO

'El Brexit es un tema de indudable preocupación'

EL BREXIT ES un tema de indudable preocupación para el Consejo de Turismo, Cultura y Deporte, al ser Reino Unido nuestro principal mercado emisor. Aunque se haya producido un aplazamiento, aún no se ha llegado a un acuerdo sobre los términos de la salida. Si a ello le añadimos la creciente inestabilidad política británica, no podemos bajar la guardia. El Brexit ha creado una situación complicadísima, sin precedentes, que implica a diferentes acto-



Marta Blanco

Presidenta del Consejo de Turismo de CEOE

res pero que se debe gestionar a nivel europeo en gran medida. En este contexto, y considerando que nadie preveía que finalmente pudiese vencer el plazo sin un acuerdo entre el Reino Unido y la Unión Europea, el margen de acción en solitario del Gobierno español ha sido y es muy limitado. Así, dentro de sus posibilidades, se han aprobado medidas de contingencia para minimizar el impacto de un posible Brexit duro que van bien encaminadas.

Tus mejores
**CELEBRACIONES DE
GALA NAVIDEÑAS**
EN LA GRAN VÍA DE MADRID



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

www.hotelmayorazgo.com

HOTEL
MAYORAZGO
★★★★

El precio de los viajes sufrirá una desaceleración generalizada a nivel mundial, según CWT y GBTA

En España las tarifas aéreas subirán un 0,8%, las hoteleras un 1,9% y las de coches de alquiler un 0,5%

Tras registrar fuertes subidas en 2019, está previsto que el precio de los viajes sufra una desaceleración en 2020, según la sexta Previsión Global para el Sector

de los Viajes 2020 de CWT y GBTA, que refleja que las tarifas aéreas subirán un 1,2%, y las de hoteles y coches de alquiler un 1,3% y un 1% respectiva-

mente. Con un crecimiento de la economía mundial previsto para 2020 del 3,6%, existen distintos factores que amortiguarán la subida de los precios.

"Los riesgos y la ambigüedad han aumentado en los últimos meses aivados por la amenaza inminente de las guerras comerciales, el impacto del Brexit, los posibles problemas de suministro de petróleo y la creciente probabilidad de una recesión", ha afirmado el presidente y director ejecutivo de CWT, Kurt Ekert. "Esta previsión ayudará a los compradores de viajes a tomar las decisiones correctas en un entorno cada vez más desafiante", ha añadido.

Elaborado por CWT y la Global Business Travel Association, (GBTA), el informe Previsión Global para el Sector de los Viajes 2020 utiliza los datos generados por CWT Solutions Group, la división de consultoría de CWT, para ofrecer un anticipo de las tendencias y desarrollos que darán forma a la industria de los viajes de negocios el próximo año. "Los avances tecnológicos y un panorama económico y político cada vez más volátil en todo el mundo han cambiado la forma actual de trabajar de los responsables de compra de viajes", ha señalado Scott Solombrino, COO y director ejecutivo de GBTA. "Este pronóstico anual proporciona información sobre los factores clave que impulsan estos cambios en las prioridades y ofrece una hoja de ruta para que los responsables de compras de viajes puedan empezar a planificar sus programas de viajes de 2020", ha apuntado.

Región EMEA

En la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África), el Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé un crecimiento constante, que irá desde un 0,3% en Oriente Medio, pasando por un 1,6% en Europa hasta alcanzar el 3,6% en África. En Europa, factores como los conflictos laborales, las protestas ante el cambio climático, las guerras comerciales mundiales, el aumento del precio del petróleo y el terrorismo pueden causar una desaceleración.

Respecto al sector aéreo, lo más probable, según destaca el informe, es que el nuevo aeropuerto de Estambul, uno de los más grandes de la región, vaya a cambiar los flujos entre Europa y Asia, ya que proporciona un punto de escala más accesible para los vuelos a China y Asia Oriental.

En la hotelería, señala que Dinamarca y Egipto son dos países a tener en cuenta. Está previsto que los precios de los hoteles en Dinamarca bajen el próximo año. En Egipto, sin embargo, las tarifas están subiendo, y se espera un incremento del 4,7% a medida



Los precios de los viajes seguirán creciendo, pero presentan unos registros más moderados.

que su economía vaya asentándose tras un periodo convulso.

Y en cuanto al transporte terrestre, el modelo de franquicia de Europa Oriental para los negocios de alquiler de coches experimentará un crecimiento ligeramente superior al 1,5%, debido a la oferta y la demanda de la región. En cuanto al precio de las tarifas ferroviarias, este sigue experimentando grandes variaciones debido a la falta de consistencia en su regulación.

En España las tarifas aéreas subirán un 0,8%, las hoteleras un 1,9% y las de coches de alquiler un 0,5%, mientras que las medias globales a nivel mundial se sitúan en el 1,2%, 1,3% y 1%, respectivamente. Por su parte, en Europa Occidental presentan un crecimiento del 0,5% en las tarifas aéreas, un 0,7% en hotelería y un 0,5% en transporte terrestre; en Europa Oriental se producirá una caída de 0,2% en las tarifas aéreas, y un crecimiento del 0,7% en hoteles y del 1,5% en transporte terrestre; por último, en Oriente Medio y África presentará subidas del 2,2% en aéreo, del 2,5% en hoteles y del 0,5% en transporte terrestre.

Norteamérica

Si bien la economía de Estados Unidos está prosperando, la incertidumbre está creciendo debido a los aranceles y a las guerras comerciales. El crecimiento del PIB de Estados Unidos se reducirá al 2,1% en 2019, y lo hará aún más en 2020 y 2021 (al 2 y al 1,8% respectivamente). En cuanto al precios de los viajes, se espera una subida del 2,3% en las tarifas aéreas, del 2,3% en hotelería y del 1% en el transporte terrestre.

En el sector aéreo, se espera que el precio de los vuelos aumente arrastrado por las potentes economías de Estados Unidos y Canadá, incluso teniendo en cuenta la disminución de los márgenes a la que se enfrentan las aerolíneas. Mientras tanto, el NDC contribuirá al incremento de los flujos de ingresos de las líneas aéreas y reequilibrará la reducción de los márgenes. La mayoría de las compañías aéreas verá en los cargos por servicios complementarios una forma de seguir siendo competitiva.

Por su parte, la industria hotelera ha experimentado un crecimiento lento, pero constante. Una desaceleración gradual ayudará a que las tarifas vuelvan a la normalidad, corrigiendo los altos precios observados en algunas de las principales ciudades. Las localizaciones con fuerte presencia de empresas tecnológicas como San Francisco, San José, Seattle y Vancouver siguen sufriendo aumentos. Sin embargo, el que la demanda en estas ciudades haya sido alta durante tanto tiempo ha hecho que los precios subieran demasiado, lo que ha provocado que los viajeros de negocios se alojen más lejos.

En el transporte terrestre es poco probable que se observe un aumento de los precios hasta 2021 o 2022 debido a la naturaleza a largo plazo de los contratos. Las preferencias de los viajeros están dictando un cambio, y los viajeros se están alejando de los sedanes tradicionales en favor de SUVs y camionetas más versátiles.

Latinoamérica

La actividad económica en Latinoamérica sigue creciendo,

aunque más lentamente de lo previsto, y se espera que aumente un 2,5% en 2020. Una situación política y económica volátil en algunas de las economías más grandes como Argentina, México y Brasil pondrá en riesgo las previsiones. En el caso de México específicamente, si continúa la tensión con Estados Unidos y se llegaran a imponer tarifas arancelarias, los viajes de negocios sufrirían un impacto negativo.

En el sector aéreo, debido a las largas distancias, al crecimiento de la clase media y a la baja penetración en el mercado del transporte aéreo, existen numerosas oportunidades, y las compañías aéreas están aprovechándolas al máximo. Desde 2017, han irrumpido en el mercado varias aerolíneas nuevas y las de bajo coste han incrementado su cuota de mercado de forma significativa en Brasil, México y Colombia. Se espera un descenso de las tarifas aéreas del 1,6%.

En la hotelería, tras un declive constante en el número de hoteles de nueva construcción desde el pico de 2015-2016, las cosas podrían estar mejorando, con México a la cabeza. En el primer trimestre de 2019 se abrieron 11 nuevos establecimientos en la región, y está previsto que el crecimiento continúe a lo largo de 2020. Es probable que el precio del alojamiento, tanto en México como en el resto de Latinoamérica, siga bajando, concretamente un 0,4% a nivel regional.

Y en el transporte terrestre, el ligero aumento de la demanda de coches de alquiler está impulsado por un incremento de la misma en Brasil, la economía más grande de la región. Las empresas de

alquiler de coches avisan del cambio cultural que se está produciendo –coches compartidos en lugar de en propiedad– y el crecimiento del turismo también está impulsando el sector. En este segmento se espera un crecimiento de los precios del 1%.

Asia-Pacífico

La expansión de Asia se ha ralentizado debido al empeoramiento de las relaciones entre Estados Unidos y China, al endurecimiento de las condiciones financieras mundiales y a los desastres naturales. No obstante, la región sigue siendo la más dinámica, con un crecimiento constante del PIB, una inflación benigna y un optimismo reinante.

Respecto al sector aéreo, el estudio indica que los precios del petróleo son un indicador clave que afecta significativamente a las compañías aéreas. Si el precio del combustible aumenta, las aerolíneas de bajo coste serán las más afectadas. En la región de Asia-Pacífico, el cierre en abril de las operaciones de Jet Airways, con sede en India, creó una brecha en el mercado para algunas rutas clave. Esta reducción de la competencia ha hecho que las tarifas aéreas sean más altas, pero gracias a que otras aerolíneas han ido añadiendo capacidad para llenar el vacío, las tarifas han comenzado a normalizarse. Para el próximo año, se prevé un crecimiento del 1,2% en las tarifas.

La industria hotelera de Asia está en auge, y se prevé que el volumen de inversión hotelera tenga un crecimiento interanual del 15%. Japón albergará la Copa del Mundo de Rugby a finales de este año, y los Juegos Olímpicos y Paralímpicos de 2020, algo que hará que suba el número de visitantes de la región. El mercado hotelero japonés está experimentando un fuerte aumento de la oferta para dar cabida al esperado incremento del número de visitantes al país durante estos eventos. En general, se espera un crecimiento de los precios del 1,3%.

En transporte terrestre, se prevé que en China, una demanda estable y el aumento de la competencia perjudicarán a los proveedores de automóviles. En toda la región de Asia-Pacífico, los VTCs están en auge, y muchas empresas permiten a sus empleados utilizar estos servicios para viajes de negocios. Proveedores como Didi Chuxing, Grab, Go-Jek y Ola están llevando a cabo planes de expansión agresivos, a la vez que implementan medidas de seguridad más estrictas. Así, las tarifas de alquiler de vehículos experimentarán una ligera subida del 0,5%.

Vincci Hoteles presenta su nueva división dirigida a los profesionales del turismo

Con el nombre de Vincci Expert, se ha diseñado sobre las necesidades de las reuniones, las empresas y los agentes de viajes

Vincci Hoteles ha presentado oficialmente su nueva división dirigida específicamente a los profesionales del turismo. Bajo el nombre de

Vincci Expert, la cadena hotelera ofrece tres subdivisiones para satisfacer las necesidades de los organizadores de reuniones y eventos,

las empresas y los agentes de viajes. Su objetivo principal es provocar "una auténtica experiencia" a cada tipología de cliente.

Con Vincci Expert Meetings & Events, la cadena quiere garantizar la exclusividad de realizar un evento en un espacio original. Por eso, en primer lugar, destaca la personalidad propia de cada uno de los espacios disponibles, pudiendo organizar eventos en una muralla árabe, en una galería de arte, entre bambalinas o junto al mar; o al aire libre, ya que los patios y terrazas de sus hoteles están abiertos a reconvertirse como espacio para un evento.

La propuesta gastronómica de la cadena también es destacable, disponiendo de una oferta gastronómica de productos frescos de primera calidad y de proximidad. En este área las novedades vienen de la mano de innovaciones tecnológicas, tendencias de decoración y nuevos conceptos gastronómicos.

Vincci Hoteles también cuenta con un equipo especializado en reuniones y eventos con el objetivo de ofrecer un trato personalizado. La tecnología juega, asimismo, un papel muy importante en este Sector gracias a las aplicaciones o al Lobby Touch que permiten más comodidad y mayor inmediatez en todas las gestiones del grupo. Además, la plataforma Vive Vincci, que dispone de un módulo específico



Vincci cuenta con numerosos espacios para celebrar eventos. En la imagen, el Vincci La Rábida (Sevilla).

de MICE, permite el contacto entre el hotel y los organizadores de eventos, teniendo toda la información relativa al acto en un solo *click*.

Por último, el objetivo de Vincci Hoteles es organizar reuniones sostenibles y responsables

debido a su compromiso con su entorno social y medioambiental. En este sentido, la cadena apuesta por una materia fresca de primera calidad y de proximidad. Además, cuenta con plan definido (Plastic Free) para que todos sus hoteles y sus oficinas centrales estén

libres de plástico de un solo uso al finalizar 2019.

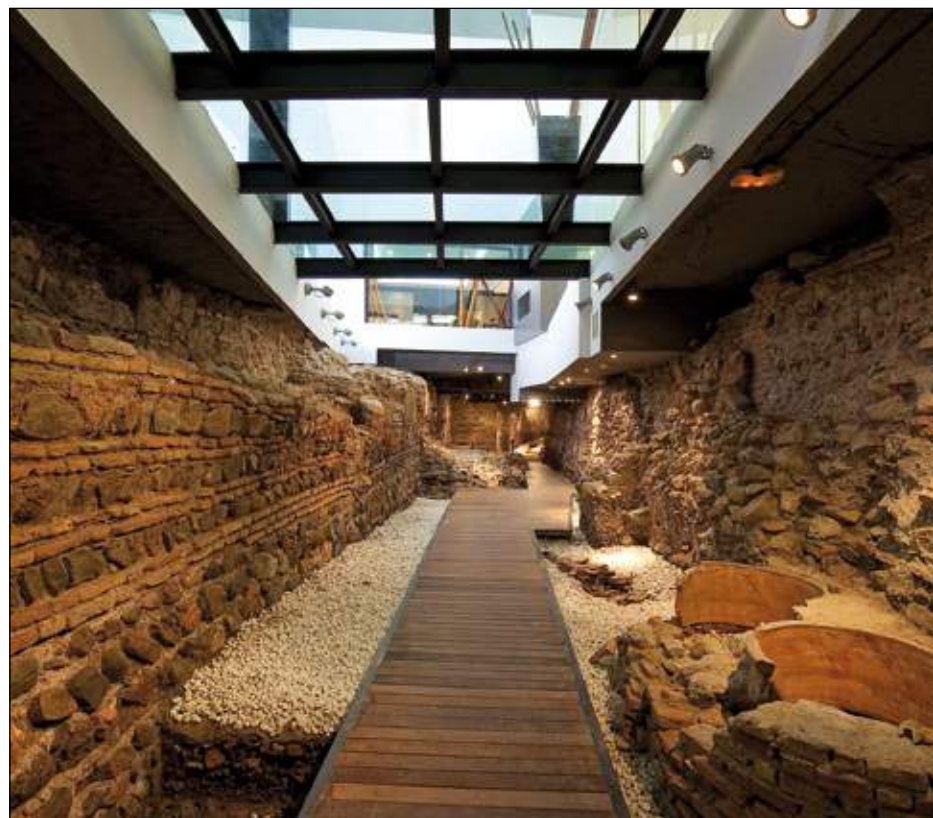
Otras dos subdivisiones

Vincci Expert Corporate es el área definido para satisfacer las necesidades de los viajeros de negocios ofreciendo beneficios

y descuentos exclusivos para empresas y autónomos. La cadena se compromete a ofrecer un descuento para garantizar en cada momento la mejor tarifa disponible para todos sus viajes de negocio y de ocio. Los beneficios incluyen también descuentos exclusivos en todos los servicios de cada establecimiento y flexibilidad con la hora del *check-in* y *check-out*.

La propuesta de Vincci para el viajero de negocios se completa con la disposición de espacios singulares y originales para el *co-working* o el descanso; una propuesta gastronómica de calidad y de proximidad y, como novedad, un nuevo *room service*; y una atención personalizada por parte del equipo de cada hotel, también con la plataforma Vive Vincci.

Para finalizar, Vincci Expert Agents nace para facilitar a cada agencia de viajes la gestión de sus reservas, tanto *online* como *offline* de una forma cómoda y sencilla de la mano de la mejor tecnología y un equipo de expertos que ofrece una atención especializada. El programa también ofrece nuevos descuentos especiales para las reservas personales de los agentes en cualquiera de los 38 establecimientos de Vincci en España, Portugal y Túnez.



Vincci Selección Posada del Patio, Málaga.



Una sala de reuniones del hotel Vincci Bit, en Barcelona.

Ifema invertirá 180 millones de euros en cinco años en su ampliación en Valdebebas

El proyecto contempla la construcción de varios pabellones y un centro de convenciones con capacidad para 8.000 personas

Feria de Madrid (Ifema) ha presentado su proyecto de ampliación en una parcela contigua a las actuales instalaciones, en Valdebebas, donde

invertirá, hasta el año 2023, un total de 180 millones de euros. El proyecto contempla tres nuevos pabellones, un edificio de usos múltiples

(Edificio Avenida) y un centro de convenciones, entre otros espacios, así como diversos aparcamientos y amplias zonas verdes.

En un acto celebrado a la entrada del recinto ferial, donde se ha estrenado la nueva pantalla LED que se ha instalado sobre el edificio de oficinas de la Puerta Sur, el director general de Ifema, Eduardo López-Puertas, y el presidente del Comité Ejecutivo de la institución, Clemente González Soler, han expuesto los detalles de este nuevo proyecto. En el acto también han estado presente el alcalde de Madrid, José Luis Martínez Almeida, y la presidenta de la Comunidad, Isabel Díaz Ayuso.

Eduardo López-Puertas, quien ha sido el conductor del acto, ha destacado que esta presentación ha sido el inicio de los actos de conmemoración del 40 aniversario de Ifema, una institución que se creó en 1979 y que organizó su primera feria en 1980. "Han sido cuatro décadas en las que Ifema se ha convertido en un emblema de Madrid y en un dinamizador de la economía de la ciudad, de la Comunidad y de España", ha afirmado el director general, añadiendo que en este periodo Ifema ha recibido 100 millones de visitantes y 760.000 empresas expositoras han participado en las 2.100 ferias celebradas, además de más de 10.000 congresos, convenciones y actos corporativos y de ocio. Finalmente, López-Puertas ha manifestado que en la institución se sienten "muy orgullosos de su pasado y muy motivados para el futuro".

Por su parte, Clemente González Soler ha iniciado su intervención mostrando su orgullo por los 40 años de actividad de Ifema, un periodo en el que la institución ha ido creciendo cada año hasta lograr más de 100 ferias en un año y más de 600 congresos, convenciones y actos corporativos y de ocio, con la participación de más de 33.000 empresas y más de 3,5 millones de visitantes. Res-



El proyecto de ampliación de la Feria de Madrid en Valdebebas.

pecto a la ampliación de las instalaciones en Valdebebas, González Soler ha señalado que este proyecto "asegura el cumplimiento del ambicioso plan de crecimiento que la institución se ha marcado, y que prevé superar los 200 millones de ingresos anuales en 2022".

Las obras se acometerán en una parcela municipal de 500.662 metros cuadrados que el Ayuntamiento de Madrid ha cedido a Ifema y que tiene una edificabilidad máxima de 250.000 metros cuadrados; esta parcela ya se encuentra unida a los actuales recintos con un gran túnel de conexión bajo la M-11 que está completamente terminado. Los trabajos, que se realizarán en dos fases, tendrán una inversión de 180 millones de euros, que se financiarán íntegramente con recursos propios procedentes de su propia activi-

dad. Esta ampliación, según el presidente del Comité Ejecutivo, "significará elevar la capacidad de generar riqueza para Madrid, que actualmente se cifra en 4.374 millones de euros al año, según la consultora KPMG, con 1.200 millones de euros más".

Detalles de la ampliación

La primera fase de las obras comenzarán en octubre de este año y concluirá en junio de 2021. En su conjunto, sumarán 50.000 metros cuadrados de exposición, reuniones y servicios con la construcción de dos pabellones de 10.800 metros cuadrados cada uno; dos núcleos de conexión entre ambos que suman 4.846 metros cuadrados; el Edificio Avenida, un área polivalente para registro, servicios y salas de 9.425 metros cuadrados y un Centro de Convenciones de 13.281 metros cuadrados en

planta baja y sótano, y que tendrá una capacidad para más de 8.000 personas sentadas.

