NEXO

CONEXO & INCENTIVO ®

ENERO 2020
NÚMERO 246 / XXII AÑO

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

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO Nexo

Madrid y el Hilton Diagonal Mar Barcelona, a la cabeza del MICE

Consiguen el máximo galardón en sus categorías en los World Travel Awards

España ha sido uno de los países triunfadores de la última edición de los World Travel Awards con varios galardones, entre ellos, el de 'Mejor destino de reuniones y conferencias del mundo', que ha recibido la ciudad de Madrid; y el de 'Mejor hotel de negocios del mundo', para el Hilton Diagonal Mar Barcelona.

"Recibir este galardón nos llena de orgullo", ha afirmado la concejala de Turismo madrileña, Almudena Maíllo. Por su parte, el director general para la Península Ibérica de Hilton, Joachim Hartl, ha señalado que este premio "nos consolida como destino de negocios líder en todo el mundo". ***Panorama* / Pág. 5**

Todos los galardonados en los World Travel Awards.

Ana Trevisani, de OPC Galicia.

Trevisani: 'El congreso de los congresos'

La presidenta de OPC Galicia presenta el 32 Congreso de OPC que acogerá Santiago de Compostela. ***Entrevista* / Pág. 6**

Zaragoza cierra otro año con crecimiento

La capital aragonesa acoge 530 eventos con 128.000 delegados en 2019. ***Panorama* / Pág. 16**

firaReus potencia su área de reuniones

El recinto tarraconense crea una marca para fomentar su área de eventos. ***Panorama* / Pág. 16**

Marichal es el nuevo presidente de CEHAT

El también presidente de Ashotel, sustituye en el cargo a Juan Molas. ***Panorama* / Pág. 18**

SUMARIO

Editorial / Opinión 2/3
Panorama / Actualidad..... 5/18
Calendario 23/29
Tecnología 31
Directorio..... 32
Ranking 33
Evalu@net 35/37
Agenda 38/39

El foro del Salón NexoBusiness reúne a multitud de profesionales.

ReuniónLab analiza las claves del MICE y el 'business travel'

La últimas innovaciones y tendencias del Turismo de Reuniones y los viajes de negocios serán protagonistas en la próxima edición de ReuniónLab, el foro que organiza el Grupo NEXO en el marco del Salón NexoBusiness, que tendrá lugar el día 11 de febrero de 2020 en el hotel Eurostars Madrid Tower. Dentro del programa, se incluye el análisis de la actualidad de la mano de OPC Madrid, AEGVE, GEBTA España y CWT, así como la exposición de las últimas innovaciones con Amadeus o EventsCase, entre otros, y la situación de la formación especializada con Ostelea y la UNED. ***Panorama* / Pág. 17**

Barcelona y su institución ferial dejan 2019 con datos positivos

Los responsables turísticos de la ciudad de Barcelona han mostrado su satisfacción por el balance provisional que han hecho público sobre su actividad congresual en 2019, que cerrará con alrededor de 2.000 reuniones, un 15,7% más que el año anterior. Por su parte, Fira de Barcelona ha presentado sus resultados del ejercicio recién terminado con más de 150 salones y grandes eventos, cerca de 1.100 actividades asociadas a las ferias, un récord de facturación de más de 215 millones de euros y un Ebitda de más de 25 millones. Las previsiones de la institución ferial para 2020 también son positivas. **Pág. 13**

Barcelona cierra 2019 aumentando su actividad congresual.

La ubicación de un espacio es primordial para su elección.

Criterios de elección de 'venues' para los eventos corporativos

La localización y accesibilidad, el presupuesto, la gestión de la solicitud en cuanto a rapidez, flexibilidad o personalización, y la singularidad son los principales criterios que los organizadores tienen en cuenta a la hora de elegir un *venue* para eventos corporativos, según un estudio de Iberian MICE Forums. El informe también detalla que en el proceso de búsqueda se atiende a recomendaciones de colegas y clientes, buscadores *online* y 'portales' de búsqueda de espacios; y entre los principales eventos para estos espacios, están las reuniones y almuerzos de trabajo. ***Panorama* / Pág. 17**

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 Alías, Marga González, Miguel Praga Líbano, 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 Hernáez, Carlos Ortiz Rodrigo, Jesús Martínez Millán y Claudio Meffert

NEXO editores s.a.
REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
Lope de Vega, 13. 28014 Madrid
Teléf. 91 369 41 00 (20 líneas)
Mail: redaccion@conexo.net

DIRECTOR FINANCIERO: Javier Pascual Coruña | **DIRECTOR JURIDICO:** Santiago Moratalla
DIRECTOR DE INFORMATICA: 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

Madrid, Barcelona y la Hotelería MICE

El palmarés de World Travel Awards confirma la privilegiada posición de los destinos, hoteles e infraestructura para reuniones de España. No solo Madrid, al igual que ya ocurriera con Barcelona, consolida su indiscutible auge como destino MICE. También un hotel barcelonés se alza con el premio al mejor hotel de reuniones del mundo. Un reconocimiento del que serían merecedores otros establecimientos hoteleros, como es el caso del Marriott Auditórium (que es, además, el mayor hotel MICE de Europa).

¿Y qué decir de buena parte de los palacios de congresos y centros de convenciones, que se han multiplicado a lo largo y ancho de la geografía?...