Uno de los nuevos pabellones tiene la singularidad de que podrá ser compartimentado con tabiques móviles para que pueda acoger hasta cuatro eventos distintos simultáneamente. Además, en esta primera fase, en la que se invertirán 125 millones de euros, también se construirán tres aparcamientos con capacidad para 2.241 coches y 500 vehículos comerciales e industriales.

Para la segunda fase de las obras se destinarán 55 millones de euros y está previsto que sus trabajos terminen en septiembre de 2023. En esta fase se construirá un pabellón de grandes dimensiones (21.735 metros cuadrados), se ampliará el Edificio Avenida en 4.050 metros cuadrados y se construirá un aparcamiento para usos logísti-

cos con capacidad para 400 vehículos. El Edificio Avenida y el Centro de Convenciones tendrán una superficie de 2.370 metros cuadrados para reuniones, pudiendo configurarse en distintos formatos con un mínimo de 11 y un máximo de 19 salas. También habrá 2.440 metros cuadrados de zonas de restauración, incluido un restaurante singular de 1.000 metros cuadrados.

En total, el proyecto contempla una superficie edificable de 79.670 metros cuadrados, además de una central térmica de 2.572 metros cuadrados, 111.483 metros cuadrados de aparcamientos y 64.604 metros cuadrados de zonas exteriores. Clemente González Soler ha resaltado que "la realización de estas dos fases no agota la capacidad de desarrollo de nuevas infraestructuras, como la ampliación del Centro de Convenciones o el impulso de una zona destinada a usos asociados, entre los cuales podría completarse la construcción de un centro comercial o uno o dos hoteles".

Apoyo institucional

En representación de las instituciones que forman el consorcio de Ifema han intervenido el alcalde de Madrid, José Luis Martínez Almeida, y la presidenta de la Comunidad, Isabel Díaz Ayuso, quienes han reiterado su compromiso con la institución ferial. Martínez Almeida ha garantizado el apoyo del Ayuntamiento para que Ifema siga creciendo, porque "si Ifema crece, Madrid crecerá, y ese es el objetivo que tenemos desde el Ayuntamiento de Madrid". Por su parte, Díaz Ayuso ha destacado que la ampliación de Ifema "permitirá competir en los mercados internacionales y situará a nuestra región como líder indiscutible del Sector a nivel europeo".



Eduardo López-Puertas ha ejercido de maestro de ceremonias durante el acto.



Clemente González Soler ha explicado los detalles del proyecto de ampliación.



La ampliación (parte superior) se realizará junto a las actuales instalaciones (inferior).



Ifema cuenta con el Palacio Municipal, la Feria de Madrid y el futuro Valdebebas.



Un túnel comunicará la Feria de Madrid con Ifema Valdebebas.



El proyecto contempla tres pabellones, el Edificio Avenida y el Centro de Convenciones.



El acto de presentación de la ampliación de Ifema en Valdebebas con los representantes de la institución ferial y numerosas autoridades de la Comunidad de Madrid.

XVII Salón Profesional del Viaje de Empresa y Convenciones, Congresos e Incentivos

Jueves, 24 de octubre 2019



NexoBusiness es una Feria del **Grupo NEXO**

NexoBusiness



—Pre Inscribese ahora Visitante Profesional
(exclusivamente compradores potenciales) en
www.nexobusiness.com

Reserve su Espacio como Expositor (solo Proveedores de
Business Travel y Reuniones) en el teléfono 91 369 41 00

Hotel Eurostars Madrid Tower



Elche y la Diputación de Alicante dan el primer paso para el palacio de congresos

Ambas instituciones abogan por conseguir el mayor consenso posible para elaborar el proyecto y concretar su ubicación

El alcalde de Elche, Carlos González, y el presidente de la Diputación de Alicante, Carlos Mazón, se han reunido en la sede del Ayunta-

miento ilicitano para abordar el proyecto de construcción de un gran palacio de congresos en la ciudad. Ambos dirigentes han abogado por

contar con el mayor consenso posible para su desarrollo y ubicación y lo harán a través del Consejo Económico y Social de Elche.

"Estamos de acuerdo en que la ciudad necesita un palacio de congresos, una instalación dedicada fundamentalmente a la gestión de congresos y a la atracción de turismo derivado de congresos, convenciones y negocios", ha afirmado el primer edil de Elche. "Coincidimos en que la ciudad lo reclama y la estructura socioeconómica también necesita una instalación de esas características que sitúe Elche como una de las ciudades de referencia en la Comunidad Valenciana y en España en el segmento de 1.000 o 1.500 congresistas o delegados. Ese es el objetivo fundamental. La Diputación y el Ayuntamiento estamos de acuerdo y vamos a trabajar juntos para conseguir hacerlo realidad a la mayor brevedad posible", ha añadido González.

Por su parte, Carlos Mazón ha destacado que han encontrado "varios puntos de encuentro y de arranque. En primer lugar, esto es un proyecto que tiene que ser concretado y mucha gente que sabe de esto tiene que darnos su opinión. En el debate sobre auditorio o palacio de congresos, coincidimos en que la referencia es más la de congresos, más allá que la cultural o musical; esto es lo que está reclamando el sector y vemos que va a ser más beneficioso para Elche".



El presidente de la Diputación de Alicante y el alcalde de Elche.

En cuanto a su desarrollo y posible ubicación, Carlos González y Carlos Mazón han coincidido en que un proyecto como este tiene que tener el mayor consenso posible, tanto de la sociedad y tejido económico ilicitano como de todas las Administraciones implicadas. "Comparto el planteamiento de que el consenso es deseable, hay que escuchar al sector, a los sectores socioeconómicos, pero hay que añadir también visión de ciudad. Hay que tener esa visión que aporta el conocer la ciudad y pretender

objetivos que trascienden lo socioeconómico como la mejora del espacio urbano y en entorno", ha indicado el alcalde de Elche.

El presidente de la Institución provincial ha coincidido en ese consenso y ha añadido que quiere lanzar el guante también a la Generalitat Valenciana desde el primer momento. "Un Palacio de Congresos no solo es una construcción que necesita una gestión y promoción. Si hablamos de consenso la unión hace la fuerza y me voy a dirigir al presidente de la Generalitat, Ximo

Puig, para que se implique, se integre en ese grupo de trabajo y complete esta preciosa aventura que iniciamos hoy".

Consejo Económico y Social

El alcalde de Elche, Carlos González, ha propuesto a la Diputación que sea "el Consejo Económico y Social el órgano en el que nos apoyemos para la reflexión sobre la ubicación más adecuada. Como la Diputación no forma parte del Consejo crearemos un grupo de trabajo ad hoc que permita la participación de la institución provincial". González también ha destacado la necesidad de hablar de gestión porque "gestionar un palacio de congresos como el que estamos hablando es hablar también de una inversión sostenida en el tiempo, de cuantiosos recursos y de la necesidad de profesionalización".

En este sentido, el presidente de la Diputación de Alicante ha señalado que "hay elementos técnicos de la gestión sobre los que se abre una vía de posibilidades, con la opción de la gestión municipal, de la Diputación, mixta consorciada o público-privada con la participación de empresas especialistas. Esto no va a ser un capricho de los políticos sino de un estudio serio. No debemos tardar mucho en empezar a

trabajar ya en un documento director que nos ayude a concretar estos aspectos".

Ubicación del palacio

Sobre la ubicación concreta del palacio de congresos, el alcalde de Elche apuesta por el barrio de Carrús, en un solar denominado Jayton y que se encuentra entre las avenidas de la Libertad y Novelda, "los dos ejes más importantes de la ciudad". "Hacer un palacio de congresos en Carrús significa revitalizar el barrio, apostar por una zona cercana al centro y que posibilitaría una gran transformación urbana. No solo queremos conseguir efectos socioeconómicos para el sector del turismo sino también incidir en el entorno, modernizar el barrio", comenta González.

Por su parte, Carlos Mazón ha subrayado la necesidad de "un consenso de la ciudad y del sector. Nosotros estamos sin definirnos porque falta concretar todo el apartado técnico del proyecto, que no es menor, porque el mundo de los congresos es muy competitivo y duro. Estamos de acuerdo en que Elche y Alicante pueden captar congresos de calidad. Vamos a comenzar a andar desde ese grupo de trabajo y de ahí trabajaremos en un plan director".

El consenso es clave en el desarrollo del Turismo congresual de un destino

Los empresarios turísticos de Elche organizan una jornada sobre Sector MICE

El desarrollo de la industria congresual de un destino tiene que ir de la mano de la colaboración público-privada. Así se ha destacado durante la celebración de la jornada 'El impacto económico y social del Turismo de Congresos en las ciudades', organizada por la Asociación de Empresas Turísticas de Elche (AETE) en el Centro de Congresos Ciutat d'Elx.

En este sentido, como ejemplo se ha señalado que la ubicación y el diseño de un palacio de congresos en una ciudad deben estar alineados con la planificación estratégica del destino y tener en cuenta las infraestructuras de comunicaciones existentes, el segmento de clientes al que se dirija, la industria turística que ya tenga la urbe y si se busca un posicionamiento nacional e internacional. También se ha hecho hincapié en que este tipo de desarrollos debe nacer de la reflexión y el consenso de todos los agentes implicados, fundamentalmente los empresarios del sector turístico.

En la mesa de debate han intervenido la directora general del Palacio de Ferias y Congresos de Málaga, Yolanda de Aguilar; la

gerente de VisitBenidorm, Leire Bilbao; y la directora gerente del Palacio de Congresos de Valencia, Sylvia Andrés; así como la presidenta de AETE, Esther Guilabert, como moderadora.

Guilabert ha afirmado en la apertura que el Sector MICE es "un segmento turístico en plena expansión, que está haciendo verdaderos esfuerzos por romper la estacionalidad. Su crecimiento es una oportunidad fundamentalmente para las ciudades, como ya han demostrado Barcelona, líder mundial en el mercado de eventos, o Madrid". Y ha añadido que "las urbes que deseen apostar por el Turismo MICE deben contar con la estrategia, las infraestructuras y los servicios adecuados para tener la capacidad de competir con otros destinos que también ven una posibilidad de mejorar y están armando una oferta atractiva y diferenciada".

Por su parte, Yolanda de Aguilar ha analizado la evolución de las dos últimas décadas de la ciudad de Málaga y la labor realizada para convertirla en un centro de atracción de Turismo MICE "gracias al esfuerzo colectivo público-privado

y a la planificación estratégica con unos objetivos muy concretos. De esta forma, se ha ido fomentando la atracción de inversiones en infraestructuras y en dotaciones turísticas y culturales".

Por otro lado, Sylvia Andrés ha destacado que "la misión de un palacio de congresos es ser un motor dinamizador de la economía local" y que "el gasto medio de un turista de negocios es entre tres y cuatro veces el de un turista convencional". En su intervención ha señalado que un palacio de congresos es un elemento de "transformación urbana, que además incrementa la actividad sector turístico. Es, además, un factor multiplicador de las visitas, contribuye a la desestacionalización, es un foco de atracción de conocimiento y promueve el destino en el ámbito internacional". Por último, ha destacado que en Valencia el Turismo de Congresos ya representa un 10% del total.

El perfil del cliente MICE

Leire Bilbao ha resaltado el perfil del cliente de Turismo de Congresos que se caracteriza por un gasto



La intervención de Yolanda de Aguilar en la jornada de la AETE.

por encima de la media, realizar viajes profesionales, concentración de las estancias los días laborales y en temporada media, que busca servicios personalizados y buenas dotaciones, con personal formado en idiomas y facilidad para los desplazamientos. En su exposición también ha destacado la importancia del análisis permanente de los datos y de tener una estrategia bien definida para la toma de decisiones adecuadas.

En la clausura de la jornada han intervenido, por un lado, el representante de la Diputación Provincial de Alicante, Juan de Dios Navarro, quien ha resaltado la relevancia que tiene el sector turístico

para la economía de la provincia y de Elche, destacando, además, el compromiso de la institución con el Turismo de Congresos; y por otro, el alcalde de Elche, Carlos González, quien ha señalado que, aunque todavía hay cosas que mejorar, la ciudad ya cuenta con las infraestructuras de comunicación necesarias (a falta de la llegada del AVE), una oferta cultural y gastronómica muy destacadas y unos servicios hoteleros que han evolucionado, todos ellos pilares fundamentales para convertir Elche en un referente del Turismo de Congresos con el proyecto que va a desarrollar el Ayuntamiento en colaboración con la Diputación.

Vitoria apuesta por la captación de eventos como motor económico de la capital vasca

El Ayuntamiento creará una oficina específica para la captación de inversiones y eventos

La teniente de alcalde del Ayuntamiento de Vitoria, Maider Etxebarria, ha presentado las principales líneas de trabajo del departamento que dirige (Promoción Económica, Empleo, Comercio y Turismo) para los próximos cuatro años, entre las que se encuentra una apuesta decidida por el turismo, en general, y por el Turismo de Congresos, en particular.

Etxebarria ha comentado que la ciudad se enfrenta "al reto de generar nuevas oportunidades y crear empleo en un momento de cambios globales". La teniente de alcalde ha asegurado que "es necesario dar pasos para fomentar la creación de puestos de trabajo de calidad y consolidar el empleo existente. La promoción económica de la ciudad debe dar un paso cualitativo hacia nuevos criterios de gestión".

En este sentido, una de las medidas que tomará su departamento será la puesta en marcha de una oficina técnica de captación de inversiones y eventos (Oficina de Desarrollo Local), así como la creación de dos líneas de ayudas destinadas a la consolidación de empresas y a la promoción de eventos que se publiquen fuera de la capital alavesa.

Esta nueva oficina tendrá como principales objetivos, por un lado, recabar información para facilitar la llegada de inversiones industriales, logísticas y empresariales, y por otro, atraer congresos, ferias, reuniones profesionales o citas culturales. En cuanto a las ayudas, la primera servirá para la consolidación de empresas de reciente creación, mientras que la segunda subvencionará la organización de eventos que se realicen en Vitoria y que, como condición indispensable, se publiquen fuera de la ciudad en distintos formatos. Maider Etxebarria ha aclarado que

estas subvenciones estarán al margen de los convenios y contratos de patrocinio en vigor.

El turismo en la ciudad

El turismo es uno de los principales sectores por los que apostará Vitoria en los próximos años. Este sector es "un motor de futuro y una oportunidad para la reactivación económica" de la ciudad, según ha destacado la responsable del ramo. Para Etxebarria, "nuestro modelo turístico tiene potencial porque es singular y diverso, con una oferta que supone una ventaja

competitiva respecto a otros destinos masificados".

La teniente de alcalde ha recordado que la semana pasada Vitoria recibió el galardón de Capital Verde Mundial, otorgado por Global Forum on Human Settlements —organismo apoyado por Naciones Unidas—, para anunciar que la ciudad debe explotar al máximo su "gran potencial" como referente sostenible y destino de turismo familiar.

Maider Etxebarria también ha comentado que Vitoria se alineará con las actividades de promoción de Basquetour, del Spain Convention Bureau y de la Asociación de Palacios de Congresos de España (APCE), de cara a una mayor internacionalización de la ciudad. Asimismo, ha anunciado la potenciación del Palacio de Congresos Europa, el refuerzo de la ciudad con la producción audiovisual y aprovechar turísticamente la apertura en 2020 del Centro Memorial de las Víctimas del Terrorismo. Por otro lado, ha señalado que la estratégica ubicación de la capital alavesa la convierte "en una perfecta base de operaciones" para visitar otras ciudades del entorno y zonas como Rioja Alavesa.



La intervención de la teniente de alcalde Maider Etxebarria.

El hotel VP Plaza España Design apuesta por el Sector MICE de lujo

El hotel VP Plaza España Design, inaugurado en el mes de marzo de 2018, ha organizado desde entonces numerosas reuniones y eventos de distintos sectores, entre ellos, de tecnología, farmacia o belleza. Ahora, el establecimiento ha decidido apostar por el Sector MICE de lujo mejorando su oferta e introduciendo un nuevo concepto de diseño y exclusividad.

El VP Plaza España Design cuenta con más de 1.400 metros cuadrados de espacios para reuniones y eventos de diversa tipología, entre los que se incluye su terraza y restaurante en la azotea. La oferta MICE del hotel se distribuye en cuatro plantas y su equipo responde a todas las necesidades de los clientes desarrollando un evento a medida.

En la primera planta del hotel está disponible una sala polivalente de más de 350 metros cuadrados, que se puede dividir en cinco espacios. En el segundo piso, son más de 560 metros cuadrados divisibles en siete zonas. En la planta 12, el Ginkgo Restaurante & Sky Bar ofrece vistas panorámicas 360° y se puede dividir en nueve áreas. Y en la planta baja del hotel existen más de 90 metros cuadrados en tres salas.

Pacífico destaca la importancia de las pequeñas reuniones

El Grupo Pacífico destaca la importancia que están ganando las *small meetings* en la actualidad, cada vez más numerosas y que aportan "un valor real", según la compañía. "No creemos que sea una moda pasajera, ya que está muy implantada, aceptada y creemos que es necesaria", añade. Por esta razón, Eva Jordana y Javier Alpuente, senior *project managers* de Pacífico, ofrecen una serie de recomendaciones para que las *small meetings* tengan éxito.

En primer lugar, sobre la ubicación de la reunión, señalan que el espacio elegido debe estar bien situado, donde su accesibilidad sea fácil y que la sala sea amplia y cómoda. Respecto al tema de la reunión, éste tiene que ser concreto y de interés común para los asistentes para que no tengan duda en asistir. En tercer lugar, los organizadores han de identificar bien a los participantes e invitarlos con tiempo para que puedan organizarse. Asimismo, tiene que existir un *timing* detallado y que se cumpla sin alargarse en charlas. Por último, ponen el foco en la restauración, indicando que si es necesaria debe ser rápida y no muy pesada con un formato que permita seguir debatiendo sobre el asunto de la reunión.

Jordana y Alpuente definen las *small meetings* como "eventos de pequeño formato en los que en la mayoría de ocasiones se realizan con clientes locales



que tienen sus características propias". Los *senior project managers* de Pacífico detallan algunas características de las *small meetings*, entre ellas, señalan que son reuniones con un reducido número de asistentes, que demandan pocos servicios de desplazamientos, tienen menores costes, son de menor duración y están enfocadas a un producto del cliente muy específico o un tema concreto.

Eva Jordana y Javier Alpuente explican que "al tratarse de reuniones de pequeño formato, muy seguidas y con un gran número de *small meetings* al mes, Grupo Pacífico ha adaptado una herramienta *online* donde los clientes pueden solicitar los *small meetings* y se puede gestionar un mayor número de reuniones. Estas herramientas hacen que seamos más ágiles y rápidos, tanto en solicitarlos como en obtener respuesta". Por otro lado, "se ha formado a especialistas del Sector para llevar este tipo de eventos, donde tienen que ser rápidos en ejecución sin olvidar nunca el buen servicio", aseguran Jordana y Alpuente.

Avilés constata un sólido crecimiento como destino MICE desde el año 2015

En 2018 acogió 292 eventos con la asistencia de más de 23.500 personas

La Oficina de Congresos de Avilés —creada por el Ayuntamiento en 2017 y gestionada por la Cámara de Comercio— ha hecho balance de la actividad congresual de la ciudad desde 2015, constatando un sólido crecimiento hasta lograr un total de 292 eventos en 2018 con la participación de 23.741 personas.

La concejala de Comercio y Turismo, Raquel Ruiz, y el coordinador de la Cámara de Comercio de Avilés, Heriberto Menéndez, han presentado el

balance de actividad del Turismo de Congresos en la ciudad correspondiente al periodo 2015-2018, cuatros años en los que la ciudad ha albergado 1.115 eventos de diversa tipología con 91.796 asistentes.

Los datos recogidos por la Oficina de Congresos de Avilés constatan un incremento en las cifras correspondientes a este tipo de turismo. En 2018, Avilés acogió 292 eventos (35 congresos, 93 convenciones y 164 jornadas), en los que participaron 23.741 per-

sonas, lo que supone un aumento respecto al año anterior del 2,8% y del 1,2%, respectivamente.

El balance constata un crecimiento interanual desde 2015, tanto en el número de eventos como en el de participantes. El aumento en el número de encuentros, tomando como referencia los datos de 2018, es de un 11%, pasando de 263 a 292. Por su parte, el incremento es de un 9,7% en el número de participantes: en 2015 fueron 21.642, mientras que en 2018 esa cifra se elevó hasta los 23.741.



Vista aérea de la ciudad de Avilés, que ha visto incrementar su actividad congresual en los últimos años.

Los viajeros de negocios cada vez se preocupan más por su salud durante los viajes corporativos

La digitalización ofrece diversas oportunidades de negocio para las agencias de viajes especializadas 'business travel'

Los viajeros de negocios son cada vez más conscientes de la importancia de mantener hábitos saludables durante sus desplazamientos, según un

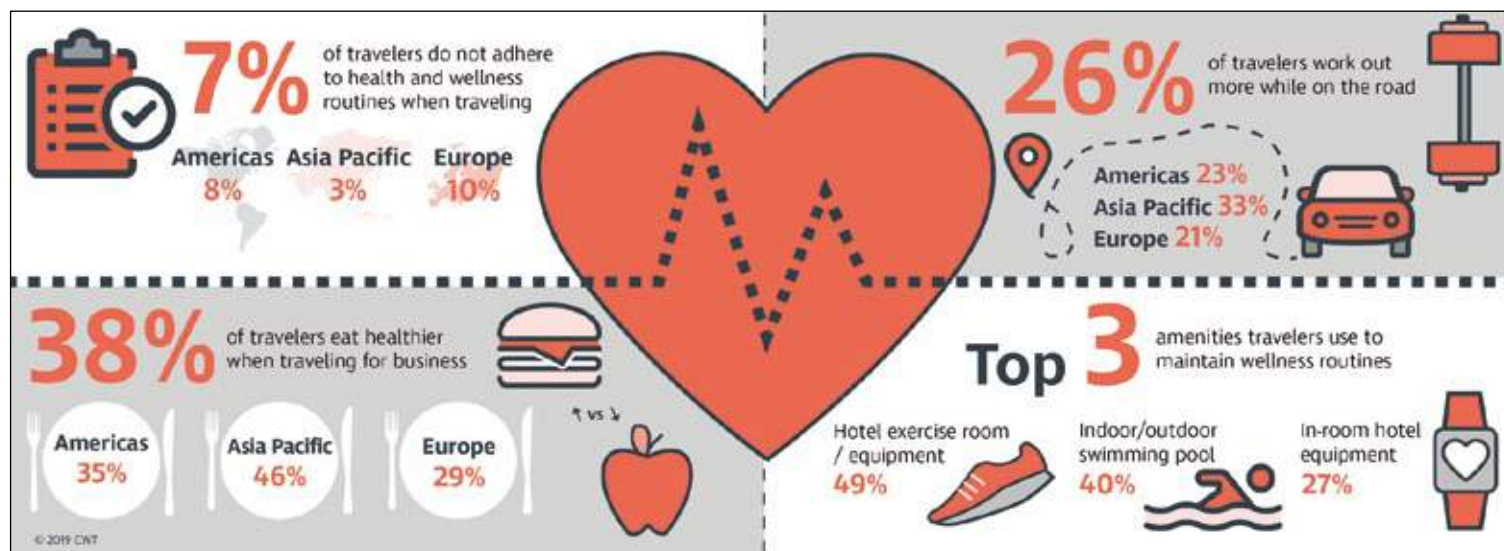
estudio de CWT que destaca que un 42% de los viajeros de negocios de todo el mundo —un 38% en 2017— se esfuerzan cada vez más por seguir

sus rutinas de salud y bienestar en sus viajes. En el caso de los viajeros de negocios españoles, este porcentaje asciende hasta el 49%.

En general, solo el 7% de los viajeros no mantiene su rutina de salud y bienestar cuando viaja. El porcentaje es mayor entre los europeos (10%) y los americanos (8%), mientras que los viajeros de Asia-Pacífico son los menos propensos a alejarse de su rutina (3%). En el caso de España, el porcentaje coincide con la media global. En cambio, respecto a los viajeros que respetan su rutina de bienestar, el mayor porcentaje lo representan los de Asia-Pacífico (52%), muy superior a los americanos (37%) y los europeos (32%).

"Mantener hábitos saludables durante los desplazamientos es una de las prioridades de los viajeros de negocios de todo el mundo", ha afirmado el director de Experiencia del Viajero de CWT, Niklas Andreen. "De ahí que estar en sintonía con lo que es importante para los empleados sea indispensable para retener y atraer a los mejores talentos", ha añadido.

Respecto a los hábitos saludables de los viajeros, un 38% de los viajeros de negocios come más sano durante sus desplazamientos. Los viajeros de Asia-Pacífico en-



Los principales indicadores del estudio de CWT sobre la salud y el bienestar de los viajeros durante sus viajes profesionales.

cabezan el ranking (46%) seguidos por los viajeros de América (35%) y Europa (29%). Los viajeros de negocios de España superan la media global, con un 42%, y son los europeos que comen más sano durante sus desplazamientos.

Asimismo, un 26% de los viajeros hace más ejercicio durante sus viajes. Los viajeros de Asia-

Pacífico también son más propensos a hacer más ejercicio (33%) mientras están en el extranjero, en comparación con los viajeros de América (23%) y Europa (21%). Estos últimos son los que hacen menos ejercicio durante sus viajes (48%) en comparación con los viajeros de América (38%) y Asia-Pacífico (32%). En el caso de los

viajeros de negocios españoles, un 27% hace más ejercicio, mientras que un 54% hace menos.

El estudio de CWT también muestra que las salas de ejercicio y el equipamiento de los hoteles son los medios más utilizados por los viajeros de negocios a la hora de mantener sus rutinas de salud y bienestar (49%), seguidos por la piscina de

los hoteles (40%) y el equipamiento de los hoteles en la habitación, como colchonetas de yoga y bicicletas estáticas (27%). En el caso de los viajeros de negocios españoles, los medios más utilizados son la piscina de los hoteles (48%), las salas de ejercicio y el equipamiento de los hoteles (45%) y los masajes terapéuticos en el spa (33%).

CWT Solutions Group puesta por la externalización de los servicios

CWT Solutions Group, la división de consultoría de CWT, está ampliando su oferta de externalización de servicios de viajes tras la buena acogida de la misma entre sus primeros 26 clientes pertenecientes a distintos sectores.

"En un contexto como el actual en el que los cambios se producen de forma vertiginosa, gestionar los viajes no siempre es fácil, de ahí que la externalización esté ganando adeptos", ha señalado el vicepresidente de CWT Solutions Group, Christophe Renard. "De hecho, según una encuesta online que llevamos a cabo el pasado mes de junio entre nuestros principales clientes globales, el 30% está pensando en externalizar más áreas de su programa de viajes", ha añadido.

CWT Solutions Group pone a disposición de sus clientes expertos en gestión de viajes, configuración y adopción de herramientas de autorreserva online, gestión del cambio y comunicación, implementación de herramientas de autorreserva online, implementación de empresas de gestión de viajes, apoyo operativo a gestores de viajes y externalización estratégica. Los servicios de externalización también pueden ser contratados por compañías que trabajen con otras empresas de gestión de viajes.

Sol en Madrid y l'Eixample en Barcelona, los barrios más demandados en España

El precio medio de un apartamento en la ciudad condal es más caro que en la capital del país

El crecimiento del turismo de negocios en España, además de los beneficios puramente turísticos, está provocando un cambio en el mercado inmobiliario, según destaca la plataforma Homelike, que afirma que muchos propietarios de viviendas las están adaptando exclusivamente para estos viajeros, siendo Madrid y Barcelona las ciudades españolas con más apartamentos enfocados hacia este mercado.

La demanda de apartamentos por parte de los viajeros de negocios "no solo beneficia a los dueños de viviendas en alquiler al proporcionarles inquilinos de media estancia con un 0% de morosidad sino que también favorece a las empresas ya que éstas logran ahorrarse más de un 40% con respecto al gasto que les supondría alojar a sus profesionales en un hotel", aseguran desde Homelike.

En este marco, la plataforma ha hecho un pequeño estudio sobre la demanda de apartamentos en Madrid y Barcelona, siendo los barrios de Sol, Salamanca y Chamartín los más demandados en la capital española y l'Eixample, Poblenou y Sarrià Sant Gervasi en la ciudad condal. Estos barrios concentran el grueso de solicitudes de alojamiento

en apartamentos por empresas y profesionales.

En Madrid, con más del 60% de las reservas, es Sol el barrio más demandado, muy por delante de Salamanca (15%) y Chamartín (12%). En Barcelona, l'Eixample acumula más de un 50% de las reservas; le siguen Poblenou (17%) y Sarrià Sant Gervasi (15%). En ambas ciudades, más del 50% de las reservas son de apartamentos para una persona, alrededor de

un 25% de las empresas buscan alojamientos para dos personas y menos del 10% alquila viviendas para tres o más empleados.

Precio de los apartamentos Barcelona registra un precio medio por apartamento más elevado que en Madrid. Incluyendo todos los gastos en el precio del apartamento, en la ciudad condal la media es de 1.869 euros al mes, frente a los 1.538 euros de la capital española. Desde Homelike

explican que esta diferencia se debe al tamaño de los apartamentos, ya que en Barcelona tienen de media 61 metros cuadrados, mientras que en Madrid son de 48 metros cuadrados.

Un último dato que ofrece la plataforma de gestión de apartamentos es la estancia media de los viajeros de negocios. En la ciudad condal permanecen una media de tres meses y en la capital del país se eleva hasta los cuatro meses.



Los viajes de negocios siguen creciendo.

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 5 de Noviembre de 2019
HOTEL MAYORAZGO

SALÓN PROFESIONAL CONVOCADO POR
NEXOTUR

ORGANIZADOR POR
Nexopublic
CONSULTING



Destacada la presencia de Sevilla en Estados Unidos

El Sevilla Congress and Convention Bureau (SCCB) ha tenido una productiva participación en la feria IMEX America (15-17 septiembre), un encuentro al que ha asistido junto a Turismo Andaluz y en el que también ha tenido presencia gracias a las organizaciones MPI y Hosts, que han promocionado la capital andaluza como sede de dos de sus eventos en 2020.

Desde el Convention Bureau sevillano se han mostrado muy felices por el aumento de proyección que han tenido en esta feria como destino de reuniones y eventos hacia el mercado norteamericano. En el capítulo de actividad propia, el SCCB ha celebrado un total de 62 encuentros profesionales con organizadores de eventos de todo el mundo, especialmente de Estados Unidos, constatando un aumento del interés por Sevilla como destino MICE.

En este sentido, han destacado las reuniones con empresas como Maritz, Pacific World, MCI o Conference Direct, así como con asociaciones profesionales con las que ya se han cerrado eventos y también presentaciones colectivas a grupos de compradores del país norteamericano, con la asistencia y apoyo de la Oficina Española de Turismo en Los Ángeles y de Turismo Andaluz.

Asimismo, el Sevilla Congress and Convention Bureau ha celebrado reuniones con

empresas y organizaciones estadounidenses tendentes a concretar varios viajes de promoción (*fam trips*) a Sevilla para el próximo año, compuestos por agentes y empresas finales norteamericanas, al tiempo que se ha aprovechado para recoger contactos, apoyos y datos para la preparación de unas jornadas profesionales que el SCCB llevará a cabo la próxima primavera en las ciudades de Chicago, Toronto y Nueva York.

Promoción de MPI y Hosts

La proyección de Sevilla en Estados Unidos se ha visto ampliada por las presentaciones que han realizado la asociación MPI y la organización Hosts de sendos eventos que van a celebrar en la capital hispalense en 2020. MPI ha presentado en rueda de prensa y durante toda la feria a más de 500 profesionales internacionales la próxima edición de EMEC, que Sevilla acogerá en febrero del próximo año, un encuentro que prevé la asistencia de 500 organizadores de reuniones y eventos. Por su parte, la organización Hosts ha presentado ante más de 100 profesionales DMC y empresas finales de Estados Unidos el evento Hosts Global, que reunirá en Sevilla a más de 250 profesionales de todo el mundo, principalmente del país norteamericano, en el mes de julio de 2020.

Galicia pone más de 500.000 euros en ayudas para el Turismo MICE

Los eventos tendrán que celebrarse hasta el 30 de septiembre de 2020

La Xunta de Galicia ha publicado esta semana en el Diario Oficial de Galicia (DOG) una nueva orden de ayudas para la organización de eventos de cara al Xacobeo 21, que está dotada con más de 500.000 euros. Esta línea de subvenciones está dirigida para las entidades organizadoras de congresos, seminarios, convenciones, incentivos o cualquier otro evento relativo al Turismo de Reuniones en la Comunidad gallega.

La Consellería de Cultura y Turismo ha puesto en marcha esta nueva línea de subvenciones en concurrencia competitiva que pretende potenciar la actividad congresual en Galicia, que es especialmente importante, según han destacado desde el Ejecutivo gallego, en el modelo turístico de la Comunidad por su capacidad desestacionalizadora y por fomentar un turismo de alto valor añadido. Además, han añadido que uno de los objetivos de la Xunta es la consolidación de Galicia como destino de reuniones y eventos, tal y como recoge el Plan Estratégico del Xacobeo 21, aprovechando la oportunidad de diálogo y de intercambio cultural que supondrá el próximo Año Santo.

La convocatoria cuenta con un presupuesto global de más de 500.000 euros para las actividades desarrolladas desde el 1 de

septiembre de 2019 hasta el 30 de septiembre de 2020. Podrán ser beneficiarias universidades u organismos públicos de investigación, a través de sus centros, institutos, departamentos, secciones u otras unidades de investigación; sociedades científicas legalmente constituidas, colegios profesionales y otras entidades públicas o privadas sin ánimo de lucro, dotadas de personalidad jurídica propia.

También se podrán beneficiar empresas o sociedades privadas que promuevan específicamente congresos, reuniones, jornadas técnicas, eventos, presentaciones o incentivos. El objetivo de esta línea de ayudas es favorecer la puesta en marcha de este tipo de

eventos, centrados en la reflexión y el intercambio de ideas, contribuyendo a la desestacionalización y la internacionalización de la oferta turística gallega con la vista puesta en el Xacobeo 21. El plazo de presentación de solicitudes será de un mes contado a partir del día siguiente al de la publicación de la resolución en el DOG.

A la hora de valorar la concesión de la subvención se tendrán en cuenta criterios como el tipo de congreso, evento o reunión, su ámbito geográfico, el número de asistentes y el mes de celebración, así como las actividades complementarias propuestas, entre otros. Las entidades beneficiarias podrán conseguir entre 2.500 y 25.000 euros.



La Xunta quiere potenciar el Sector MICE en la Comunidad.

El Palacio de Congresos Euskalduna mejora la accesibilidad en su interior

Sus responsables enseñan los distintos trabajos realizados en julio y agosto

Los responsables del Palacio Euskalduna de Bilbao presentaron a comienzos del mes de septiembre el resultado de las obras acometidas en la instalación durante los meses de julio y agosto. Enmarcados en el proyecto de modernización 'Hogei urte', estos trabajos han llevado a cabo una profunda renovación del interior en la que ha invertido 2.171.801,18 euros.

El diputado general de Vizcaya, Unai Rentería, junto a la diputada de Euskera, Cultura y Deporte, Lorea Bilbao, y el arquitecto Federico Soriano visitaron el Palacio de Congresos acompañados por el director general del edificio, Andoni Aldekoa. El mayor cambio de fisonomía del Euskalduna ha venido dado por la demolición de cuatro tramos de escaleras y dos rampas que han dado paso a la instalación de seis escaleras mecánicas generando un nuevo Hall de Congresos. Este cambio ha supuesto un antes y un después para el Euskalduna, tanto a nivel de imagen como de operatividad. En estas labores se han invertido más de 1,8 millones de euros.

Asimismo, se han llevado a cabo las labores correspondientes a la remodelación total de las Salas VIP y de Consejos, y la renovación de toda la señalética fija e

iconografía del Palacio. También se ha reformulado la numeración de las plantas del Euskalduna: el nivel de la ría marca a partir de ahora la cota cero, y se han numerado las plantas intermedias, hasta ahora sin numerar. Del mismo modo, se han simplificado los nombres de las localidades del Auditorio. Todo ello encaminado a facilitar la movilidad de los asis-

tentes tanto a espectáculos como eventos y congresos.

En los próximos meses el proyecto de modernización 'Hogei urte' seguirá avanzando. Así, se acometerán las mejoras previstas en la Sala E y su nuevo acceso exterior; el Jardín Inglés; digitalización de todo el Palacio (señalética); y la remodelación de la segunda Sala VIP.



Una de las nuevas escaleras mecánicas del Palacio Euskalduna.

La actividad del Palacio de Málaga no para de crecer

El Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma) sigue aumentando su actividad. En el periodo de enero a julio de este año, el recinto malagueño ha acogido más de un centenar de eventos y una participación de más de 220.000 personas, lo que se traduce en un impacto económico de más de 70 millones de euros.

Desde Fycma han destacado el incremento de ferias y grandes congresos y convenciones (una docena de eventos de cada tipología) y el aumento de encuentros de carácter médico-sanitario, un sector de gran interés en la ciudad por su duración y perfil del delegado, con mayor capacidad de gasto y

potencial prescriptor. Este sector ha triplicado prácticamente su número de delegados en el Palacio de Congresos, representando, además, más del 70% de los participantes en congresos.

Entre los eventos congresuales más destacados durante este periodo destacan los encuentros de las sociedades españolas de Medicina Estética, Medicina de Familia y Comunitaria, Ginecología y Obstetricia, la Federación de Asociaciones de Matronas o la Sociedad Europea de Cardiología; y a nivel internacional, la conferencia bienal de la Sociedad Internacional de Biogeografía o el Foro Global NESI de Nueva Economía e Innovación Social.



El Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.

El hotel Riu Plaza España abre como un gran espacio para eventos en Madrid

El renovado edificio cuenta con más de 5.000 metros cuadrados destinados a la organización de cualquier tipo de reunión

Riu Hotels & Resorts abrió el pasado mes de agosto el hotel Riu Plaza España de Madrid tras una profunda rehabilitación del emblemá-

tico Edificio España de la capital. Ubicado en plena Gran Vía, el nuevo establecimiento, de cuatro estrellas, cuenta con 585 habitaciones y

más de 5.000 metros cuadrados para todo tipo de eventos disponibles en 17 salas de reuniones, una terraza y las zonas de restauración.

"Inaugurar el Riu Plaza España supone una enorme satisfacción", ha afirmado el CEO de Riu Hotels, Luis Riu. "Hacía años que buscábamos una oportunidad para abrir un hotel urbano en Madrid y poder hacerlo en el corazón de la ciudad, en un edificio tan emblemático, supera con creces todas las expectativas", ha añadido. Además, ha destacado que "el proyecto ha sido apasionante y complejo. Durante dos años hemos destinado el mejor talento, toda nuestra experiencia y un gran esfuerzo a hacer realidad este nuevo hotel que devuelve la vida al Edificio España y que esperamos que también sirva de palanca para regenerar la zona".

La oferta de espacios para eventos del Riu Plaza España se compone de 17 salas de reuniones de distintas capacidades, destacando la Sala Madrid, que puede acoger hasta 1.500 personas, la terraza de la planta 21 y las zonas de



El nuevo Riu Plaza España, en Madrid.

© Riu Hotels & Resorts.

restauración. Asimismo, cuenta con un centro de negocios donde los viajeros disponen de escritorios, ordenadores con Internet gratuito, fotocopiadora, escáner e impresora a color. También ofrece la posibilidad de alquilar el equipo audiovisual necesarios para cualquier reunión.

Riu Plaza en el mundo

Con esta apertura, la cadena cuenta con siete hoteles de la línea urbana Riu Plaza en el mundo, así como tres en construcción en Londres, Toronto y el segundo en Nueva York. El primer hotel de ciudad abrió sus puertas en Panamá en 2010 y desde entonces Riu ha incorporado los hoteles Riu Plaza Guadalajara en México, Riu Plaza Miami Beach y Riu Plaza New York Times Square en Estados Unidos, Riu Plaza Berlin en Alemania y el Riu Plaza The Gresham Dublin, en Irlanda, además del recién inaugurado hotel Riu Plaza España en Madrid.



El Riu Plaza España, ubicado en el antiguo Edificio España, está situado en plena Gran Vía y muy cerca del Palacio Real y de la Catedral de la Almudena. © Riu Hotels & Resorts.



Riu Plaza España. © Riu Hotels & Resorts.



Riu Plaza España. © Riu Hotels & Resorts.



Riu Plaza España. © Riu Hotels & Resorts.



Riu Plaza España. © Riu Hotels & Resorts.