La evolución de las ciudades españolas, al igual que su hotelería, infraestructura y equipamiento, en el MICE ha sido una auténtica revolución en los dos décadas de existencia de CONEXO. El país ha pasado de aspirar a captar cuota de mercado en este importante segmento turístico (al que denominaba Turismo de Reuniones), a ser un referente mundial.

Lo confirman los datos que ofrece la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones (más conocida por las siglas ICCA), en cuyos 'rankings' de países y ciudades, tanto España como Barcelona y Madrid ocupan posiciones muy destacadas.

Harían bien los responsables de las diferentes Administraciones Turísticas del Estado, desde la ministra y secretaria de Estado de Turismo hasta los consejeros y directores generales de Turismo de las Comunidades Autónomas, sin olvidar a los concejales y delegados de Turismo o los diputados de Turismo de las Diputaciones Provinciales, en hacer expreso su apoyo al Sector MICE. Y no sólo mediante el reconocimiento público a sus mejores exponentes, en las personas que lo hacen posible.

La apuesta por el MICE de las Administraciones ha de traducirse en dotación presupuestaria para la promoción de destinos e infraestructuras en mercados emisores. E implicar a universidades, colegios profesionales y filiales de multinacionales en postular a España para congresos y convenciones.

Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

TRIBUNA

El liderazgo en las empresas

Manel Reyes
Socio director de MRC International Training

Hace unas semanas asistí a un congreso en el que se reunían en Barcelona responsables de Departamento de Recursos Humanos o Departamento de Personas, como se suele llamar ahora. Estos dos días me sirvieron para escuchar a ponentes de renombre, conocer personas interesantes y constatar la obsesión de ir renombrando las cosas de siempre para que parezcan nuevas o más actuales. Oí palabras como 'Liderazgo disruptivo', 'Inteligencia Conectiva' y 'Metodologías Agile' (esta ya me la sabía). Pero más allá de reinventar nuestros conceptos, produciendo una sensación constante de "me estoy quedando desfasado", cuando atiendes en profundidad a lo que se refieren, te encuentras con aspectos relacionales que son atemporales. Cambian los nombres, pero los constructos que les dan significado siguen ahí impasibles al paso del tiempo y las modas.

Uno de estos conceptos, es el liderazgo. Recuerdo una época en la que cuando visitaba a una empresa para vender mis servicios como entrenador, y utilizaba la palabra liderazgo, te prestaban mucha atención. Después, una época en que parecía que hablabas de algo totalmente desfasado. Y un momento actual, en que se vuelve a emocionar la persona cuando le cuentas que vas a entrenar a sus directivos para que sean capaces de sacar lo mejor de sus equipos como consecuencia de ser menos temidos y más admirados.

Unos de los sectores que últimamente detecto especialmente sensible y tremendamente activo en el entrenamiento de sus empleados es el hotelero y el de la restauración para eventos.

Los estándares de exigencia de los clientes y los niveles de compromiso de los empleados del sector han ido evolucionando hacia la demanda de un estilo de gestión mucho menos agresivo y, en consecuencia, más democrático, dialogante y empático. En definitiva, liderazgo en estado puro. Liderazgo de verdad, donde si no se equilibran correctamente los niveles de exigencia y apoyo a las personas, te quedas solo porque los clientes no vienen y el talento se va.

Los estándares de exigencia de los clientes y los niveles de compromiso de los empleados han ido evolucionando hacia la demanda de un estilo de gestión mucho menos agresivo, más democrático, dialogante y empático

Defino el liderazgo, como una actitud ante la vida. Se trata de ese momento, o esa circunstancia, en la que te conviertes en un referente positivo para los demás y serías elegido como un excelente compañero de viaje. El liderazgo es una elección, no un cargo. Se puede ser jefe y no ser líder. Se puede ser líder sin ser jefe.

La apuesta de las empresas por hacer que sus directivos y responsables en general dispongan de esa sensibilidad, se convierte en el eje vertebrador que hace que funcionen y crezcan. No basta con personas capaces de hacer bien su trabajo. La tarea en sí misma, el acto de cumplir con la obligación, es un elemento insignificante si lo comparamos con el rendimiento de las personas, cuando además añaden el corazón y la cabeza.

Dicho de otro modo, entusiasmo e ideas. Lo paradójico es que ese valor añadido sólo se lo damos a quien se lo merece. A un empleado se le puede exigir que haga su trabajo. El grado de motivación y la predisposición a mejorar es un acto absolutamente voluntario.

Y aquí radica el secreto del éxito de un equipo de trabajo y por extensión de una empresa. Nos focalizamos mucho en la individualidad del recurso y nos olvidamos frecuentemente del poder de las relaciones. Los resultados esperados son el producto de multiplicar el talento por las relaciones. El compromiso con un proyecto, la creatividad al diseñarlo y la determinación a la hora de ejecutarlo depende de cuáles son las emociones que nos embargan en cada momento.

Hace solo unos pocos días atrás, hacía una ponencia en la convención anual de una gran empresa dedicada a la restauración para eventos y colectividades. Ante la pregunta ¿Qué nos falta para alcanzar una buena velocidad de crucero? Esta fue mi respuesta:

Lo que os falta, es lo mismo que falta a todas las empresas con las que trabajo. Falta confianza en la capacidad ilimitada de las personas de dar lo mejor de sí mismas. Falta perder el miedo a equivocarse. Falta dejar de tratar a las personas como lo que son y empezar a tratarles como lo que pueden llegar a ser. Falta despachar menos y conversar más. Falta agradecimiento, reconocimiento, admiración… afecto.