#HotelRiuPlazaEspana

Riu Plaza España. © Riu Hotels & Resorts.

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 7 de Noviembre de 2019

SALÓN PROFESIONAL CONVOCADO POR
NEXOTUR

ORGANIZADOR POR
Nexopublic
CONSULTING



Aumenta el peso del gasto hotelero de las empresas españolas, aunque el aéreo sigue en primer lugar

Iberia, optro año más, es la aerolínea con mayor facturación y operaciones entre las compañías de España

El gasto en billetes de avión sigue siendo el más importante para las empresas españolas (61,14% del total), aunque ha caído ligeramente su peso respecto al año anterior, según el infor-

me anual 'Benchmarking del mercado español' de Diners Club Spain referente a 2018, destacando, en este sentido, el aumento de la cuota del sector hotelero (9,71%). La compañía financiera

elabora anualmente este estudio según el gasto que realizan las empresas cliente a través de su Travel Account, la herramienta que centraliza todos los gastos de viajes de empresa.

La compañía financiera elabora anualmente este estudio según el gasto de las empresas cliente de su Travel Account, la herramienta que centraliza todos los gastos de viajes de empresa. Según los datos extraídos del informe, se evidencia una clara tendencia de crecimiento en el pago de hoteles (cinco puntos porcentuales más que en 2012) y un descenso en el gasto en vuelos (siete puntos menos). Asimismo, los ferrocarriles representan el 8,86% del gasto total y el alquiler de vehículos el 3,04%.

En cuanto a la distribución mensual del gasto en viajes, se registran variaciones muy ligeras con respecto a años anteriores. Así, coincidiendo con los periodos vacacionales, agosto (4,88%) y diciembre (5,58%) representan los meses de menor actividad, mientras que los meses con mayor actividad en viajes corporativos son mayo (10,24%) y octubre (10,33%).

Analizando el gasto más importante para las empresas —el avión—, Iberia se mantiene desde 2012 como la más utilizada (número de transacciones). Si bien es cierto que Iberia ha acumulado descensos a lo largo

de los años, en 2018 presenta un crecimiento que la posiciona de nuevo en niveles similares a los de 2015 (36,74%). Vueling, en segunda posición (16,61%), estabiliza su crecimiento de los últimos años y Air Europa, en tercera, (10,75%), registra un crecimiento absoluto desde 2012 que le lleva a aumentar 4,68 puntos porcentuales en 2018. El resto de posiciones del ranking alternan compañías tradicionales y low cost, como Lufthansa (4,81%), Ryanair (2,56%), Air France (2,03%) o EasyJet (1,73%).

En cuanto al volumen de facturación, los datos varían respecto a lo referido al número de billetes adquiridos. Iberia se mantiene líder con el 40,51%, seguida en esta ocasión, por Air Europa (8,74%) y Vueling (6,45%). Además, entre las compañías del Top 10 según facturación, aparecen las de trayectos de larga distancia como Emirates (3,06%), American Airlines (2,17%) y Latam Airlines (1,83%).

Diners Club Spain destaca que, en los últimos años, ha aumentado la utilización de compañías de bajo coste para desplazamientos corporativos, según los datos arrojados por el informe.

Las low cost crecen hasta suponer el 10,76% (2018) del consumo en vuelos de los clientes de la compañía financiera, un aumento de 4,66 puntos porcentuales desde 2012. No obstante, las empresas continúan eligiendo mayoritariamente compañías tradicionales para sus vuelos, suponiendo el 89% del total.

Moderación de precios

Analizando la evolución de los precios en las aerolíneas, se observa una tendencia general a la baja. Como ejemplo de ello el informe refleja en KLM Royal Dutch una relevante bajada del 30,33% en su ticket medio, seguido por Iberia con un 25,61% y British Airways con un 24,44%. Atendiendo al precio promedio del Top 10 de los vuelos directos también disminuye, concretamente Madrid-Londres y Madrid-Toulouse son los trayectos que más reducen su precio. La nota discordante recae en los trayectos Barcelona-Madrid y Madrid-Barcelona, siendo los más económicos del análisis, pero los únicos que aumentan su coste medio, aunque muy discretamente.

En cuanto a los destinos business, Europa se sitúa como el



Principales conclusiones del Benchmarking de Diners Club Spain.

área con más destinos para los viajes corporativos de las grandes compañías españolas, ocupando el 92,45% del total en 2018. Sudamérica ha visto decrecer sus cifras en los últimos años, siendo el segundo destino que recibe más volumen dentro del ranking, un 2,84%. Norteamérica también desciende, pero en menor medida, según los datos arrojados por los usuarios de la Travel Account, 0,30 puntos porcentuales desde

2012, situándose en la tercera posición con un 1,83% en 2018.

Respecto a los destinos aéreos más frecuentados, Madrid, Barcelona y Bilbao son las ciudades nacionales más visitadas por las empresas cliente de Diners Club Spain. Fuera del territorio español, Londres, París y Lisboa siguen a la cabeza. Lisboa se consolida como capital de negocios gracias a su constatado crecimiento en los últimos años.

AEGVE analiza el Business Travel con sus 'travel managers' y proveedores

Sus responsables enseñan los distintos trabajos realizados en julio y agosto

La Asociación Española de Gestores de Viajes de Empresa (AEGVE) ha organizado dos jornadas en el mes de septiembre sobre el mercado de Business Travel y la tecnología.

En la primera de ellas, solo para *travel managers*, ha analizado diferentes aspectos del mercado y su previsión para los próximos meses en cuanto a tecnología, el sector hotelero y el reconocimiento de su figura en las empresas.

En cuanto a la tecnología, se han analizado algunas de las herramientas de autorreserva disponibles en el mercado. Para AEGVE, según lo reflejado durante la jornada, lo ideal sería la existencia de una herramienta única que incluyera todos los proveedores del sector turístico que, además, sea compatible con las herramientas de gestión de gastos de las empresas. Así, se podría ofrecer un mejor servicio, una mayor unificación de la política de viajes y un mayor control de los gastos.

Respecto a la gestión de tarifas en el sector hotelero, en la jornada se ha concluido que es recomendable concentrar los gastos en las mismas cadenas para conseguir poder de negociación. También, la importancia de tener el asesoramiento y el apoyo de las agencias de viajes;



La jornada 'Support & Technology' de AEGVE.

realizar las reservas con la mayor antelación posible para anticiparse a posibles subidas de precios por la organización de eventos de cierta importancia; y tener un control y revisión del cumplimiento de las condiciones pactadas.

La figura del *travel manager*, también tratada durante la jornada, destaca su trabajo como soporte al usuario, gestión orientada al servicio, cumplimiento de la política de viajes, negociación con proveedores, control del gasto o el aporte de soluciones tecnológicas que liberen gestiones administrativas,

entre otras funciones. La profesionalización del *travel manager* es clave para su reconocimiento interno, además de ir de la mano de otros departamentos, como especialmente el de compras.

En la segunda jornada, bajo el nombre de 'Support & Technology' y con la presencia de *travel managers* y proveedores del Sector, se han analizado diferentes novedades tecnológicas para la gestión de los viajes de negocios, desarrollando además su tradicional sesión formativa sobre habilidades directivas y su Rincón de la Innovación.

El Encuentro entre Amigos de TAG viaja hasta Lisboa

Travel Advisors Guild (TAG) ha anunciado que el Encuentro entre Amigos 2019 se celebrará en Lisboa los días 23 y 24 de octubre y que tendrá como epicentro el hotel Iberostar Selection Lisboa. Será la primera vez que TAG celebre este evento fuera de España.

El Encuentro entre Amigos de TAG reúne a más de un centenar de invitados entre directores generales de sus agencias asociadas, directivos de los principales proveedores turísticos y prensa especializada, con el objetivo de hacer un verdadero *networking* en

un ambiente profesional y distendido al mismo tiempo. Su finalidad es convocar a toda la comunidad TAG y seguir estrechando lazos entre todos ellos.

Cada año se realiza en una localidad diferente, que la asociación elige en base a sus características y capacidad para organizar eventos. En esta ocasión, además, se trata de la primera vez que la asociación lo organiza fuera de España, concretamente en Lisboa, ciudad que en 2018 fue elegida como 'World's Leading City Destination' y ostenta el título de 'Capital Verde Europea 2020'.



Lisboa recibirá en octubre el Encuentro entre Amigos de TAG.

Castilla y León desarrollará un Convention Bureau para desestacionalizar el turismo

El consejero del ramo presenta las principales líneas de actuación para la presente legislatura

El consejero de Cultura y Turismo de Castilla y León, Javier Ortega Álvarez, durante su comparecencia en la Comisión de Cultura y Turismo de las Cortes de Castilla y León para dar a conocer las principales líneas de trabajo de su departamento para los próximos cuatro años, ha anunciado la creación de un Convention Bureau para potenciar la actividad congresual en la Comunidad y, de este modo, junto a otras medidas, fomentar la desestacionalización turística.

Ortega Álvarez ha destacado que su Consejería elaborará un programa de desestacionalización turística, basado en criterios de especialización de producto y segmentación de mercados. En este sentido, diseñará una estrategia del conjunto de los recursos turísticos, actuales y potenciales, considerando su transversalidad con mecanismos de coordinación institucional y colaboración público-privada.

También se trabajará para lograr una distribución más equitativa del turismo entre las nueve provincias, con elementos integradores como el río Duero, que atraviesa cinco de las nueve provincias antes de llegar a tierras portuguesas y que se plantea como un hilo conductor importante ante el posicionamiento turístico con Portugal.



La comparecencia del consejero de Turismo de Castilla y León.

El consejero también ha señalado al turismo rural como un segmento clave en la Comunidad por sus condiciones geográficas, naturales, patrimoniales y culturales. Por ello, la Consejería reforzará la promoción de la oferta de turismo rural, especialmente en el exterior, mediante un Plan de Promoción Internacional de Turismo Rural, con la colaboración de la Administración central. También apostará por la elaboración de un nuevo Plan de Accesibilidad Turística, en colaboración con todas las Administraciones y las principales asociaciones y plataformas representativas del sector de la discapacidad.

Otro de los segmentos destacados de la oferta turística de Castilla y León es el Turismo de Congresos, según ha afirmado el consejero de Cultura y Turismo. Para potenciarlo y así fomentar la desestacionalización del turismo en la Comunidad, una de las medidas que llevarán a cabo será la creación del 'Castilla y León Convention Bureau'. El objetivo de esta nueva entidad será la promoción y coordinación de congresos en Castilla y León en la que trabajen juntos el sector público y el privado. Ortega Álvarez ha indicado que este Convention Bureau respetará los sistemas definidos por el Spain Convention Bureau.

"Este nuevo sistema de trabajo permitirá una mejor rentabilización de las infraestructuras construidas en las últimas décadas, infrautilizadas en muchos casos, tras grandes inversiones", ha asegurado el consejero. "Una de las características principales del Turismo MICE es, sin duda, su efecto desestacionalizador en el sector turístico, objetivo prioritario y elemento esencial para el desarrollo de una industria turística rentable y sostenible. Los turistas de congresos y reuniones gastan aproximadamente un 50% más que el turismo vacacional", ha recalado.

El consejero también ha señalado que su departamento apostará por aumentar los Destinos Turísticos Inteligentes de Castilla y León; por el turismo cultural, con la creación de una Tarjeta Turística Cultural; y por el fomento del turismo de eventos deportivos. Asimismo, ha comunicado que las políticas turísticas buscarán un nuevo planteamiento para eventos como Intur y Fitur, enfocados más hacia la generación de oportunidades de negocio para las empresas y entidades turísticas. Otra de las principales estrategias a destacar será la promoción del español como un recurso económico y turístico y el impulso de Castilla y León como destino para aprender español en mercados internacionales.

Reconocimiento del Turismo MICE a Natalia Bayona, de la OMT

Natalia Bayona, de la OMT, ha sido la ganadora de la categoría 'wOw of the wOws 2019' de la segunda edición de los Ovation wOw Awards, presentados por Ovation Global DMC. La directora de Estrategia de Innovación y Transformación Digital de la Organización Mundial del Turismo (OMT) ha sido galardonada por su trabajo en la incorporación de la innovación y la tecnología a la Industria MICE.

La entrega de los galardones ha tenido lugar en el stand de Ovation Global DMC durante la celebración del IMEX America, en Las Vegas. En el mismo, también se ha anunciado el nombre de los ganadores de las categorías 'Leading Event Partner 2019' y 'Leading Destination 2019' que han sido Cvent y Switzerland Convention & Incentive Bureau, respectivamente.

Los premios otorgados por la compañía internacional distinguen a profesionales, instituciones y organizaciones cuya pasión, talento y experiencia hayan contribuido en gran medida al desarrollo y al avance de la Industria MICE en todo el mundo a lo largo de los dos últimos años.

Natalia Bayona es la directora de la Estrategia de Innovación y Transformación Digital de la Organización Mundial del Turismo, especializada en promover el turismo de manera responsable, sostenible y accesible.

Paul Abbott es el nuevo CEO de American Express GBT

American Express Global Business Travel (GBT) ha anunciado el nombramiento de Paul Abbott como Chief Executive Officer (CEO) a partir del 1 de octubre. Abbott reemplazará a Douglas Anderson, quien renuncia después de tres años de trabajo en los que ha impulsado la transformación y el crecimiento de la compañía. GBT se prepara para una nueva fase de crecimiento orgánico, impulsada por fusiones y adquisiciones, y por inversiones en innovación tecnológica, además de continuar con su visión de servicio y orientación al cliente.

"En los últimos tres años, GBT ha alcanzado sus objetivos en materia de transformación tecnológica, fusiones y adquisiciones y planes de integración, al mismo tiempo que ha dado un rendimiento récord y que se ha consolidado como el líder mundial en la gestión de los viajes corporativos y eventos", ha señalado Greg O'Hara, presidente ejecutivo de American Express Global Business Travel. "Doug estuvo al frente de GBT durante la adquisición de HRG el año pasado, la más grande de la industria, así como a través de una transformación cultural integral que ha hecho que los 18.000 miembros del equipo se



Paul Abbott.

encuentren más comprometidos con la compañía. Deja GBT en un lugar excepcional para aprovechar su posición privilegiada y continuar invirtiendo en su futuro", ha añadido.

Abbott se une a American Express GBT, donde ya ejercía como director comercial de Global Commercial Services, el área de pagos B2B global de la compañía. Además, ha formado parte del consejo directivo de GBT durante los últimos cuatro años. La experiencia de Abbott en American Express se ajusta muy bien a GBT debido a la relación estratégica entre las empresas y su visión compartida en cuanto a la experiencia del cliente.

El Sector MICE es protagonista en el Plan Estratégico de Turismo de Barakaldo

El documento se desarrollará con diversas acciones en cinco ejes estratégicos

El Ayuntamiento de Barakaldo acaba de poner en marcha su primer Plan Estratégico de Turismo Sostenible, una herramienta que marcará las líneas estratégicas que la ciudad deberá seguir durante los próximos años para aprovechar su potencial turístico y convertir la marca Barakaldo en un referente del territorio. Una de las principales líneas de trabajo de este plan será el Turismo de Congresos.

"Somos la cuarta ciudad de Euskadi, la segunda de Vizcaya, y tenemos que ganar el protagonismo que una ciudad así merece", ha indicado la alcaldesa de Barakaldo, Amaia del Campo. "Tenemos mucho que ofrecer como ciudad y queremos demostrarlo y enseñarlo con orgullo a todo el mundo", ha indicado, acompañada por el concejal de Alcaldía, Participación Ciudadana, Turismo e Innovación Tecnológica, Gorka Zubiaurre.

Para fijar las líneas estratégicas en este sentido, Barakaldo contará con Itxaslehor, una consultora experta en turismo que estudiará la ciudad en base a cinco ejes: Turismo de patrimonio industrial; Turismo cultural y el Camino de Santiago; Turismo MICE y eventos deportivos; Turismo de la naturaleza; y Turismo de compras y gastronomía. La elaboración

de este plan, que cuenta con una subvención de la Diputación Foral de Vizcaya de 8.388,43 euros, tiene un coste total de 14.500 euros (IVA incluido).

De esta manera, se analizará el modelo de desarrollo turístico de Barakaldo, identificando los productos turísticos actuales y potenciales que ofrece para poder, finalmente, proponer unas líneas de trabajo estratégicas que permitan promocionar el municipio con la marca Barakaldo. "Nuestra ciudad es muy singular por diferentes motivos. Nuestro pasado nos permite que podamos convertirnos en un referente del turismo de patrimonio industrial. Tenemos la suerte de contar con casas torre, ferrerías, cargaderos de mineral que serán rehabilitados y recuperados para la ciudadanía como espacios de ocio gracias al convenio de colaboración que hemos firmado con Gobierno vasco y el Puerto. Y pronto tendremos en Lutzana el nuevo Museo de la Industria", ha enumerado la alcaldesa.

Turismo de Congresos

Barakaldo también cuenta con una buena posición dentro del Turismo MICE gracias al Bilbao Exhibition Centre (BEC). "Solo el pasado año pasaron por la feria de muestras más

de un millón de personas gracias a las ferias y eventos que se celebraron. Esta es otra gran oportunidad que nos brinda tener a BEC como vecino ilustre de nuestra ciudad: que nos posiciona como organizadora de eventos a nivel mundial", ha asegurado la alcaldesa.

La ciudad cuenta también con "verdaderos tesoros", que, según la alcaldesa, son grandes desconocidos en Vizcaya. "Hemos desterrado la imagen del Barakaldo gris, y sacado a la luz las grandes joyas de nuestra ciudad, como la Finca Munoa, reconocida como Bien Cultural, o el Jardín Botánico, que es el único de Vizcaya. Pocas personas saben que más del 65% del territorio barakaldés es verde, con espacios tan destacados como El Regato y Gorostiza", ha asegurado.

"Por eso creemos que es importante trabajar de forma ordenada, sentar las bases para crear una estrategia de turismo sólida y comenzar a caminar hacia el objetivo de convertir a Barakaldo en un referente turístico de nuestro territorio. Barakaldo tiene un espacio dentro del turismo vizcaíno y lo vamos a aprovechar al máximo logrando generar actividad económica para nuestra hostelería y comercio", ha matizado Amaia del Campo.

Avis presenta el alquiler a medio y largo plazo

La compañía de *rent a car* Avis ha presentado Avis Free Mov, una nueva solución para hacer frente a las nuevas necesidades de sus clientes, tanto de los que alquilan un vehículo por razones personales como los que lo hacen por motivos profesionales. Así, este nuevo servicio está enfocado a alquileres de uno a 18 meses con distintas posibilidades.

Club de Empresas Avilés premia a Celsius 232

El Club de Empresas de Avilés ha decidido conceder su VI Galardón al Festival de Terror, Fantasía y Ciencia Ficción Celsius 232 por su contribución a la promoción de la comarca, dentro y fuera de Asturias, como destino para la celebración de eventos. El festival surgió para atraer a Avilés lo mejor de la narrativa de género internacional y nacional.

TAP adapta sus vuelos a Bilbao al 'business travel'

TAP ha anunciado la adaptación de sus vuelos entre Lisboa y Bilbao atendiendo a las necesidades de los viajeros de negocios. La aerolínea ha señalado que a partir del 28 de octubre recuperará los vuelos Night Stop y que aumentará el número de frecuencias a partir de diciembre. Las conexiones entre Bilbao y Lisboa tendrán hasta tres vuelos diarios por trayecto.

GL Events inaugura en Japón el Aichi Sky Expo

GL Events, la empresa que gestiona el CCIB, ha inaugurado un nuevo centro en Japón. El Aichi Sky Expo se encuentra en Aichi-Nagoya, ubicado estratégicamente entre Tokio y Kyoto, en el corazón de una de las regiones industriales más grandes del país, y entre sus características destaca su acceso directo al Aeropuerto Internacional Chūbu Centrair.

El Grupo HRS adquiere la 'startup' Conichi

El grupo hotelero HRS ha anunciado la adquisición de la *startup* Conichi (legalmente Hotel Beacons GmbH) e integrará su tecnología en la plataforma de productos de pago de HRS. La *startup* berlinesa, creada en 2014, ha operado previamente de forma independiente. HRS posee ahora todas las acciones restantes de Conichi y esta transacción hace que la marca y todos los empleados de la compañía pasen a formar parte del Grupo HRS.

Cuando se lanzó Conichi, los fundadores Maximilian Waldmann y Frederic Haitz se concentraron en digitalizar el proceso de entrada y salida del hotel y simplificarlo. Empresas como Siemens, Telekom y Volkswagen utilizan los servicios de hoteles inteligentes de Conichi para optimizar las estancias en hoteles de sus viajeros. Con esta sólida base, la nueva empresa se centró en los últimos años en desarrollar un estándar para los procesos corporativos de *check-in* y *check-out* de la recepción en un alojamiento, una solución que satisface las necesidades de los programas y hoteles corporativos.

Los trabajadores de Conichi trabajarán junto al equipo de HRS para desarrollar la próxima generación de tecnologías de pago automatizadas basadas en datos.

Escasa representatividad MICE en las pernoctaciones de Córdoba del año pasado

El Ayuntamiento de Córdoba ha hecho balance de la actividad turística de la ciudad en 2018 con cerca de 960.000 viajeros alojados en establecimientos hoteleros, lo que supone un descenso del 5,45% respecto al año anterior, según los datos del Observatorio Turístico de Córdoba, que refleja, por su parte, un ascenso de la actividad congresual con 76 reuniones y 13.819 delegados, lo que supondría el 1,44% del total de viajeros alojados en la ciudad en 2018.

El Observatorio Turístico de Córdoba, en relación al Turismo MICE, refleja los datos proporcionados por los propios organizadores de eventos en la página Turismodecordoba.org, dando como resultado que la ciudad ha acogido un total de 13.819 reuniones, un 18,75% más que en 2017, a las que ha asistido 13.819 personas, un 1,45% menos. Marzo, octubre y noviembre han sido los meses con mayor actividad, mientras que enero, febrero, julio, agosto y diciembre han sido los periodos menos activos.

Por tipología de reunión, 27 han sido congresos, siete convenciones y 42 jornadas, descendiendo los dos primeros tipos un 10% y un 36,36%, mientras que las jornadas han crecido un 82,61%. En cuanto a los delegados, 5.473 personas han asistido a los congresos (-14,39%), 920 a las convenciones (-56,29%) y 7.426 a las jornadas (+34,41%). Por otro lado, el 61% de las reuniones han tenido vocación privada y los sectores más activos han sido el cultural (20%), el médico (15%) y el universitario (14%).

En cuanto a la sede de las reuniones, destacan las salas de los hoteles, con un 36% del total, y las universidades, con un 28%. La duración media de reuniones ha sido de entre tres y cuatro días (40%) y el tipo de alojamiento utilizado por los delegados ha sido mayoritariamente los hoteles de cuatro estrellas (66%). Por último, el Observatorio Turístico de Córdoba ha analizado las actividades complementarias realizadas por el Sector MICE, destacando las turísticas, las culturales y las gastronómicas.

Barcelona y Madrid tiran del aumento de tarifas hoteleras

Barcelona y Madrid se encuentran entre las principales ciudades del negocio de Europa con mayor incremento de tarifas hoteleras para 2020, según destaca el estudio Hotel Monitor 2020 de American Express Global Business Travel (GBT), que refleja, además, un aumento moderado en general en todo el mundo en las principales ciudades y un aumento mayor en las ciudades secundarias.

La compañía de gestión de viajes señala que el auge global de la industria hotelera está haciendo crecer la oferta de habitaciones, aunque las tensiones internacionales están frenando la demanda. Asimismo, explica que estos factores van a reducir la capacidad de los hoteles de aumentar sus tarifas en muchos destinos clave de negocios. "A pesar de las señales de que la economía global está afrontando desafíos, el número de personas que viajan por negocios y por ocio continúa creciendo. Sin embargo, en la mayoría de las ciudades, la construcción de nuevos hoteles implica que la demanda sostenida no permitirá que las tarifas aumenten", afirma el vicepresidente de Global Business Consulting en GBT, Joakim Johansson.

En Europa, Barcelona y Madrid encabezan el crecimiento de las tarifas hoteleras en 2020 entre las principales ciudades de negocios

del continente con incrementos del 5% y del 4%, respectivamente. American Express GBT destaca en esta zona los crecimientos de ciudades medianas o pequeñas como Sofía (12%) o Viena (5%). También son resaltables los incrementos de Ankara (18%), Estambul (9%) y Kiev (5%).

En general, en Europa se producirá un moderado aumento de los precios hoteleros debido a un bajo crecimiento de las ciudades, la incertidumbre sobre el Brexit y el panorama económico global, que hacen mella en la demanda. En cuanto a la oferta de habitaciones, su desarrollo está en pleno auge, con Alemania liderando este campo con 379 proyectos en proceso, seguido de Reino Unido con 281. Un ejemplo de estos nuevos desarrollos es Londres, que inaugurará 10.000 nuevas habitaciones entre 2019 y 2020.

El informe Hotel Monitor 2020 también apunta algunas tendencias hoteleras. En este sentido, indica que la innovación digital está impulsando el cambio en el panorama hotelero, creando nuevas oportunidades para reducir costes y mejorar la experiencia del viajero. Otra tendencia es el aumento de la predisposición de las principales cadenas hoteleras a invertir en nuevos formatos de alojamiento para atraer a los viajeros más modernos.

SAP Concur asesorará a las empresas socias de AEGVE

La plataforma SAP Concur ha entrado a formar parte de la Asociación Española de Gestores de Viajes de Empresa (AEGVE) como socio colaborador para ofrecer apoyo en difusión, conocimiento y asesoramiento sobre la gestión de viajes y gastos a los más de 120 socios con los que cuenta en la actualidad este colectivo.

De esta forma, SAP Concur aportará su experiencia y conocimiento a los *travel managers* de las compañías, una figura que cada día está adquiriendo una mayor relevancia y que se ve obligada a adaptarse continuamente a las nuevas exigencias de los viajes de negocios. El objetivo de SAP Concur es ayudar a las empresas a dar respuesta a los principales retos que plantea la gestión de viajes y gastos de empresa.

Presentan un nuevo evento de IBTM World en Barcelona

IBTM ha adelantado los primeros detalles de su nuevo Foro Global de Políticas y Prácticas, un encuentro organizado junto a The Business of Events que tendrá lugar el próximo lunes 18 de noviembre, el día previo a IBTM World, y que cuenta con el apoyo del Barcelona Convention Bureau (BCB), la Professional Convention Management Association (PCMA) y el Joint Meetings Industry Council (JMIC).

El foro reunirá a un número selecto de destinos líderes, Conventions Bureau nacionales y regionales, así como a responsables políticos para discutir cómo los eventos de negocios pueden usarse para apoyar e influir en políticas más amplias. Todo ello servirá para trabajar en un libro blanco para demostrar a los Gobiernos locales, regionales y nacionales el valor del sector de eventos empresariales.

Algunos de los destinos ya confirmados para este encuentro son Londres, Singapur, Viena, Escocia y Washington DC. El director del Portfolio de IBTM, Shane Hannam, se ha mostrado orgulloso de ser "los anfitriones del primer Foro Global de Prácticas y Políticas de IBTM en asociación con The Business of Events. Esta es una oportunidad para reunirse con colegas de alto nivel de la industria y para facilitar debates que moldearán positivamente el futuro de nuestra industria".

El director del BCB, Christoph Tessmar, ha comentado que "hemos disfrutado de una gran relación con IBTM durante muchos años. Estamos orgullosos de que este importante evento también tenga lugar en Barcelona y esperamos fructíferas conversaciones con otros líderes de la industria".

MCI Group consigue más de 430 millones de ingresos

MCI Group ha aumentado un 3% sus ingresos en 2018 alcanzando un total de 434 millones de euros, frente a los 420 millones de 2017 y los 404 millones de 2016. La compañía ha llevado a cabo más de 6.800 proyectos en 106 países, lo que representa un crecimiento interanual del 21% en el número de eventos organizados a nivel mundial.

Por líneas de negocio, el área de Meetings, Eventos e Incentivos ha sido la más destacada con un 42% del volumen de negocio total de MCI durante el año pasado, seguida de la de Congresos y Exposiciones, con un 33%. Mientras, la gestión de asociaciones ha acaparado otro 14% del volumen total y el 11% restante ha sido producto de la actividad en el área de servicios digitales, marketing y de Data & Analytics.

Por mercados, el europeo ha seguido siendo el que mayor volumen de negocio ha representado para la organización, con un 49% del total, seguido del mercado de América (30%) donde MCI ha realizado importantes inversiones en los últimos tres años. La región Asia-Pacífico ha representado el 13% de la actividad global de la compañía e India Medio Oriente y África el 8%.

La directora general de MCI Spain & Portugal, Sandrine Castres, se ha mostrado muy satisfecha por los resultados positivos del último ejercicio. Castres ha señalado que "el crecimiento de MCI en todo el mundo responde a un *expertise* y una manera de hacer bien las cosas que nos lleva a seguir siendo el mejor *partner* para nuestros clientes a la hora de crear, gestionar sus eventos.



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 (aeepp@aeepp.com)

CALENDARIO

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Octubre 2019					
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
ESMO 2019	Fira	Barcelona	27/IX-1/X	-----	-----
29 Congreso Internacional Respiratorio Europeo (ERS)	IFEMA	Madrid	28/IX-2/X	-----	-----
IV Congreso Internacional de Transparencia	Espacio La Térmica	Málaga	30/IX-2/X	-----	-----
22nd International Symposium Wooden Heritage Conservation	Bizkaia Aretoa	Bilbao	1-2/X	-----	-----
Conxemar	Ifevi	Vigo	1-3/X	-----	-----
BT CEN/CENELEC	Palacio Euskalduna	Bilbao	1-3/X	-----	-----
VII Congreso Internacional de Enfermería Pediátrica	Hospital Univ. Cabueñes	Cabueñes	2-4/X	-----	-----
XXIV Jornadas Nacionales de Enfermería Pediátrica	Hospital Univ. Cabueñes	Cabueñes	2-4/X	-----	-----
Congreso Internacional sobre Extranjería y Asilo	Bizkaia Aretoa	Bilbao	2-4/X	-----	-----
LVII Reunión Anual de la Sociedad Española Neurofisiología Clínica	Hotel Meliá	Sevilla	2-4/X	-----	-----
XXV Reunión Anual ESRA	Palacio de Congresos	Burgos	2-4/X	-----	-----
XXVII Congreso de Neonatología y Medicina Perinatal	Palacio Municipal Congr.	Madrid	2-4/X	-----	91 383 60 00
VII Congreso de la Sociedad Española de Enfermería Neonatal	Palacio Municipal Congr.	Madrid	2-4/X	-----	-----
6th European Conference on Cyclodextrins	Facultad de Medicina	Santiago de C.	2-4/X	-----	-----
11 Reunión Nacional de GETEII	Hotel Eurostars	Madrid	3/X	-----	-----
II Jornadas sobre migraciones	Bizkaia Aretoa	Bilbao	3-4/X	-----	-----
XXIV Congreso de Calidad en la Automoción 4.0	Baluarte	Pamplona	3-4/X	350	-----
II Congreso Internacional sobre el Síndrome de Dravet	Bizkaia Aretoa	Bilbao	3-4/X	-----	-----
VI Congreso SENFE Bilbao	Torre Iberdrola	Bilbao	3-4/X	-----	-----
X FORESTADENT Symposium	Fycma	Málaga	3-5/X	-----	-----
XXX Congreso de Comunicación y Salud	Palacio de la Magdalena	Cantabria	3-5/X	-----	-----
X Congreso Asociación Española de Vacunología	Palacio de Congresos	Oviedo	3-5/X	-----	-----
70 Congreso Nacional SEORL-CCC	Palacio de Congresos	Santiago de C.	3-6/X	1500	915 759 393
Congreso jóvenes con valores	Fibes	Sevilla	4/X	-----	-----
II Simposio de Artritis Psoriásica de la Soc. Española de Reumatología	Palacio de Congresos	Vitoria	4-5/X	-----	-----
X Congreso CENORA	Colegio Oficial de Médicos	Logroño	4-5/X	-----	94 127 04 71
X Forestadent Symposium 2019	Fycma	Málaga	4-5/X	-----	-----
XXX Reunión Nacional de GETECCU	Eurostars Madrid Tower	Madrid	4-5/X	-----	-----
20th EMMA	Hotel Hilton Airport	Madrid	4-5/X	-----	-----
VIII Simposio de Espondiloartritis	Palacio de Congresos	Vitoria	4-5/X	-----	-----
Celebra 2019	BEC	Bilbao	4-6/X	-----	-----
11th Congress of the European Pain Federation EFIC	Feria Valencia	Valencia	4-7/X	-----	-----
Selectair Congress 2019	Hotel Arima	San Sebastián	4-8/X	106	-----
XLIX Congreso Nacional de la Sociedad Española de Nefrología	Palacio de Congresos	A Coruña	5-8/X	-----	942 230 902
Gastronomika 2019	Kursaal	San Sebastián	6-9/X	1000	932 412 755
29th ISWA World Congress	Palacio Euskalduna	Bilbao	7-9/X	-----	946 62 01 78
11th EPIA Convention	-----	Bilbao	7-10/X	-----	-----
IX Congreso AECOC de Supply Chain	Palacio Municipal Congresos	Madrid	8/X	-----	-----
V Encuentro Poder Judicial	Bizkaia Aretoa	Bilbao	8-9/X	-----	-----
XVII Congreso de la Sociedad Española de Malherbología	SAMIL	Vigo	8-10/X	-----	-----
XXIV Congreso AEC	C. Médicos	Pamplona	9-10/X	180	-----
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
Jornada de los Archivos Universitarios 2019	Bizkaia Aretoa	Bilbao	9-11/X	-----	-----
28 Congreso Europeo de Dermatología y Venereología	Ifema	Madrid	9-13/X	-----	-----
Congreso Internacional Tecnología Blockchain en la Contratación	Paraninfo Facultad Derecho	Granada	10-11/X	-----	-----
Congreso Mundial de Estética Dental SEPES-IFED	Palacio de Congresos	Barcelona	10-12/X	-----	91 517 87 88
Jornada Inmunoterapia y Hemopatías	Hospital San Pau	Barcelona	11/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	-----	-----
Convencion Sector Económico-Comercial	Bizkaia Aretoa	Bilbao	13-14/X	-----	-----
Congreso Animal ET Francophonie II	Bizakia Aretoa	Bilbao	14/X	-----	-----



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**

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
SiQEW2019	Edif. Ignacio M ^a Barriola	San Sebastián	14-16/X	205	----
Congreso Internacional de Redes. Foro Multidisciplinar Fotografía	Bizkaia Aretoa	Bilbao	15-18/X	----	----
19th ERSCP	UPC Campus Nord	Barcelona	15-18/X	----	----
LV Symposium Científico de Avicultura	Kursaal	San Sebastián	16-18/X	400	----
60 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	----
XXIV Congreso SEIOMM	Palacio de Congresos	Girona	16-18/X	----	----
13 Congreso Nacional de Enfermeras ANECORM	Palacio de Congresos	Zaragoza	16-18/X	----	----
41º Congreso Nacional SEMERGEN 2019	Palacio de Congresos	Gijón	16-19/X	----	902 430 960
II Congreso Asociación Española de Gerentes de Riesgos y Seguros (AGERS)	Bizkaia Aretoa	Bilbao	17/X	----	----
II Congreso Defensa Penal de la Persona Jurídica	Auditorio Cecabank	Madrid	17/X	----	----
XV Congreso Jurídico de la Abogacía ICAMÁLAGA	Palacio de Congresos	Málaga	17-18/X	----	----
VIII Bienal de Neumología	Colegio Oficial de Médicos	Cáceres	17-18/X	----	927 222 622
I Congreso Nacional Jornadas Innovación Musical	Bizkaia Aretoa	Bilbao	17-18/X	----	----
64 Congreso Nacional de la Soc. Española de Farmacia Hospitalaria	Fibes	Sevilla	17-19/X	----	----
33 Congreso Nacional SEPEAP	Hotel Beatriz	Toledo	17-19/X	----	----
SEC 2019	Fira	Barcelona	17-19/X	----	----
XXVIII Congreso Asociación Andaluza del Dolor y Asistencia Continuada	Hotel NH	Málaga	17-19/X	----	----
XXVIII Congreso Nacional de Psiquiatría Legal	Auditorio Alfredo Kraus	Las Palmas	17-19/X	----	----
ISHA Congress 2019	Hotel Melià Castilla	Madrid	17-19/X	----	----
XII Jornadas de la Asociación de Medicina Estética Castilla La Mancha	Palacio Congresos	Albacete	17-19/X	----	----
Congreso Español de la Mama	Ifema	Madrid	17-19/X	----	----
89 EGPRN Meeting	Afundación	Vigo	17-20/X	----	----
Congreso de Cibercrimen y Seguridad Informática Empresarial	Colegio de Abogados	Zaragoza	18/X	----	----
XXI Reunión del grupo español de Tricología	Hotel Miguel Ángel	Madrid	18-19/X	----	----
NAGUSI 2019	BEC	Bilbao	18-20/X	----	----
II Congreso Nacional de Cofradías de la entrada de Jesús en Jerusalén	Casa de la Iglesia	Zaragoza	18-20/X	----	----
IX Congreso Ibérico de Didáctica de la Geografía	Facultad de Ciencias	Santiago de C.	18-20/X	----	----
V Jornada del derecho del trabajo y la seguridad social UPV/EHU	Bizkaia Aretoa	Bilbao	18-21/X	----	----
X Japan Weekend Bilbao	BEC	Bilbao	19/X	----	----
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	----
15ª Conferencia Internacional WIMOB 2019	Hotel Casa Convalecencia	Barcelona	21-23/X	----	----
Congreso Hezkuntza Saila	Bizkaia Aretoa	Bilbao	22-23/X	----	----
10th Congress of SETGyC	CCIB	Barcelona	21-25/X	----	----
XIV Congreso SGAPEIO	Esc.Ingeniería Industrial	Vigo	21-26/X	----	----
CHI PLAY 2019	Universidad Pompeu Fabra	Barcelona	22-25/X	----	----
9th International Conference of the Internet of Things (IOT 2019)	Universidad Deusto	Bilbao	22-25/X	----	----
VI Congreso Edificios Energía Casi Nula	La Nave	Madrid	23/X	----	91 577 98 88
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
XXXVII Congreso de la Sociedad Española de Calidad Asistencial	Kursaal	San Sebastián	23-25/X	800	----
XXIV Congreso SEFAP	Auditorio Fonseca	Salamanca	23-25/X	----	----
II Congreso Internacional de Tecnología y Turismo	Fycma	Málaga	23-25/X	----	----
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	----
Simposio Internacional de la SEAIC	Centro Expomeloneras	Gran Canaria	23-26/X	----	91 330 05 79
XIV Congreso Nacional de Enfermería Dermatológica	El Batel	Cartagena	24-25/X	----	----
Congreso Internacional Nuevas Estrategias y Tendencias en Propiedad Intelect.	Universidad Carlos III	Madrid	24-25/X	----	----
I Congreso Internacional de Inclusión Social y Educativa	Bizkaia Aretoa	Bilbao	24-24/X	----	----
XIX Congreso SEDIA	Rectorado	Córdoba	24-25/X	----	----
VI Congreso de la Sociedad Española de Epilepsia	Hotel NH Málaga	Málaga	24-26/X	----	----