DESENCUENTROS — **Quique**

OPINION

PROTAGONISTAS

Juan Salado

Concesionario del Palacio de Congresos de Córdoba

JUAN SALADO, adjudicatario del Palacio de Congresos de Córdoba, ha sido elegido como nuevo presidente de la Asociación de Palacios de Congresos y Ferias de Andalucía (Afcan), sustituyendo al director del Palacio de Congresos de Cádiz, Carlos García Espinosa. **Pág. 4**

Ana Trevisani

Presidenta de OPC Galicia

LA PRESIDENTA DE la Asociación Gallega de Organizadores Profesionales de Congresos (OPC Galicia), Ana Trevisani, comenta la situación actual del Sector MICE en la Comunidad y presenta la próxima edición del 32 Congreso Nacional de OPC. **Pág. 6**

Jordi Mestre

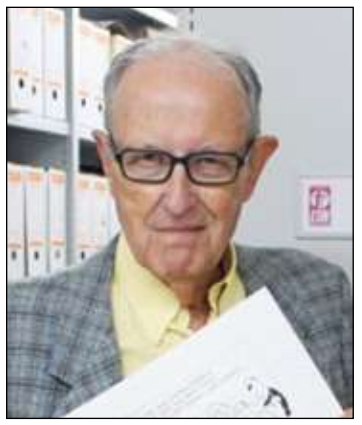
Presidente ejecutivo de Selenta Group

EL PRESIDENTE ejecutivo de Selenta Group y presidente del Gremi d'Hotels de Barcelona, Jordi Mestre, comenta cómo le ha ido a su compañía en 2019, destacando su división hotelera, sobre la que resalta su capacidad para la organización de eventos. **Pág. 8**

Christian Boutin

Director general de Amadeus en España y Portugal

CHRISTIAN BOUTIN HA sustituido a Fernando Cuesta como director general de Amadeus en España y Portugal. Boutin comenta las líneas de actuación en las que está centrada la compañía en unos tiempos en los que es protagonista la transformación digital. **Pág. 10**



Enric Arenós

Dibujante-colaborador del Grupo NEXO

ENRIC ARENÓS, veterano humorista gráfico conocido como 'Quique' y artífice del chiste mensual de CONEXO y de otros medios del Grupo NEXO, ha alcanzado el hito de publicar 30.000 viñetas a lo largo de más de medio siglo de carrera en la Prensa diaria. **Pág. 12**

CARA A CARA

Gestión del Palacio de Congresos de Salamanca

Fernando Castaño

Concejal de Turismo de Salamanca

José Luis Mateos

Portavoz del PSOE en el Ayuntamiento de Salamanca

Remodelación integral del edificio

UNA VEZ FINALIZADO el periodo de gestión de la hasta ahora empresa concesionaria (Dixotex), el Palacio de Congresos de Castilla y León (Salamanca) comienza una nueva etapa en la que el Ayuntamiento de la capital salmantina, a través de la Concejalía de Turismo, asume la gestión de este edificio desde el 1 de enero y, entre sus principales objetivos, está su remodelación integral. El concejal de Turismo del Ayuntamiento de Salamanca y máximo responsable de la nueva gestión, Fernando Castaño, ha señalado que "competimos con una mano atada a la espalda a la hora de hacernos con congresos de primer nivel y competir con otras ciudades". "Es necesaria una reforma que haga del Palacio de Congresos de un mastodonte con artritis a un centro de referencia eficiente y competitivo a nivel nacional", ha destacado Castaño. En este sentido, uno de los principales objetivos marcados por el consorcio está el de remodelar íntegramente el edificio. Para ello, cuenta con una partida de 1.600.000 euros que estarán destinados preferentemente a obras de climatización, accesibilidad, al igual que la renovación de espacios en función de las necesidades demandadas en congresos y eventos. Otro de los objetivos será la actualización de tarifas, que serán a la baja, para competir con el resto de edificios similares en Castilla y León.

Un plan estratégico para el recinto

EL GRUPO MUNICIPAL SOCIALISTA en el Ayuntamiento de Salamanca, considera necesario que la capital salmantina, por medio de la Sociedad de Turismo, Comercio y Promoción Económica, se haga cargo de la gestión del Palacio de Congresos y Exposiciones de Salamanca. En este sentido, los concejales socialistas manifestan que el hacerse cargo de la gestión ordinaria del Palacio de Congresos y Exposiciones no implica dar un cheque en blanco al equipo de gobierno municipal y sí requiere, de manera indudable, el que se tengan que imponer una serie de condiciones. En primer lugar, los concejales socialistas estiman y no les parece de recibo que la competencia municipal en la gestión de dicho edificio tenga que tener la duración de un año, tal y como se pretende o se ha anunciado, para después, una vez enderezado el rumbo y recuperada la rentabilidad de su uso, vuelva a pasar a manos privadas. También, un Plan de viabilidad que pase por, además de la gestión pública durante un largo periodo de tiempo y la firma de acuerdos con empresas, asociaciones, entidades y organismos. Y por último, Un Plan de viabilidad que indague también en las posibilidades de establecer una mejor relación con las Universidades de la ciudad (USAL y Pontificia) para que el edificio pueda convertirse en su centro de referencia de sus eventos.