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



XII Foro para la **Sostenibilidad Medioambiental** del Turismo en España

Jueves **21 de Noviembre de 2019** | *Hotel Eurostars Madrid Tower. Madrid*



En colaboración con



Foro Profesional del



Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
X World Congress on In Vitro Fertilization ISIVF 2019	Barceló Sants	Barcelona	24-26/X	-----	91 361 26 00
Reunión Nacional de la Asoc. Española de Hematología y Hemoterapia	Palacio de Congresos	Valencia	24-26/X	2.000	-----
XV Congreso Andaluz de Veterinarios	Fibes	Sevilla	25-26/X	-----	-----
II Jornada Nacional SVAE	Bizkaia Aretoa	Bilbao	25/X	-----	-----
III Jornadas Andaluzas para Residentes y Tutores de MFyC SAMFyC	Ilunion Alcora	Sevilla	25-26/X	-----	-----
XIII Jornadas Internacionales SECPAL 2019	Palacio de Congresos	Santiago de C.	25-26/X	-----	-----
II Congreso Internacional en Neuroeducación	La Salle Bonanova	Barcelona	25-26/X	-----	-----
XLIII Reunión SNACV	Zaragoza	Zaragoza	25-26/X	-----	-----
V Jornadas Nacionales SEDUP	Hotel NH Collection	Sevilla	25-26/X	-----	-----
14º Congreso Nacional Sociedad Española de Base de Cráneo	Hospital General	Alicante	25-26/X	150	-----
56 Congreso SECOT	Feria Zaragoza	Zaragoza	25-27/X	-----	-----
IV Jornadas de Hemiparesia Infantil	Centro Congresos Ibercaja	Zaragoza	26-27/X	-----	-----
XXII Congreso Nacional de Empresa Familiar	Edificio Auditorio	Murcia	27-29/X	-----	-----
XI Congreso Sociedad Española de Medicina Tropical y Salud Int. (SEMTSI)	C. Congresos Lienzo Norte	Ávila	27-30/X	-----	-----
Metting of the European Society of Gene and Cell Therapy	CCIB	Barcelona	28-31/X	1.500	-----
IOT Solutions World Congress	Fira	Barcelona	29-31/X	-----	-----
BIME PRO 2019	BEC	Bilbao	29/X-01/XI	-----	-----
XXV Jornadas SEMES Navarra	C. Médicos	Pamplona	30-31/X	150	-----
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
I Conferencia Internacional de Investigación Educativa	Universidad de Barcelona	Barcelona	4-5/XI	-----	-----
XI Congreso Nacional de Entomología Aplicada	ETSIAAB	Madrid	4-8/XI	-----	-----
IV Fórum Cárnico	Palacio de Congresos	Girona	6/XI	360	-----
Jornada de Exaltación de la Calidad	Expourense	Ourense	7/XI	-----	-----
XXIV Simposio AVEDILA	Baluarte	Pamplona	7-8/XI	200	-----
II Congreso Internacional sobre Universidad e Inclusión	Facultad de Medicina	Barcelona	7-8/XI	-----	-----
XVI Jornadas Internacionales de Actualización en Vacunas	Teatro Cervantes	Almería	7-8/XI	-----	-----
VI Congreso Nacional Prevención Riesgos Laborales	Universidad	Zaragoza	7-8/XI	-----	-----
54 Congreso Nacional AVEPA-SEVC	Palacio de Congresos	Sevilla	7-9/XI	-----	-----
29 Congreso Médico SAHTA	Hospital de Santiago	Jaén	7-9/XI	-----	-----
Congreso Internacional Liderazgo en la Promoción de la Actividad Física	Palacio de Congresos	Huesca	7-9/XI	-----	-----
XVI Congreso AEF	Palacio de Congresos	Santiago de C.	7-9/XI	-----	-----
VI Jornadas de la AEM	Hospital Universitario	Oviedo	8/XI	-----	-----
II Congreso NORBIENESTAR	Feriesturias	Gijón	8-9/XI	-----	-----
XV Congreso Internacional de Ciencias del Deporte y la Salud	-----	Pontevedra	8-9/XI	-----	-----
5ª Reunión Científico-Social Ciudad de Salamanca	Palacio de Congresos	Salamanca	9/XI	-----	-----
III Congreso SEPAR de pacientes respiratorios	Hotel Sorolla Palace	Valencia	9/XI	-----	-----
Conference Mindfulness para Cambiar el Mundo	Hotel Reina Petronila	Zaragoza	9-10/XI	-----	-----
II Jornada de Formación Integral en Transplante Hepático	Hospital Gregorio Marañón	Madrid	11/XI	-----	-----
XI Congreso Internacional de Ciberperiodismo	Bizkaia Aretoa	Bilbao	11-12/XI	-----	-----
ICERI 2019	Sevilla	Sevilla	11-13/XI	-----	-----
Congreso Internacional DCIS 2019	Bizkaia Aretoa	Bilbao	11-15/XI	-----	-----
XVIII Congreso Internacional de Asociación Española de Semiótica	Bizkaia Aretoa	Bilbao	13-15/XI	-----	-----
IX Congreso Internacional del Departamento Comunicación Audiovisual UPV/EHU	Bizkaia Aretoa	Bilbao	13-15/XI	-----	-----
41 Congreso de la Sociedad Española de Endoscopia Digestiva (SEED)	Auditorio de la Diputación	Alicante	13-16/XI	-----	-----
Congreso Nacional de Marketing y Ventas	BEC	Bilbao	14/XI	-----	-----
I Congreso GEMAV	Auditorio AXA	Barcelona	14-15/XI	-----	-----
IV Edición Foro DATAGRI	Zaragoza	Zaragoza	14-15/XI	-----	-----
XXXI Reunión Grupo Español Dermatología Estética y Terapéutica	Palacio Exposiciones	León	14-16/XI	-----	902 112 629
X Symposium Internacional sobre Ventilación Mecánica no Invasiva	Comp. Cultural S. Francisco	Cáceres	14-16/XI	-----	-----
Encuentro de guionistas	Azkuna Centroa	Bilbao	14-16/XI	-----	-----
XIX Congreso Nacional Asociación Española de Abogados SRCS	Hotel NH Collection	Sevilla	14-16/XI	-----	-----
Congreso de la Innovación en Salud	Fira	Barcelona	14-16/XI	-----	-----
Jornadas NAMFYC	C. Médicos	Pamplona	15/XI	150	-----
Retro Clásica Bilbao 2019	BEC	Bilbao	15-11/XI	-----	-----

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
II Congreso de Pacientes de la AECC Castilla y León	Palacio de Congresos	Salamanca	15-16/XI	-----	-----
X Congreso Estatal Interdisciplinar de Atención Primaria (APATPV)	Craig	Bilbao	15-16/XI	-----	-----
Congreso Asociación Oftalmológica de Noret	Baluarte	Pamplona	15-16/XI	300	-----
22q11 European Alliance Meeting	-----	Barcelona	16-17/XI	-----	-----
Congreso Internacional SIPS 2019	Universidad Ramón Llull	Barcelona	18-19/XI	-----	-----
IV Congreso de Bioestimulantes	Palau de Congressos	Barcelona	18-21/XI	-----	-----
IBTM World 2019	FIRA	Barcelona	19-21/XI	-----	-----
LXXI Reunión Anual de la Sociedad Española de Neurología	Hotel Sevilla Renacimiento	Sevilla	19-23/XI	-----	-----
Basque Cybersecurity	BEC	Bilbao	20-21/XI	-----	-----
CIS Forum on International Admissions and Guidance	Palacio Euskalduna	Bilbao	20-21/XI	-----	-----
XXV Encuentro Gallego-Portugués de Química	Ciudad de la Cultura	Galicia	20-22/XI	-----	-----
XXIII Encuentro Internacional de Investigación en Cuidados	Edificio Histórico Universidad	Barcelona	20-22/XI	-----	91 822 25 46
V Congreso TMIC-AEIC	Facultad de Comunicación	Murcia	21-22/XI	-----	-----
XIX Congreso Nacional SETLA	Centro de Congresos	Segovia	21-22/XI	-----	-----
SERPE 2019	Hotel Melía Avenida	Madrid	21-23/XI	-----	-----
III Forum Sagardo	Ideo Orona	San Sebastián	21-24/XI	50	-----
VI Reunión Ecografía Cutánea	Hospital Vall d'Hebron	Barcelona	22/XI	-----	-----
VII Congreso SEMERGEN Aragón	World Trade Center	Zaragoza	22-23/XI	-----	91 500 21 71
XVIII Congreso Nacional SETLA	Hotel Barceló Sants	Barcelona	22-23/XI	-----	93 246 35 66
Congreso Padres Formados	C. Médicos	Pamplona	23-24/XI	300	-----
XX Simposio Internacional de la SEDLL	Facultad de Educación	Bilbao	27-29/XI	-----	-----
40º Congreso de la Sociedad Española de Medicina Interna (SEMI)	Centro de Convenciones Int.	Barcelona	27-29/XI	-----	91 535 71 83
19º Congreso de la Sociedad Catalano-Balear de Medicina Interna (SCBMI)	Centro de Convenciones Int.	Barcelona	27-29/XI	-----	91 535 71 83
X Simposio Científico SOGUG 2019	NH Collection Madrid Euro.	Madrid	27-29/XI	-----	-----
XX Simposio Internacional de la SEDLL	Facultad Educación Leioa	Bilbao	27-29/XI	-----	946 01 75 78
XII Reunión de Columna	Mont San Benet	Barcelona	28-29/XI	-----	93 246 35 66
II ASEICA Educational Symposium	Facultad de Medicina UAM	Madrid	28-29/XI	-----	-----
Congreso Internacional La Modernización del Contrato Servicios	Univ. Pablo de Olavide	Sevilla	28-29/XI	-----	-----
2nd International Conference on Risk Assesment of Pharmaceuticals	Residencia de Investigadores	Barcelona	28-29/XI	-----	-----
XXXI Congreso de la AEPCC	Facultad Educación Leioa	Bilbao	28-30/XI	-----	-----
II Congreso de la Sociedad Española de Medicina Dental del Sueño	Hotel Boston	Zaragoza	28-30/XI	-----	-----
Jornadas sobre Sistema Penal y Justicia Reiterativa	Bizkaia Aretoa	Bilbao	29/XI	-----	-----
I Simposio Internacional de Dieta , Estilos de Vida y Fertilidad	PRBB	Barcelona	29/XI	-----	-----
XXXII GEDOC 2019	Palacio de Congresos	Logroño	29-30/XI	-----	-----
Diciembre 2019					
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
2nd World Marine Mammal Science Conference	CCIB	Barcelona	9-12/XII	-----	-----
EU Water Innovation Conference 2019	Recinto Expo	Zaragoza	11-13/XII	-----	-----
27 Simposio Internacional Avances en Tratamiento Tumores Digestivos	Hotel NH	Málaga	11-13/XII	-----	-----
V Jornadas de Estudios Transatlánticos	Bizkaia Aretoa	Bilbao	12-12/XII	-----	-----
Encuentro Estatal Premios APS	Baluarte	Pamplona	12-13/XII	350	-----
3rd International Congress COPOC	Hotel Catalonia	Barcelona	12-14/XII	-----	-----
Año 2020					
Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Congreso de Diseño	Baluarte	Pamplona	17/I	350	-----
Congreso Nacional de Psoriasis de la AEDV	Novotel Madrid	Madrid	17-18/I	-----	-----
Global Mediation Conference	Barcelona	Barcelona	21-23/I	-----	-----
VI Jornadas Radiológicas	Palacio de la Magdalena	Santander	24-25/I	-----	-----
9º Foro Europeo para la Ciencia, Tecnología e Innovación TRANSFIERE	Fycma	Málaga	12-13/II	-----	-----
XXII Jornadas SERME	Hotel NH	Málaga	13-14/II	-----	96 072 82 12
International Meeting Update in Antithrombotic Treatment (IMAT)	Hotel Crowne	Barcelona	20-21/II	-----	93 238 87 77
XXXVIII Congreso de la Sección de Imagen Cardíaca	Madrid	Madrid	27-28/II	-----	91 330 07 55
II International Conference on Sustainable Development Goals	Universidad Pompeu	Barcelona	5-6/III	-----	-----
V Congreso CROG 2020 Controversias en Reproducción, Obstetricia y Ginec.	Hospital La Fe	Valencia	11-13/III	-----	902 929 660
Congreso Fed. Española de Soc. de Nutrición, Alimentación y Dietética	Palacio de Congresos	Zaragoza	11-13/III	-----	-----
Congreso Nacional SEMA	Colegio de Médicos	Pamplona	12-14/III	180	-----

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
VII Congreso Internacional sobre Traducción e Interpretación en Serv. Públicos	Universidad de Alcalá	Madrid	26-27/III	-----	-----
13 Simposio Nacional CMA - 14th IAAS Congress	Palacio de Congresos	Valencia	26-28/III	-----	-----
Congreso AEESME	Baluart	Pamplona	1-3/IV	800	-----
Congreso de Urgencias Pediátricas	Baluart	Pamplona	22-25/IV	500	-----
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	-----
XXXIII Congreso de la Sociedad Catalana de Cirugía Ortopédica y Traumatología	Palacio de Congresos	Gerona	7-8/V	-----	-----
IV Congreso de la Sociedad Enfermería Catalana	Palacio de Congresos	Gerona	7-8/V	-----	-----
VI Congreso Bienal de la SET 2020	Fycma	Málaga	8-10/V	-----	-----
Congreso Sociedad Española de Medicina de Familia y Comunitaria	Palacio de Congresos	Valencia	14-16/V	2.500	-----
Congreso Nacional de Coloproctología	Baluart	Pamplona	19-22/V	600	-----
Congreso de la Sociedad Española de Cirugía de la Obesidad Mórbida	Kursaal	San Sebastián	20-22/V	-----	-----
35 Congreso SERAM	Palacio de Congresos	Zaragoza	20-23/V	-----	-----
IV Congreso Internacional de Inteligencia Emocional y Bienestar	World Trade Center	Zaragoza	21-24/V	-----	-----
XXXVIII Congreso de la Asociación Española de Artroscofia	Murcia	Murcia	27-29/V	-----	-----
XXXIX Congreso de la Sociedad Española de Rodilla	Murcia	Murcia	27-29/V	-----	-----
XXXIII Congreso Nacional Sociedad Española de Fertilidad	Palacio Euskalduna	Bilbao	27-29/V	-----	-----
Congreso Epidemiología GRELL	Baluart	Pamplona	27-29/V	400	-----
Euroanaesthesia 2020	Fira	Barcelona	30/V-1/V	-----	-----
XV Congreso Nacional de la Sociedad Española de Contracepción	-----	Burgos	3-5/VI	-----	-----
72 Congreso de la Asociación Mundial de Periódicos y Editores de Noticias	-----	Zaragoza	5-7/VI	-----	-----
ISBT Congress	-----	Barcelona	6-10/VI	-----	-----
ECAI 2020	Auditorio de Galicia	Santiago de C.	8-12/VI	-----	-----
Congreso Nacional de Médicos de Urgencias y Emergencias	Palacio de Congresos	Vigo	10-12/VI	-----	-----
XLII Congreso SEMCPT	Auditorio de la Diputación	Alicante	11-13/VI	-----	-----
XIII Congreso Int. de la Sociedad Española de Cuidados Paliativos	-----	Palma	11-13/VI	-----	-----
Reunión Anual de la Sección de Insuficiencia Cardíaca de la SEC	Baluart	Pamplona	18-20/VI	700	-----
ECVS European Colleague of Veterinary Surgeons 2020 Congress	Palacio de Congresos	Valencia	2-4/VII	1.000	-----
IX Congreso Nacional SETOC	Barcelona	Barcelona	2-4/VII	-----	-----
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	-----	-----
XXX European College Veterinary Internal Medicine Congress (ECVIM 2020)	Centro de Convenciones	Barcelona	2-4/IX	400	-----
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	-----	-----
Congreso ESMO	Madrid	Madrid	18-22/IX	-----	-----
International Symposium on Rice Functional Genomics 2020	Hotel Campus	Barcelona	12-14/X	400	-----
World Congress of Colleges and Polytechnics	Kursaal	San Sebastián	14-16/X	-----	-----
VIII Congress of The European Academy of Paediatric Societies EAPS 2020	CCIB	Barcelona	16-20/X	-----	-----
Congreso Nacional de Hematología	Baluart	Pamplona	21-24/X	1000	-----
Congreso SEDIA	-----	-----	22-23/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	-----	-----
29 Congreso SAHTA	Hospital de Santiago	Jaén	7-11/XI	-----	-----
Encuentro Internacional de Investigación de Cuidados	Baluart	Pamplona	10-13/XI	500	-----
XXXIII Reunión Grupo Español Dermato-Oncología y Cirugía de la AEDV	NH Collection	Sevilla	27-28/XI	-----	-----
XXXI CONGRESO AEPC	Palacio de Euskalduna	Bilbao	28-30/XI	-----	96 072 82 12
Simposio Internacional GEICAM	Kursaal	San Sebastián	21-23/IV	600	-----
Congreso ESTRO	Madrid Convention Boreau	Madrid	7-11/V	-----	96 072 82 12
Congreso Internacional Ciencias Sociales	-----	San Sebastián	10-12/VII	-----	-----
Simposio espondiloartritis de la SER	Kursaal	San Sebastián	8-9/X	-----	-----

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



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**

Vincci Hoteles presenta un canal para los profesionales

Bajo la marca de Vincci Expert, la cadena hotelera Vincci Hoteles ha diseñado una propuesta específica para los profesionales del turismo, ya sean organizadores de reuniones y eventos, empresas y *travel managers*, o agentes de viajes, los cuales tienen un nuevo canal exclusivo para sus reservas a través de Internet.

El portal está dividido en tres áreas: Vincci Expert Meetings & Events, para los organiza-

dores de reuniones y eventos; Vincci Expert Corporate, para empresas y *travel managers*; y Vincci Expert Agents, para agentes de viajes. Todos ellos se han diseñado con las especificaciones para cada tipo de cliente y presentan todas las facilidades para culminar una reserva *online*.

Información:
www.vinccihoteles.com



Las divisiones de Vincci Hoteles para los profesionales turísticos.

Ifema estrena una nueva pantalla de tecnología LED en su Puerta Sur

Instalada en la fachada, cuenta con una superficie de 228 metros cuadrados

Ifema ha estrenado en septiembre, durante la presentación de su proyecto de ampliación en Valdebebas, un nuevo sistema de visualización basado en tecnología LED que se ha instalado en la fachada de la Puerta Sur. Con este sistema, Feria de Madrid proyectará imágenes y vídeos de alta calidad sobre los cientos de ferias, congresos y eventos profesionales y de ocio que se desarrollan anualmente en sus recintos.

La nueva pantalla LED P15.6, de malla semitransparente, tiene una superficie de 228 metros cuadrados, con 28,7 metros de

largo y ocho metros de alto y está compuesta por 456 módulos de 32x64 píxeles. Incluye controladores LED para gestionar la resolución global de la pantalla, sistemas redundados con doble lazo de cableado para garantizar la disponibilidad de la señal, y sondas de ajuste automático de brillo. Asimismo, cuenta con un nivel de transparencia de más del 50% y 12.000 nits de brillo, lo que permite, tanto una excelente visualización exterior en cualquier condición como el paso de la luz diurna al interior del edificio Sur de Ifema. Todo esto con un

consumo energético máximo por debajo de los 140 kW.

Su avanzada tecnología permite que puedan proyectarse imágenes de alta calidad, además de garantizar estabilidad duradera, resistencia a inclemencias ambientales y amplio ángulo de visión. Por otro lado, el consumo energético de la pantalla es muy bajo, además del ahorro que supondrá debido a la reducción del uso de vinilos y carteles que antes se instalaban en el principal acceso a Feria de Madrid.

Información:
www.ifema.es



El acto de presentación de la ampliación de Ifema donde se ha estrenado la nueva pantalla LED.

La Agencia Tributaria homologa Amadeus cytric Travel & Expense

La herramienta contiene todas las garantías legales y administrativas

La Agencia Tributaria del Gobierno de España (AEAT) ha dado 'luz verde' a la homologación de Amadeus cytric Travel & Expense para la gestión electrónica de los recibos de papel. La herramienta corporativa de Amadeus permite la digitalización de los recibos a través de una simple aplicación.

Con esta homologación, Amadeus cytric Travel & Expense cuenta con totales garantías legales y administrativas, de manera que los empleados ya no necesitarán guardar y archivar sus comprobantes en formato físico.

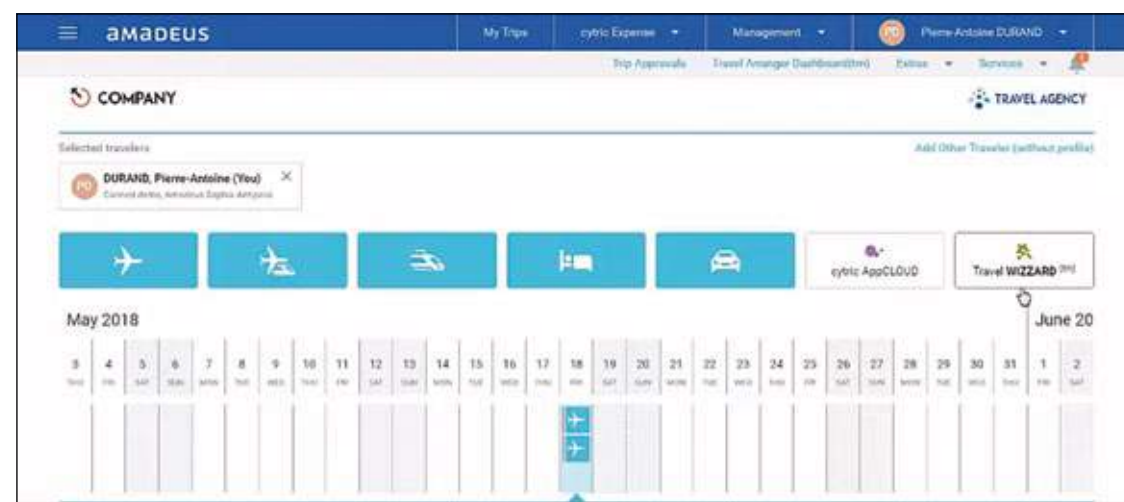
Simplemente tendrán que sacar una foto a sus justificantes de compra derivados de sus desplazamientos corporativos y la *app* los subirá a la herramienta con la misma validez que los originales.

Una vez que se envían, los recibos y las facturas se firman digitalmente de acuerdo con los estándares de validación a largo plazo (LTV) y se almacenan en una base de datos. Además, la *app* permite una rápida integración en el sistema de la empresa.

El director de Ventas de Amadeus Corporaciones España,

Jesús Cervantes, ha comentado que "la homologación por parte de la Agencia Tributaria es un logro muy importante a nivel estratégico, que confiere a una de nuestras herramientas clave un posicionamiento único. Este paso refuerza el compromiso de Amadeus por simplificar y mejorar la vida del viajero corporativo con una experiencia de usuario diferencial y totalmente digitalizada".

Información:
<https://amadeus.com>



Una imagen de la plataforma Amadeus cytric Travel & Expense.

Ethiopian Airlines introduce la conectividad WiFi a bordo

Ethiopian Airlines ha iniciado la implementación de conexión WiFi en sus vuelos, a través de tecnología por vía satélite de banda ancha, que permitirá a los pasajeros de la aerolínea disfrutar de conexión a Internet sin interrupciones durante su vuelo usando sus teléfonos inteligentes, tabletas y ordenadores portátiles.

La conexión WiFi durante el vuelo estará disponible, en una primera fase, en la flota A350 de Ethiopian Airlines y, progresivamente, se implementará en el resto de aviones que realizan vuelos de larga distancia. El CEO de Ethiopian Airlines, Tewolde GebreMariam, ha señalado que el lanzamiento de este nuevo servicio a bordo "es parte de nuestros incansables esfuerzos para aumentar aún más la comodidad de los pasajeros al ritmo de la tecnología más actual; y es

que, como aerolínea centrada en el cliente, seguimos centrados en la excelencia en el servicio, aprovechando las tecnologías e infraestructuras emergentes".

Para disfrutar de este servicio es necesario adquirir vales que dan acceso al servicio de Internet, disponibles en los mostradores de venta de Ethiopian Airlines, en el punto de atención al cliente del aeropuerto internacional de Addis Abeba, en las puertas de embarque y también se pueden comprar al personal de cabina. Los vales también están a la venta en la *web* de Ethiopian Airlines, y se podrán comprar con tarjetas de crédito o débito o redimiendo puntos del programa de fidelización de la compañía, ShebaMiles.

Información:
www.ethiopianairlines.com



La conexión WiFi de Ethiopian Airlines.

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
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
MATEO: MATEO COMUNICACIÓN CASTILLA-LA MANCHA www.mateomateo.com	☎ 969 229115 Fax 969 24 09 42
NOVA DE CONGRESOS Republica de El Salvador, 34, 1º. Santiago Compost	☎ 981 574 348 Fax 981 561 199
SEATRA C/ del Arte, 21, 1º. MADRID	☎ 902-889737 - 91-535-9617 Ext.108 Fax 91-4560877
SEPROTEC CONGRESOS Glorieta Bilbao, 1. 2º plta. MADRID	☎ 91-2048700 Fax 91-2048704
SIASA CONGRESOS 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 Alberto Bosch, 13. 28014 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/ Jerusalén 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. GIJON	☎ 98-5343534 Fax 98-5344745
AUDITORIUM PALMA DE MALLORCA Paseo Marítimo, 18. PALMA DE MALLORCA	☎ 971-735328 Fax 971-289681
CENTRO DE CONVENCIONES MAPFRE Av. General Perón, 40. MADRID	☎ 91-5811627 Fax 91-5812597
OFICINA DE CONGRESOS DE OVIEDO Pza. de la Gesta. OVIEDO	☎ 985-246217 Fax 985-246216
PALACIO DE CONGRESOS DE BARCELONA Av. Reina María Cristina, s/n. BARCELONA	☎ 93-2332000 Fax 93-2332386
PALACIO DE CONGRESOS DE CANARIAS Playa de las Canteras, s/n. LAS PALMAS	☎ 928-491770 Fax 928-262696
PALACIO DE CONGRESOS DE MÁLAGA José Ortega y Gasset, 201. MÁLAGA	☎ 952-045500 Fax 952-045519
PALACIO DE CONGRESOS DE GIJÓN Parque Isabel La Católica, s/n. GIJON	☎ 985-180105 Fax 985-337711
PALACIO DE CONGRESOS DE GRANADA Pº Violón, s/n. GRANADA	☎ 958-246700 Fax 958-246702
PALACIO DE CONGRESOS DE JACA Av. Juan XXIII, 17. JACA	☎ 974-356002 Fax 974-355663
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	☎ 900-993900
BEST WESTERN Oficinas Paseo de la Habana, 54-2º Dcha. MADRID	☎ 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	☎ 902-11 92 92
MARE NOSTRUM RESORT Av.de las Américas, s/n. TENERIFE	☎ 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	☎ 952-812000 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 Arquímedes, 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. CORNELIÀ. 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
NATURLENGUA 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

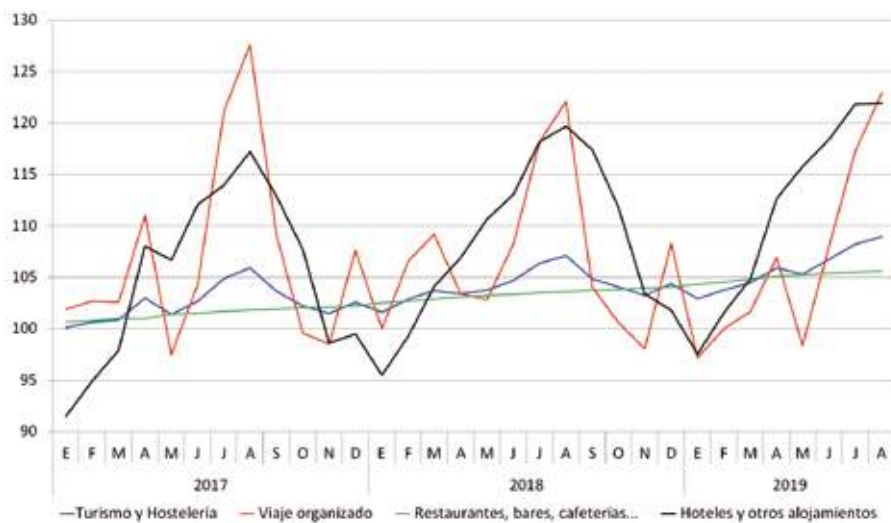
RANKING

Suben los precios

Los precios en el sector de Hostelería y Turismo han subido en agosto de 2019 un 1,8% respecto al mismo mes del año anterior, creciendo también un 0,7% respecto al mes de julio. En cuanto a los precios del viaje organizado, estos han subido un 4,8% respecto al mes anterior y han aumentado un 0,7% en relación al mismo mes de 2018. Los hoteles y otros alojamientos han visto cómo sus precios han subido un 0,1% mensual y un 1,9% anual. Los precios en la restauración han crecido un 1,9% respecto a agosto de 2018 y se han mantenido respecto al pasado mes de julio.

EVOLUCIÓN PRECIOS DE SERVICIOS CONGRESUALES

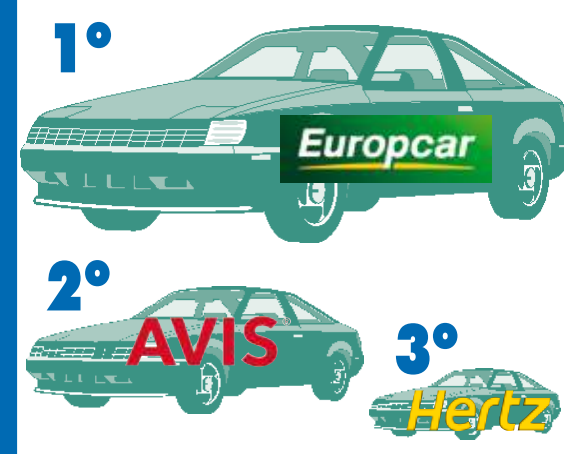
EVOLUCION DEL IPC SECTORIAL. 2017-2019



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

© CONEXO (Grupo NEXO)

RANKING ALQUILER COCHES



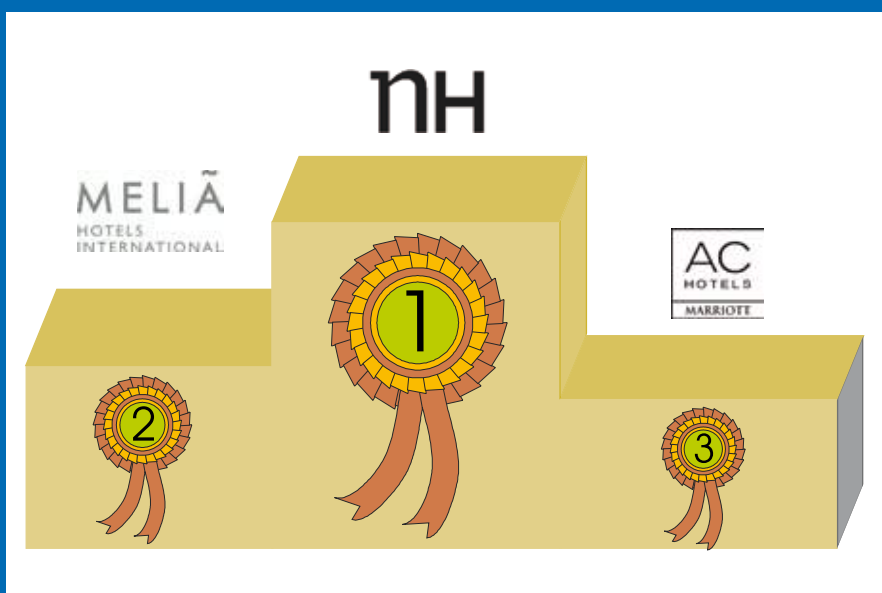
Fuente: CONEXO

© CONEXO (Grupo NEXO)

Disponibilidad de toda la oferta de Hertz

Amadeus prosigue con su apuesta por la diversificación de contenidos. El grupo ha firmado un acuerdo con Hertz por el cual ofrecerá a las agencias y viajeros de todo el mundo el acceso al inventario de las marcas Hertz, Thrifty y Firefly.

RANKING DE CADENAS HOTELERAS



Fuente: Base de Datos NEXO HOTEL.

© CONEXO (Grupo NEXO)

Pernotaciones

Durante el mes de agosto las pernoctaciones en establecimientos hoteleros superaron los 46,9 millones, un 1,5% más que en el mismo mes de 2018. Las pernoctaciones de viajeros residentes en España aumentaron un 3,7% y las de los no residentes un 0,1%. La estancia media bajó un 1,6% respecto a agosto de 2018, situándose en 3,7 pernoctaciones por viajero. Durante los ocho primeros meses de 2019 las pernoctaciones aumentaron un 1,5% respecto al mismo periodo del año anterior. Andalucía, Comunidad Valenciana y Cataluña fueron los destinos principales de los viajeros residentes en España, mientras que el principal destino elegido por los viajeros no residentes fue Baleares.

RANKING DEL AUTOCARISMO



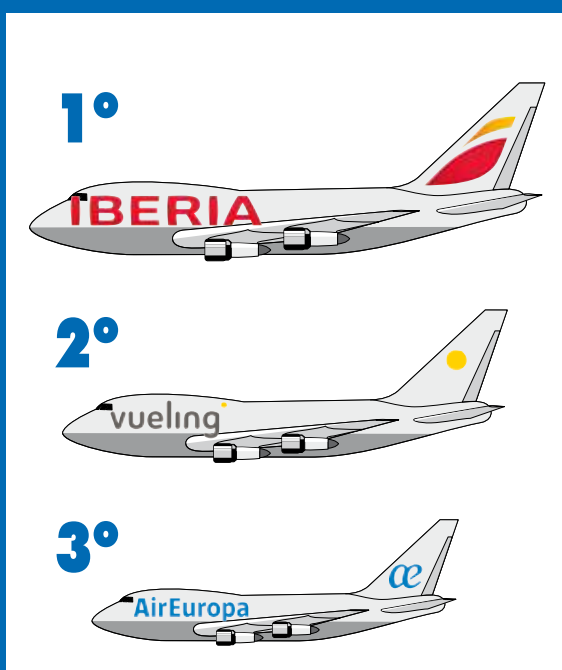
Fuente: Periódico NEXOBÚS

© CONEXO (Grupo NEXO)

Sube el transporte especial y discrecional

Más de 30,4 millones de usuarios utilizaron el transporte especial y discrecional en julio de 2019, lo que supone un incremento del 7,8% en tasa anual. El número de pasajeros de transporte especial sube un 10%, y el discrecional crece un 7%.

RANKING DEL AEREO



Fuente: Semanario NEXOTUR

© CONEXO (Grupo NEXO)

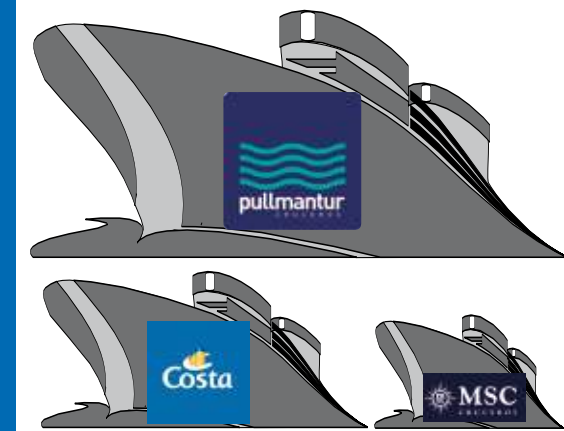
RANKING DE AGENCIAS



Fuente: Semanario NEXOTUR

© CONEXO (Grupo NEXO)

RANKING DEL CRUCERISMO



Fuente: CONEXO

© CONEXO (Grupo NEXO)

Los cruceristas suben en España en julio

El número de cruceristas aumenta en España. Durante el mes de julio la cifra alcanza los 962.665 cruceristas, un 7% más respecto al mismo mes de 2018, 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 agosto casi 29,5 millones de pasajeros, un 4% más que en el mismo mes de 2018. El total de viajeros que pasaron en agosto por los aeropuertos de la red fue de 29.479.657.

Aumenta la facturación de las agencias

La cifra de negocio de las agencias de viajes sube un 3,1% en julio. Se trata del undécimo mes con evolución positiva, si bien llama la atención que es el segundo incremento más moderado de lo que va de año, según los datos del INE.

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)

ESPECIAL NEXOTUR
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

Oviedo Congresos ofrece una 'web' con la oferta congresual de la ciudad

El Club de Empresas Oviedo Congresos presenta una página en Internet para informar a los organizadores de eventos de los espacios, las facilidades y los atractivos que ofrece la ciudad para organizar un congreso, ofreciéndoles su asesoramiento.



www.oviedocongresos.com

Oviedo Congresos es una asociación profesional sin ánimo de lucro que representa a empresas del sector turístico y cuyo fin es la promoción de Oviedo como destino de congresos, convenciones, incentivos y otros eventos. Para ello, informa, únicamente en castellano, sobre la empresa, su oferta de colaboración con los organizadores, las dos principales sedes disponibles en la ciudad, enlazando con sus webs, sobre las empresas de servicios para eventos asociadas y sobre las ventajas y atractivos de Oviedo para los organizadores y los asistentes.

INFORMACIÓN

Ofrece únicamente el acceso a la descripción del Palacio de Exposiciones y Congresos que hay en la página del Ayuntamiento, y a la página del Auditorio Palacio de Congresos Príncipe Felipe, incluyendo su plano de situación, sin ninguna otra información sobre ambos.

SERVICIOS

Informa sobre los proveedores de servicios asociadas. Presenta una relación por tipo de servicios con el acceso a su página web. También ofrece información sobre Oviedo, sus infraestructuras, sus atractivos turísticos y actividades en la ciudad y su entorno.

EVENTOS

Tiene un área de Eventos en la que solo ofrece una relación de eventos del año 2017, con acceso a la web del evento. Tampoco en las páginas del Palacio y del Auditorio ofrece información sobre eventos "para una mayor eficacia en la comercialización".

▲ Lo Mejor / Facilidad de Uso

Es una web de clara presentación y sencilla estructura que permiten acceder muy fácilmente a su información.

▼ Lo Peor / Utilidad

Su escasa información sobre espacios y servicios, sin calendario de eventos, reducen sensiblemente su utilidad.

OVIEDO / Congresos

Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
8	VELOCIDAD									
8	% DEL PRODUCTO									
10	ACTUALIZACIÓN									
8	CALIDAD INFORMACIÓN									
6	COBERTURA PRODUCTO									
10	IDIOMAS									
10	INFORMACIÓN A EXPOSITORES									
10	INFORMACIÓN A VISITANTES									
10	INFORMACIÓN DEL ENTORNO									
6	OTROS SERVICIOS									

EVALUACION CONEXO

La página de Oviedo Congresos puede ser de interés para los organizadores de eventos, por su oferta de asesoramiento gratuito y por la información que ofrece de todo tipo de empresas de servicios para eventos, aunque en otros temas la información es muy limitada.

6.0



Entrada / Con un sencillo diseño, presenta el acceso a todas sus áreas de información, sugerencias y noticias.



Servicios / Presenta sus dos sedes y la relación de empresas de servicios asociadas, con el acceso a su página.



Eventos / Ofrece una relación de eventos en los que ha colaborado, con acceso a su página cuando existe.

Victoriano amplía la descripción de sus servicios de transporte en bus

Autocares Victoriano presenta una nueva versión *responsive* de su página que amplía la información sobre sus servicios de transporte terrestre discrecional y de alquiler de vehículos con chófer, mientras mantiene la de su flota y el formulario de solicitud.



www.autocaresvictoriano.com

La nueva versión compatible para todo tipo de terminales de la página web de **Autocares Victoriano**, empresa de transporte por carretera con sede en Almadén (Ciudad Real), amplía la información general de todos sus servicios de transporte por carretera y mantiene la de la empresa, con sus datos de contacto, y la descripción de sus vehículos por tipo indicando sus características principales, así como un formulario para solicitar presupuestos y otro de contacto. Por otro lado, en cuanto a idiomas, al español que ya existía en esta versión, ha incluido otros muchos.

INFORMACIÓN

Ha ampliado la información sobre sus servicios, informando sobre las características de cada tipo, pero sigue sin sus condiciones de contratación. También informa sobre los tipos de vehículos de su flota, incluyendo su descripción y sus principales características.

RESERVA

La web de Autocares Victoriano sigue sin disponer de un sistema gestión de reservas y sin incluir ninguna información sobre las tarifas de sus distintos tipos de autobuses y de servicios. Presenta únicamente un formulario para solicitar presupuestos para responder por e-mail.

GENERAL

Mantiene la información sobre la empresa, su historia y características de sus servicios, su plano de situación y sus formas y un formulario de contacto, y un blog con noticias sobre la empresa, pero no aparece el área de gestión de empleo que había en la versión anterior.

▲ Lo Mejor / Diseño

Sigue siendo una página de cuidada presentación, con un fácil acceso a todas sus áreas de información.

▼ Lo Peor / Gestión

Aunque ha aumentado la información sobre sus servicios, sigue sin las tarifas ni las condiciones de comercialización.

VICTORIANO / Transportes

Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
10	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
8	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTIÓN DE RESERVAS									
10	CONFIRMACIÓN INMEDIATA									
6	OTROS SERVICIOS									
10	GESTIÓN ESPECÍFICA AGENCIAS									

EVALUACION CONEXO

La página web actual de Autobuses Victoriano sigue ofreciendo poco interés a los profesionales de turismo, porque aunque incluye una información adecuada de su flota de vehículos y ha ampliado la de sus servicios, para reservar sigue ofreciendo un formulario de solicitud.

5.3



Entrada / Con un diseño compatible, presenta el acceso a todas sus áreas de información y a un formulario de consulta.



Producto / Ofrece la descripción de sus tipos de servicio e informa sobre su flota de autocares, minibuses y minivanos.