CHECK-IN / EL TURISMO 'GOBIERNA' CUBA

Primer ministro Marrero

LA DESIGNACIÓN DE MANUEL MARRERO, veterano ministro de Turismo de Cuba (y el decano entre los ministros participantes en CIMET) como nuevo primer ministro de Cuba, reafirma el papel que el Turismo tiene en el Gobierno de este gran destino de viajes de incentivo del Caribe. Lejos de la minusvaloración del Turismo, frente a la zafra azucarera u otros rubros destacados de la economía cubana, en razón al carácter "contaminante" que el Turismo tiene para la Revolución (al igual que ocurrió con la Dictadura en España), la cúpula del Partido Comunista de Cuba ha culminado su "conversión" al primer sector de su economía, tanto en términos de balanza de pagos y entrada de divisas como de generación de empleo y reequilibrio territorial. A imagen y semejanza de la transición del Partido Comunista Chino hacia el capitalismo, Cuba abraza al Turismo como la gran tabla de salvación que es en materia económica. Un gran paso en la consolidación y el desarrollo de este excepcional destino de viajes de incentivo y eventos del Caribe, que tiene en el MICE uno de sus segmentos más rentables. Con la garantía de contar con un hombre del Turismo como primer ministro del Gobierno de la Isla Grande.

CHECK-OUT / FIASCOS DEL METRO Y CANAL

¿Madrid vs. América?...

EL FRACASO DE LA COMUNIDAD DE MADRID en varios Países Iberoamericanos, a raíz de irregularidades detectadas en la internacionalización en Iberoamérica de las dos grandes empresas públicas madrileñas, como el Metro y Canal de Isabel II, ocultan el caso de éxito en que se ha convertido la Feria de Madrid. Colaboradora desde hace un cuarto de siglo de CIMET —Conferencia cuyo objetivo es impulsar la internacionalización de la empresa turística española en Iberoamérica—, Ifema ha abierto mercado en la actividad ferial de varios países, el último de los cuales es Cuba, donde ha asumido la organización de importantes ferias cubanas en Madrid y La Habana. Una transferencia de 'know-how' fructífera y ejemplar, que lejos de generar controversia, sitúa a la Feria de Madrid (de la que la Comunidad y Ayuntamiento madrileños son accionistas) como un referente en la transferencia de conocimiento en materia ferial. La limpia ejecutoria que caracteriza la presencia en Iberoamérica de Feria de Madrid contrasta con las de Metro de Madrid y Canal de Isabel II, por la profesionalidad de su director general y presidente. Un ejemplo que es de justicia poner de manifiesto.

PERSONAJE DEL MES

Juan Salado

EL ADJUDICATARIO DEL Palacio de Congresos de Córdoba, Juan Salado, ha sido elegido nuevo presidente de la Asociación de Palacios de Congresos y Ferias de Andalucía (Afcan) durante la reunión que ha mantenido la entidad esta semana en Córdoba. Juan Salado toma el testigo del hasta ahora presidente Carlos García Espinosa, director del Palacio de Congresos y Exposiciones de Cádiz.

Juan Salado, adjudicatario del Palacio de Congresos de Córdoba, ha sido elegido como nuevo presidente de la Asociación de Palacios de Congresos y Ferias de Andalucía (Afcan), sustituyendo al director del Palacio de Congresos de Cádiz, Carlos García Espinosa.

El nuevo presidente de la asociación se ha mostrado "agradecido a todos los directores de los palacios de congresos y ferias de Andalucía ante la confianza depositada con unanimidad en mí para asumir este reto". Asimismo, ha destacado que espera "estar a la altura" y "formar parte proactiva en el diseño de todo lo planteado por mis antecesores en el cargo", calificando su trabajo de "muy amplio y potente".

Además, Salado ha apuntado que su presidencia será "continuista", en relación a los Planes Estratégicos puestos en marcha por Afcan, "aportando innovación e implementándola con la evolución de los tiempos, necesidades, los mercados y el ecosistema del sector congresual y de ferias en Andalucía".

Además del presidente, ha sido designada una nueva junta directiva, donde estará representada la práctica totalidad de los asociados a través de las vicepresidencias y vocalías, al tratarse de una junta "integradora" que refleja "el espíritu de colaboración y trabajo conjunto que defendemos desde Afcan, según ha manifestado Juan Salado.

CRONICA DE PRENSA

'ABC' / Córdoba

Tragsa hará la segunda fase del Palacio

Comienza la cuenta atrás para la segunda fase de las obras del Palacio de Congresos de Córdoba. El consejero de Economía, Conocimiento, Empresas y Universidad de la Junta de Andalucía, Rogelio Velasco (Cs), ha desvelado que el Gobierno regional confiará en la empresa Tragsa, que realizó los trabajos de la primera fase, para que se encargue también de la segunda. Se trata de unos trabajos complejos, de ampliación de esta infraestructura, y no habrá licitación pública, sino que se adjudicará de forma directa a la firma que ha hecho lo anterior, mediante una ampliación. "Hemos prometido que estaría en dos años y no podemos asumir el riesgo de que se eternice", ha afirmado el consejero.

'El Norte de Castilla' / Segovia

'El Palacio debería estar en la ciudad'

La alcaldesa de Segovia, Clara Luquero, asegura que la postura del equipo de gobierno sigue siendo la misma que llevó, en la etapa como alcalde de Pedro Arahuetes, a emprender una campaña de recogida de firmas en contra de la ubicación del Palacio de Congresos en el termino municipal de Palazuelos de Eresma. "Es la ciudad la que ostenta el título de Patrimonio de la Humanidad, la que acoge dos millones de turistas al año y la puerta de entrada al territorio", afirmó Luquero, cuyo grupo político sigue pensando lo mismo que hace seis años, cuando se anunció la construcción del palacio. "No vamos a conveniar o consensuar nada" relacionado con el Palacio de La Faisanera.

'La Semana' / Dos Hermanas

Aprobado en junta el primer pabellón

El Ayuntamiento de Dos Hermanas ha aprobado en junta de gobierno local los proyectos de tres actuaciones con cargo al superávit de 2018. Entre ellos el primer pabellón de la futura Feria de Dos Hermanas. Se ha dado luz verde al proyecto básico y de ejecución del primer pabellón del Palacio de Exposiciones y Congresos que se instalará entre la Avenida de las Universidades y la A-8032. Con un presupuesto 2,5 millones euros, según ha informado el delegado de Proyectos y Obras, Francisco Toscano Rodero, lo que se va a acometer es la primera fase, es decir, la estructura y su superficie envolvente del primer pabellón. La parcela afecta tiene una superficie de 6.282 metros. y el plazo de ejecución es de ocho meses. En total hay previsto cuatro pabellones en este nuevo espacio expositivo y de actividades.

LA IMAGEN

La sede del Grupo NEXO en Madrid

El Grupo NEXO, una nueva sala del Museo del Turismo

El Museo del Turismo cuenta con una nueva sala en España. Se trata de las instalaciones del Grupo NEXO en Madrid, una compañía con más de 30 años de actividad periodística, que en este nuevo espacio muestra la historia del sector turístico español a través de sus publicaciones especializadas. Entre los numerosos tomos que nutren sus estanterías, se encuentran los más de 1.100 números de NEXOTUR, los ejemplares de más de 20 años de CONEXO, así como también los de NEXOHOTEL o NEXOBÚS, entre otras publicaciones.

Expertos en Consultoría de Congresos y Convenciones
De Profesional a Profesional

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

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

Nexopublic CONSULTING

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

PANORAMA

✔ COLUMNA

Ciudades AVE, un viaje al éxito

EMPEZAMOS 2020 CON sorpresas y con una nueva posibilidad para el Turismo en España que acercará regiones, cultura, patrimonio, gastronomía y ocio. El trabajo incansable del último año llevado a cabo por la Red de Ciudades Ave ha contribuido a su avance y crecimiento, con objetivos cumplidos, con la incorporación de nuevos destinos como Granada —ya son 26 ciudades interconectadas y cuatro adheridas— y otros a corto plazo que se verán materializados en los próximos meses.

La Red de Ciudades AVE, presidida por el alcalde de Sevilla, Juan Espadas, estrenará a principios de año web comercializadora creada para trabajar directamente tanto con agencias de viajes como con público final, para ofrecer la posibilidad de reservar tren, hotel y experiencias en destino, mostrando así las sinergias entre las ciudades conectadas con la red de alta velocidad. Se trata de un proyecto incluido en el Plan Estratégico, diseñado para impulsar esta alianza y reforzarla ante un nuevo panorama turístico que requiere una mayor diversificación de la oferta. Un proyecto que supone un paso más en el crecimiento de la potente oferta turística aglutinada en torno a la Red de Ciudades AVE.

Esta iniciativa, cobra cada vez más importancia en un momento en el que la marca país adquiere una especial relevancia y debe ser promovida de un modo activo y responsable; por ello la Red de Ciudades Ave ofrece dos tipos de productos turísticos. Para facilitar el viaje a los turistas que visitan España y que proceden de otros países, se ha articulado el servicio Renfe Spain Pass, una nueva forma de viajar que facilita los desplazamientos, con flexibilidad, pudiendo conocer varios destinos de la Red de Ciudades Ave en una misma escapada. Se pueden elegir entre cuatro, seis, ocho y diez viajes y comprarlos hasta con seis meses de antelación. Está disponible en dos categorías, turista y *business*, tanto para niños como para adultos. Escapadas en Ave engloba viaje en AVE, hoteles a precios especiales y actividades de ocio en el destino. Una oportunidad para conocer y vivir cada ciudad.

Antonio Jiménez
Secretario de la Red de Ciudades AVE

Madrid y Hilton Diagonal Mar Barcelona triunfan en los World Travel Awards

Logran alzarse con el galardón como mejor destino de congresos y mejor hotel de negocios

La ciudad de Madrid y el hotel Hilton Diagonal Mar Barcelona han sigo galardonados en los World Travel Awards como 'Mejor destino de reuniones y conferencias del mundo' y 'Mejor hotel de negocios del mundo', respectivamente, en una gala celebrada el pasado día 28 de noviembre en la Royal Opera House de Mascate (Sultanato de Omán).

Todos los galardonados en los World Travel Awards 2019.

En el caso de Madrid, ha estado nominada en dos categorías —'World's Leading Business Travel Destination 2019' y 'World's Leading Meetings & Conference Destination 2019'— consiguiendo el premio en esta última, imponiéndose a Las Vegas, ganadora en las últimas seis ediciones. Entre los 10 destinos nominados a este galardón, aparecían ciudades como París, Dubái, Hong Kong o Abu Dhabi.

Ya en el año 2018, Madrid estuvo nominada a conseguir este distintivo, aunque finalmente no lo consiguió. También en este ámbito turístico, Madrid recibió el pasado mes de junio, por segundo año consecutivo, el galardón en la categoría 'Europe's Leading Meetings & Conference Destination' de los World Travel Awards.

"La colaboración público-privada y el gran dinamismo de Madrid, con proyectos de apertura de nuevos hoteles y sedes para eventos, así como el alto grado de satisfacción de los clientes y profesionales, fortalecen la imagen de la ciudad a nivel internacional y han sido aspectos clave para consolidar esta posición de liderazgo a nivel mundial y superar las cifras de negocio", han destacado desde el Área de Turismo del Ayuntamiento de Madrid.

La concejala delegada de Turismo, Almudena Maíllo, y el director del Madrid Convention Bureau, David Noack Pérez, recogieron el premio de manos del fundador de este galardón, Graham Cooke. "Recibir este reconocimiento a nivel mundial nos llena de alegría puesto que es el reflejo del trabajo que se está realizando en Madrid, tanto desde el Ayuntamiento como por el sector turístico", ha afirmado Maíllo. "Madrid es un referente en el Turismo de Congresos y queremos que siga siéndolo, ya que es un turismo que nos ayuda con la desestacionalización de la demanda y demuestra, además, que está en perfecta capacidad para acoger grandes congresos, como la Cumbre del Clima que se va a celebrar en Madrid y que hemos podido acoger en un tiempo récord de tres semanas de trabajo gracias a la fortaleza y a la profesionalidad que existe en el sector turístico de Madrid", ha añadido la concejala.

Por su parte, el hotel Hilton Diagonal Mar Barcelona ha conseguido el primer puesto en las categoría 'World's Leading Business Hotel 2019', un galardón que "reconoce mundialmente la firme apuesta de Hilton Diagonal Mar Barcelona por mantenerse a la vanguardia dentro de la oferta del turismo de negocios, ofreciendo un punto de encuentro innovador, flexible y dinámico adaptado a las nuevas tendencias del mercado", han señalado desde el establecimiento.

En junio, el Hilton Diagonal Mar Barcelona fue premiado en los World Travel Awards 2019 como 'Mejor hotel de Meeting & Conferences en Europa' por primera vez y 'Mejor hotel de negocios en España' por segundo año consecutivo.

El director general de área para la Península Ibérica de Hilton, Joachim Hartl, ha comentado que "hace tan solo unos días obteníamos nuestra primera Estrella Michelin, recibir en tan poco tiempo este nuevo galardón es algo que nos llena nuevamente de orgullo". "Es gratificante comprobar que nuestra labor se ha vuelto a ver reflejada, el hecho de recibir este premio por parte de World Travel Awards nos consolida no sólo como destino de negocios líder en España sino también para visitantes de todo el mundo. Sin duda este ha sido nuestro año más dinámico y tenemos puestos nuestros esfuerzos en seguir ofreciendo experiencias diferenciadas a todo tipo de viajero de cara a los próximos años", ha finalizado.

La concejala delegada de Turismo de Madrid, Almudena Maíllo.

El director general para la Península Ibérica de Hilton, Joachim Hartl.

Las empresas están descubriendo nuestro potencial / El Congreso Nacional de OPC es el 'congreso de congresos' / Queremos que sea un congreso para disfrutar, aprender y, sobre todo, emocionarse / Este año uno de los pilares es la sostenibilidad en los eventos / Es y debe ser imparable

ANA TREVISANI / PRESIDENTA DE OPC GALICIA

'Hablaremos de personas, conocimiento y emoción'

La presidenta de la Asociación Gallega de Organizadores Profesionales de Congresos (OPC Galicia), Ana Trevisani, comenta la situación actual del Sector MICE en la Comunidad y presenta la próxima edición del Congreso Nacional de OPC, que tendrá lugar en Santiago de Compostela.

■¿Cómo está la situación del Sector MICE en Galicia?

●Creo que Galicia es un destino maduro y solvente para recibir congresos y eventos; y la mejora en los últimos años es patente en capacidad y nivel hotelero, funcionalidad de palacios de congresos, espacios y parajes singulares... Pero me gustaría destacar nuestra forma de trabajar. Contamos con profesionales formados, muy trabajadores, productivos, solventes y con una capacidad de entusiasmo en su gestión digna de alabar.

■¿Cómo evolucionará en 2020?

●Esperamos seguir consolidándonos como destino, pero resulta obligado hablar del Año Xacobeo 2021. Estamos a las puertas de un gran acontecimiento que posiciona nuestro destino en la mente de los organizadores nacionales e internacionales y que resulta un imán para los eventos. Pero nuestra visión va mucho más allá, queremos seguir creciendo y madurando como destino en el 2022, 2023…

■¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta el Sector?

●A nivel de destino, la principal mejora en la que ya se está trabajando es la conectividad aérea, tanto nacional como internacional.

A nivel de tipo de organización, nos falta consolidar a Galicia como destino en eventos corporativos e incentivos. También estamos mejorando en esta línea. Las empresas están descubriendo nuestro potencial en organización, *venues* y nuestra capacitación técnica; y se sorprenden de las actividades que se pueden desarrollar integradas en la naturaleza, la riqueza de la gastronomía y las acciones que se pueden diseñar.

■¿Cuántas empresas forman actualmente OPC Galicia?

● Asociadas de pleno derecho somos nueve OPC y 18 empresas colaboradoras. Precisamente, estamos en un momento dulce de captar nuevos socios.

■Recientemente, han llevado a cabo, a través del proyecto Galicia MICE del Clúster de Turismo de Galicia, un evento de promoción del Sector MICE gallego. ¿En qué ha consistido?

●Se trató de una presentación de la marca Galicia MICE. Esta marca nació entre distintos profesionales y asociaciones que llevábamos años trabajando juntos: la asociación de palacios de congresos; la asociación de recintos feriales; los hoteles de A Coruña, Santiago y Vigo; y los OPC. Galicia MICE aparece para hacer promoción conjunta de destino Galicia, hacer 'ruido' frente a otros destinos, y, en definitiva, destacar los recursos y profesionales gallegos. Pero, con el tiempo, también se ha convertido en una plataforma de reflexión continua entre el Sector y las Administraciones.

Entre las acciones llevadas a cabo por Galicia MICE están presentaciones en Madrid y Barcelona o la asistencia a ferias profesionales. Nuestra última acción, el pasado otoño, fue organizar el primer *fam trip* como colectivo con agencias internacionales y hacer una fiesta de presentación.

■OPC Galicia encara 2020 con la responsabilidad de organizar el XXXII Congreso Nacional de OPC. ¿En qué punto se encuentra el proceso de organización?

●Se celebrará del 20 al 22 de febrero de 2020, con la particularidad de que la reunión previa del Foro MICE se desarrollará en la ciudad de A Coruña y el congreso se celebrará en Santiago de Compostela.

Os invitamos a seguirnos en la *web congreso2020.opcspain.org*.

Tenemos claro que éste es el 'congreso de congresos' y, la verdad, nos infunde un cierto respeto. Esperamos reunir en Santiago más de 250 profesionales OPC, DMC y Sector MICE en general.

■¿Cuál es el principal objetivo del congreso de este año?

●Son varios objetivos. Respecto a la dinámica del congreso queremos crear *networking* y vínculos entre los asistentes y aportar conocimiento. Además, respecto al destino, se podrán descubrir espacios, recursos, las capacidades de los profesionales gallegos, y las múltiples posibilidades para el Sector que pueden desarrollarse en Galicia. En definitiva. Queremos que sea un congreso para disfrutar, aprender y, sobre todo, emocionarse.

■Usted es la cabeza visible de la organización de este encuentro, pero ¿con qué equipo cuenta para organizar el congreso?

●Un congreso de estas características requiere de muchas manos bien coordinadas, capaces y con ganas y entusiasmo para trabajar y pensar. Soy una privilegiada, pues hay cuatro 'ejércitos' tras este trabajo: las Administraciones gallegas; el equipo y la junta directiva de OPC España; varias de las empresas miembros de OPC Galicia y de Galicia MICE; y mi equipo de Trevisani.

■¿Con cuántas empresas y de qué tipología están contando para organizar algunos de los aspectos del congreso?

●El repaso comenzaría con la presidenta de OPC España y todos los compañeros de la junta directiva que representan a las distintas comunidades; varias OPC de Galicia; sedes como el Palacio de Congresos de Santiago, la Cidade da Cultura de Galicia o el Mercado de Abastos de Compostela; los hoteles; las empresas de diseño *web*, de soluciones para eventos, de materiales, audiovisuales y nuevas tecnologías aplicadas a eventos; escenógrafos; empresas de catering y cocineros que tienen mucho que contar; consultoras sobre sostenibilidad; grandes OPC con muchos años de experiencia a las que se les está pidiendo sus opiniones; asociaciones de ámbito europeo que conocen las tendencias del mercado…

■¿Qué apoyo está recibiendo de las Instituciones públicas?

●El apoyo y entusiasmo hacia la realización del congreso en Galicia fue muy grande desde el principio. Contamos con el apoyo de Turismo de Galicia, Turismo de Santiago y Turismo de A Coruña.

■¿De qué manera?

●Seamos claros, un evento de este tipo nunca es autofinanciable económicamente, por ello la implicación y el apoyo económico para solventar algunas de las partidas está siendo fundamental para su realización.

■¿Y de empresas e instituciones privadas?

●También lo están haciendo, no siempre el camino es el dinero, hay otras muchas formas: en servicios, productos, recursos, ponentes… Todas las fórmulas valen y estamos abiertos y atentos a estudiar todas las opciones posibles.

■¿Cuáles son los temas más importantes que va a abordar el congreso?

●Son muchos, pero este año uno de los pilares es la sostenibilidad en los eventos. Desgraciadamente, creo que llegamos algo tarde a esta faceta, que es y debe ser imparable. Además, trataremos la gestión y coordinación público/privada de los eventos; nuevos modelos de patrocinio y formatos; innovación en destinos; comunicación o seguridad. Pero, sobre todo, hablaremos de nosotros: de personas que trabajamos para personas, de conocimiento y de emoción.

■¿Por qué han elegido Galicia como sede del congreso?

●Porque es la guinda perfecta final para nuestro destino después del trabajo y ruido realizado estos años, sin desmerecer las estupendas propuestas realizados por otros destinos.

> ***«Galicia cuenta con profesionales formados, muy trabajadores, productivos, solventes y con una capacidad de entusiasmo en su gestión digna de alabar»***

> ***«Galicia MICE aparece para hacer promoción conjunta de destino, hacer 'ruido' frente a otros destinos, y, en definitiva, destacar los recursos y profesionales gallegos»***

EN DIRECTO

'Ha sido un año intenso'

La verdad es que ha sido un año intenso. Desde OPC Galicia, con el apoyo de la marca Galicia MICE, se ha profundizado en la relación con las Administraciones públicas y se ha trabajado mano a mano con el sector privado a través del Clúster de Turismo de Galicia. Así, se ha realizado el primer estudio del Sector gallego, desde el año 2001, con datos sobre congresos, eventos, pernoctas o gasto medio.

Ana Trevisani
Presidenta de OPC Galicia

Me gustaría destacar la línea de ayudas específicas para la organización de eventos publicada por Turismo de Galicia; una línea que reivindica y valora la importancia del Sector y que cuenta con compromiso de ampliación a los años 2020 y 2021.

No está nada mal y creo que todos debemos felicitarnos por ello, pero entendemos que esto es solo es el principio, dado el potencial de Galicia como destino.

INSPIRACIÓN PARA EVENTOS ÚNICOS

ESPACIOS CREADOS PARA LIBERAR SU CREATIVIDAD

Para conseguir los objetivos marcados, nos centramos en las personas comprendiendo el propósito de la reunión y crear así una experiencia inolvidable. Un evento donde las personas se convierten en lo más importante adaptando cada uno de los servicios a sus necesidades.

56 salas de reuniones totalmente panelables, amplias galerías y el Auditorio con una capacidad de hasta 2.000 personas, convierten al Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center en una opción perfecta para celebrar cualquier tipo de evento.

MADRID MARRIOTT AUDITORIUM HOTEL & CONFERENCE CENTER
AVENIDA DE ARAGÓN 400, 28022, MADRID

MEMBER OF MARRIOTT BONVOY™

www.madridmarriottauditorium.com | email: info@marriottauditorium.com | +34 914004400 | @HOTELAUDITORIUM

MARRIOTT
MADRID AUDITORIUM

Selenta Group prevé una facturación de 153 millones de euros en 2019 / Uno de los focos principales del grupo es la mejora y optimización de la gestión interna en todo nuestro portfolio de productos / Todos nuestros establecimientos están preparados para recibir los eventos más exigentes

JORDI MESTRE / PRESIDENTE EJECUTIVO DE SELENTA GROUP

'El Sofía, en Barcelona, es nuestro producto enseña'

EL PRESIDENTE ejecutivo de Selenta Group, Jordi Mestre, comenta cómo le ha ido a la compañía el año 2019, con especial énfasis en su división hotelera, sobre la que destaca su capacidad para la organización de eventos.

■Selenta Group cerró 2018 con una facturación total de 140 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 8%. ¿Qué previsiones tienen para 2019?

●Para el cierre del 2019 Selenta Group prevé una facturación de 153 millones de euros, lo que representa un 9% más de facturación respecto al año anterior.

■¿Como valora el año de su división de Hotels & Resorts?

●Este año ha sido un año de incertidumbre política, económica y social. La situación de inestabilidad por resolver, tanto a nivel internacional como nacional, presenta algunas incógnitas aún por aclarar. Además, algunos mercados competidores del mediterráneo han vuelto a florecer como grandes competidores.

Selenta Group se encuentra dentro de este contexto con muchos retos y con activos y productos que se están reposicionando hacía un sector más *premium*. Uno de los focos principales del grupo es la mejora y optimización de la gestión interna en todo nuestro portfolio de productos.

■¿Qué hoteles se están comportando mejor?

●El hotel Sofía, en Barcelona, es nuestro producto enseña y, por lo tanto, el que mejor crecimiento tiene a día de hoy. Es un hotel que ha sido absolutamente renovado durante 2017 y que abrió sus puertas a principios de 2018. Su plan de negocios está enfocado a los segmentos y mercados más estratégicos para la empresa a día de hoy.

■2019 está marcado por el desarrollo de dos acuerdos importantes para el grupo: uno con Nobu y otro con Hyatt. ¿Cómo valora estos acuerdos?

●Estos acuerdos nos han permitido acelerar nuestra estrategia de *partnerships* internacionales (después de Nikki Beach en Marbella y Hard Rock Café en Tenerife) y ganar mucha visibilidad internacional. Los primeros resultados son positivos, aunque son colaboraciones recientes, con las cuales necesitamos aún optimizar circuitos internos de comunicación y gestión para sacarles máximo provecho a nivel de negocio.

■¿Qué planes tiene para 2020?

●Poner en velocidad de crucero los hoteles recientemente renovados, consolidar los