Reserva / En el área de gestión sigue sin informar sobre sus tarifas, manteniendo el formulario de consulta.

Ficoba, información sobre eventos en Irún en una página bien diseñada

La *web responsive* del Recinto Ferial de Guipúzcoa (Ficoba) presenta una amplia información sobre los espacios y los servicios que ofrece a los organizadores de eventos, así como un buscador de eventos pasados y futuros por meses.



www.ficoba.org

Ficoba, Recinto Ferial de Guipúzcoa, situado en Irún, presenta una página compatible para cualquier tipo de terminal, en la que informa sobre las características, la capacidad, planos y estructura de cada uno de los espacios que ofrece para la organización de eventos, y de todos los servicios, generales y por espacio, de que disponen en él los organizadores. La página incluye también una agenda por meses de eventos pasados y futuros, con su descripción y el acceso a su *web*, todo ello en versiones en castellano, euskera, inglés y francés.

INFORMACIÓN	SERVICIOS	EVENTOS
Presenta una relación de todos sus espacios, de los que informa sobre su tamaño, capacidad, fotografías y principales características, su estructura y sus instalaciones, con acceso a su plano, a los servicios que incluye y a los eventos que se han desarrollado en él.	Ofrece una completa guía de servicios con información sobre el alquiler de espacios, servicios para eventos, publicidad y organización de eventos, además de las condiciones de contratación. En la descripción de cada espacio informa de los servicios que ofrece.	Presente en la <i>home</i> los eventos próximos y un calendario de eventos por meses desde el que se accede a la descripción del evento seleccionado, a su ficha, a su página y a la del organizador. También presenta una agenda de eventos por meses.
▲ Lo Mejor / Utilidad Es una página de diseño muy amigable que ofrece una información adecuada a los organizadores de eventos.	▼ Lo Peor / Tarifas En la presentación de cada espacio ofrece el acceso a ampliar información y a sus tarifas, pero no estaban disponibles.	

FICOBA / Congresos										
Ponderación de los Valores										
Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
8	VELOCIDAD									
10	% DEL PRODUCTO									
6	ACTUALIZACIÓN									
10	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
10	IDIOMAS									
10	ENLACE CON OTROS PORTALES									
6	GESTION DE ALOJAMIENTOS									
6	GESTION DE TRANSPORTES									
4	GESTION DE OTROS SERVICIOS									

EVALUACION CONEXO

La página de Ficoba, accesible desde cualquier tipo de terminal, resulta de interés para los organizadores de eventos por su amplia información sobre el entorno y sobre sus espacios y servicios, aunque sería más completa si incluyera también la información sobre sus tarifas.

 Organizar un evento	Entrada / Presenta el acceso a sus áreas de información, las ventajas que ofrece a los organizadores y noticias.

La nueva ‘web’ de Abba Hoteles es compatible para cualquier terminal

Abba Hotels presenta una versión de su página *web* que, manteniendo una funcionalidad y una gestión de reservas —válida para agencias y empresas— semejantes a las de la versión anterior, dispone de un nuevo diseño *responsive* muy mejorado.



www.abbahoteles.com

La nueva *web* de Abba Hotels ofrece, con un nuevo diseño compatible para cualquier tipo de terminal, una funcionalidad semejante a la de la versión anterior, que informa sobre sus hoteles en España (20 propios y otros siete *partners*), para cuya gestión accede a la página de cada hotel, incluyendo la reserva *online*, que es válida para clientes, empresas y agencias de viajes, aunque sin acceso posterior para su mantenimiento. También incluye áreas para gestión de eventos y de bodas, todo ello en castellano, catalán, euskera, gallego, inglés, francés y alemán.

INFORMACIÓN	RESERVA	GENERAL
Se accede a sus hoteles desde una relación o un mapa generales o por tipo de hotel, con una gestión diferenciada de los hoteles <i>partners</i>. Presenta una completa descripción del establecimiento en varias pantallas con todas las características y las de su entorno.	Mantiene, con muy pocos cambios, su completo sistema de reservas, disponible para agencias y empresas, pero ahora no contempla el mantenimiento posterior. Para la reserva de hoteles <i>partners</i> conecta con su página, y para reuniones y eventos ofrece un formulario.	Sigue sin incluir información sobre la empresa ni sus formas de contacto, excepto las de los hoteles, aunque sí sobre las ventajas de su tarjeta de fidelización Abbantage, incluyendo un formulario de alta, así como otros para la de agencias y empresas, y para el alta en su <i>newsletter</i>.
▲ Lo Mejor / Facilidad de Uso Mantiene una sencilla gestión para cualquier tipo de usuario y de terminal, con una nueva área para bodas y un <i>blog</i>.	▼ Lo Peor / Hoteles ‘partners’ Ofrece la gestión de estos hoteles accediendo a la <i>web</i> del hotel, con distintas presentación y funcionalidad.	

ABBA / Hoteles										
Ponderación de los Valores										
Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
8	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
8	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
10	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTIÓN DE RESERVAS									
8	CONFIRMACION INMEDIATA									
6	OTROS SERVICIOS									
10	GESTION ESPECIFICA AGENCIAS									

EVALUACION CONEXO

Esta nueva versión *responsive* de la página de Abba Hoteles sigue siendo de interés para los profesionales de Turismo porque mantiene la gestión de reservas desde agencias y empresas para los hoteles propios, pero no para los *partners*, en los que se gestiona desde su página.

The image displays three sequential screenshots of the Abba Hotels website. The top screenshot shows a 'Verano' (Summer) banner with a beach scene and a foot in the sand, featuring a navigation bar with links like 'Inicio', 'Destinos', 'Reservas', and 'Contacto'. Below the banner is a row of service icons. The middle screenshot shows the 'Destinos y Hoteles' (Destinations and Hotels) section, which includes a search bar, a list of hotel destinations, and a sidebar with a map and hotel filters. The bottom screenshot shows the 'Reserva' (Reservation) section, which includes a reservation form, a list of hotel packages, and a sidebar with a map and hotel filters.

Entrada / Con un diseño compatible, presenta el acceso a todas sus áreas de información, incluyendo bodas y un *blog*.

Producto / Presenta la descripción de cada hotel en varias pantallas desde una relación y un mapa por tipo de hotel.

Reserva / Mantiene, en el nuevo formato, su completo sistema de reservas con áreas para agencias y empresas.



La cultura de las organizaciones

Título: *Introducción a la cultura de las organizaciones* / Autora: Díaz Soloaga, Paloma / Edita: Síntesis / Tfno. 91 593 20 98 / Mail: sintesis@sintesis.com / www.sintesis.com

La gestión de los valores intangibles en las organizaciones ha cobrado un papel protagonista en la era digital y en una sociedad que persigue la transparencia en los flujos de comunicación, la cultura corporativa emerge como un factor esencial que sintetiza la reputación de las instituciones. Este libro profundiza en el soporte teórico de la cultura organizacional, y en el nuevo modo de gestionar equipos humanos, la manera de diagnosticar la robustez de la cultura, los mecanismos y herramientas para intervenir en un clima laboral perjudicado y los sistemas para conservar y mejorar los valores.



Los tres pilares del sector turístico

Título: *Protocolo, Relaciones Públicas y Comunicación* / Autores: José A. Dorado y M^a Isabel García Isa / Edita: Síntesis / Tfno. 91 593 20 98 / Mail: sintesis@sintesis.com

El libro aborda tres pilares básicos para el funcionamiento del turismo: el protocolo, como conjunto de normas, usos y costumbres que condicionan el comportamiento del ser humano, individual y colectivo, en actos tanto públicos como privados; las relaciones públicas que, a partir de la propia sociedad y de la opinión pública, contribuyen a que las empresas, organizaciones o clientes alcancen la credibilidad pretendida; y la comunicación, como un proceso continuo de retroalimentación de información que mantiene el sistema turístico y lo dota de eficiencia y eficacia.



La seguridad informática

Título: *Seguridad informática* / Autor: Ignacio Triviño Mosquera / Edita: Síntesis / Tfno. 91 593 20 98 / Mail: sintesis@sintesis.com / Web: www.sintesis.com

La seguridad informática es sin duda un tema de actualidad. Cada vez más empresas invierten en proteger sus sistemas informáticos, lo que incluye hardware, software y datos. Conocer las amenazas que los ponen en riesgo y saber aplicar las medidas apropiadas de protección se ha convertido en una labor fundamental. El presente libro servirá como introducción al mundo de la seguridad informática, proporcionando una base de conocimientos imprescindibles para abordar la protección de cualquier sistema informático, y que esta sirva de punto de partida para profundizar en estas materias.



Comunicación y su evolución digital

Título: *Comunicación digital. Estrategias integradas de marketing* / Autores: Natalia Abuján, Lidia Maestro y David Cerdón / Edita: Síntesis / Tfno. 91 593 20 98

Esta obra ofrece contenidos con una visión integradora de la comunicación digital como estrategia de marketing fundamental para las organizaciones. El lector puede encontrar un análisis de cómo ha evolucionado la comunicación dentro de la sociedad de la información y la adaptación publicitaria a la tecnología. El volumen constituye un manual para aquellos que deseen conocer los cambios ocurridos en el sector de la comunicación y provocados por la digitalización, el nuevo ecosistema de medios, estrategias, formatos, modelos de negocio y nuevas tendencias publicitarias.



Inicio en la gestión de las exposiciones

Título: *Diseño y gestión de exposiciones temporales* / Autora: María Regina Pérez Castillo / Edita: Síntesis / Tfno. 91 593 20 98 / Mail: sintesis@sintesis.com

La gestión de exposiciones temporales implica una extensa serie de actividades que resultan imprescindibles para que un proyecto expositivo finalice con éxito. Este manual pretende ser una guía práctica para quienes se inician en la gestión de exposiciones temporales: estudiantes y profesores universitarios, técnicos de cultura y otros profesionales relativos al mundo de la historia y la cultura. Con un lenguaje claro y conciso, el libro conduce al principiante desde el origen de la idea expositiva hasta la evaluación final del proyecto, pasando por todas y cada una de las fases del gestor.

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



REURÓSCOPO



ARIES

21 de marzo - 20 de abril

Campo abierto para el encuentro con colegas profesionales con los que te entiendes muy bien y puedes relajarte.



TAURO

21 de abril - 20 de mayo

Noticias positivas sobre un asunto parado desde hace tiempo, y que celebrarás con muy buen estado de ánimo.



GEMINIS

21 mayo - 21 de junio

Hay alguien cercano que intentará influirte en una decisión de corte económico. Sopesa todos los argumentos.



CANCER

22 de junio - 22 de julio

Tu talante rebelde te puede jugar una mala pasada, pero en este caso te proporcionará la valentía que necesitas.



LEO

23 de julio - 23 de agosto

Tu tranquilidad y buen ánimo te permitirá dar salida a una situación incómoda con bastante mano izquierda.



VIRGO

24 de agosto - 22 de sepbre.

Las satisfacciones afectivas y profesionales vendrán esta semana de la mano, así que disfruta del momento.



LIBRA

23 septbre. - 22 octubre

Hasta que no se aclaren algunos conflictos interiores, no sabrás afrontar retos venideros, así que trata de clarificar ideas.



ESCORPIO

23 octubre - 22 novbre.

Podrás sufrir molestias relacionadas básicamente con la falta de sueño, así que debes sacar tiempo para descansar.



SAGITARIO

23 de nov. - 21 de decbre.

Recibirás buenas vibraciones de tu entorno, de la gente que te rodea, fruto principalmente de tu buen momento.



CAPRICORNIO

22 de decbre. - 20 de enero

Tendrás que lidiar con auténticos toros bravos, pero piensa que, finalizada la faena, la recompensa será mayor.



ACUARIO

21 de enero - 19 de febrero

Saldrá a flote tu vena más solidaria y el gusto por ayudar a los demás, con lo que te sentirás realmente reconfortado.



PISCIS

20 de febrero - 20 de marzo

Sin abusar de tus fuerzas, notarás que vas dejando atrás problemillas físicas, y con ello volverá tu mejor versión.

NOMBRAMIENTOS

Cargos de responsabilidad

●CWT ha anunciado el nombramiento de Andrew Gunnels como oficial jefe de compras. En el nuevo puesto tendrá la responsabilidad de las operaciones estratégicas globales de aprovisionamiento y compras de CWT, así como de dirigir la gestión global de bienes raíces e instalaciones.

●CWT Meetings & Events, la división global de reuniones y eventos de CWT, ha anunciado el nombramiento de Cristina Scott como vicepresidenta global de operaciones. Reportará a Derek Sharp, vicepresidente sénior y director ejecutivo de CWT M&E, y tendrá su base en Southlake, Texas (Estados Unidos).

●La plataforma de gestión de viajes corporativos Aervio ha incorporado a Fernando Treviño como Chief Commercial Officer (CCO) con el objetivo de ampliar su mercado y redefinir su estrategia comercial en el resto de Europa y Latinoamérica.

●Avis Budget Group ha nombrado a Keith Rankin como presidente de International Region, que engloba Europa, Oriente Medio y África (EMEA), además de Asia, Australia y Nueva Zelanda.

CURSOS

Formación y aprendizaje

Máster de Eventos, Protocolo y Turismo de Negocios



El Máster de Eventos, Protocolo y Turismo de Negocios que organiza Ostelea, School of Tourism & Hospitality ha sido destacado por el ranking formativo del periódico El Mundo como finalista ente los mejores masters especializados en Turismo, ocupando la segunda posición, y primero dentro de su especialidad. Este máster se imparte en los campus de Ostelea de Barcelona y Madrid por profesionales en activo. El perfil del alumnado (80% mujeres y 20% hombres de 26 años con dos años de experiencia laboral) tiene procedencia internacional en un 85% (Albania, Ecuador, Argentina, Colombia, Italia, Croacia, Estados Unidos, Rusia, Uruguay, Perú, etc). El alumno que supera el máster, recibe triple titulación: Ostelea, School of Tourism & Hospitality, EAE Business School y la Universidad de Lleida.

Ostelea, School of Tourism
www.ostelea.com

LEGISLACIÓN

Competitividad

Cámara de Comercio

✓La Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Sevilla informa de la Convocatoria Pública de Ayudas para el desarrollo de planes de mejora de la competitividad del Sector Turístico en el marco del Programa de Competitividad Turística cofinanciado en un 70% por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea. Los beneficiarios serán pymes, micro pymes y personas inscritas en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, de la demarcación territorial del Ayuntamiento de Arahal, que se encuentren dadas de alta en el Censo del IAE, en algunos de los epígrafes 67-68-72-73 y 98 de la sección primera. El objeto de la convocatoria es la concesión de ayudas a las empresas de la demarcación del Ayuntamiento de Arahal en el Programa de Competitividad Turística, con la puesta a su disposición de los servicios de Diagnóstico Asistido e Implantación.

Boletín BOP Sevilla
www.dipusevilla.es/bop/

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



Los consejeros delegados de Riu Hotels & Resorts, Luis y Carmen Riu, junto a varias autoridades en la inauguración del Riu Plaza España.

Riu inaugura su nuevo hotel en la capital

Riu Hotels & Resorts rozó el cielo de Madrid durante la fiesta organizada para celebrar junto a sus socios, amigos y autoridades la inauguración del hotel Riu Plaza España, nuevo buque insignia de la compañía que abrió recientemente sus puertas en la capital.

La fiesta reunió a cerca de 250 invitados en su terraza de la planta 27. El logo de Riu se proyectó en la fachada durante la celebración, mientras una iluminación vistió la puesta de largo del nuevo hotel. La familia Riu, presidida por los consejeros delegados Carmen y Luis Riu, se reunió prácticamente al completo, un gesto excepcional para dar la bienvenida a este hotel, en el que Riu ha invertido su mejor talento y el máximo esfuerzo

durante dos años hasta convertirlo en una realidad. El acto contó con la presencia de multitud de autoridades, como la presidenta de la Comunidad, Isabel Díaz Ayuso; el alcalde de Madrid, José Luis Martínez-Almeida; la secretaria de Estado de Turismo, Isabel Oliver, y la embajadora de México en España, Roberta Lajous Vargas.

El evento realizó numerosos guiños a los años 50, época en la que se inauguró originalmente el Edificio

Carmen Riu

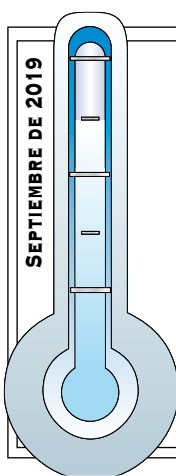
Consejera delegada de Riu Hotels & Resorts

'Valor y calidad'

"Riu Hotels & Resorts ha devuelto la vida y el esplendor a este edificio que es un emblema para la ciudad de Madrid. Con cuatro estrellas y 585 habitaciones, el nuevo hotel de Riu espera aportar a la zona una oferta de valor y calidad".

España. La gastronomía también fue protagonista, el *catering* del evento giró en torno a la cocina madrileña. Se pudieron degustar desde el famoso bocata de calamares hasta jamón ibérico, pasando por cocido

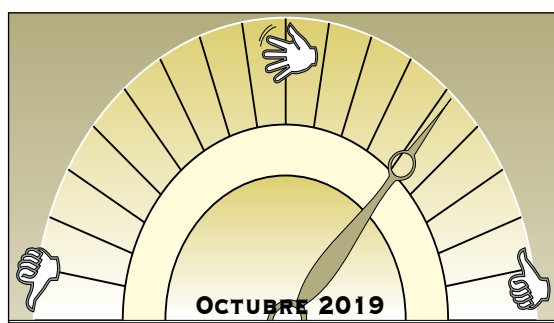
madrileño o patatas bravas. La fiesta continuó en el sky bar De Madrid al Cielo, ubicado en la planta 26, decorado con guiños a la movida madrileña y plagado de neones, y con un DJ invitado.



BARÓMETRO DE RESULTADOS

Los destinos están de enhorabuena

Llega el mes de octubre y los destinos españoles están preparados para acoger uno de los meses congresuales más activos de todo el año. El calendario incluye multitud de convocatorias, tanto nacionales como internacionales, por todo el país, ya sean pequeñas, medianas o grandes ciudades. Cualquier destino tiene algún evento que acoger y eso repercutirá en un dinamismo económico que es bienvenido. Los palacios de congresos y recintos feriales son las sedes que acogerán los eventos de mayor envergadura, aunque las sedes de los hoteles son los que acogerán un mayor número de reuniones. Asimismo, la utilización de sedes singulares sigue en ascenso; los organizadores buscan lugares originales con los que sorprender a los asistentes.



INDICADOR DE EXPECTATIVAS

✓ CLAVES

Hasta aquí y no más

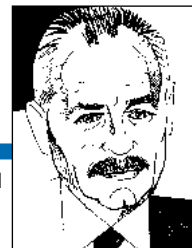
CUALQUIER NEÓFITO SABE que restablecer una imagen deteriorada es casi imposible y, si se consigue, es a base de tiempo, perseverancia, meter la mano en el calcetín, sacudirlo y empezar de nuevo. Muchísima paciencia, innovación, mejora de lo que tenemos, nuevos productos y una gran cantidad de dinero. El fácil y barato que dejaremos de ingresar ahora y el que tenemos que invertir a medio y seguramente a largo plazo para revertir la cada vez más pobre y barata imagen que estamos adquiriendo.

¡A qué jugamos!! ¿Aún no nos hemos dado cuenta de la estupidez triunfalista del 'cada vez mayor número de turistas'? ¿Hasta cuándo vamos a dejar que nuestra buena imagen trabajada y vuelta a trabajar hasta quedamos agotados en todos los sentidos, ya no es la que es? ¡Ni muchísimo menos la que necesitamos! ¿Quién fue, o quiénes fueron los 'genios' que apostaron por la cantidad en vez de la calidad? Y lo más dañino e increíble es que hay una ingente cantidad de empresas y profesionales que no les importa matar a 'la gallina de los huevos de oro' con tal de sacar el máximo provecho hoy. El mañana que se lo trabajen los que vengan. Qué pena. Qué desperdicio. Qué desprecio a un grandísimo producto cual es nuestra grandiosa España.

Gracias a Dios la Industria de Reuniones no sigue ese camino. Es más, nos estamos labrando un bien ganado prestigio en calidad, servicio y profesionalidad. Pero ¡jojo! los antes mencionados querrán meter mano. Paremos esta espiral negativa y volvamos a lo que hemos sido y que siempre debemos preservar.

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 Nexo Editores SA correspondiente a mi suscripción al Periódico CONEXO.

Nº Cuenta
 Banco:
 Titular:
 CIF:
 Firma: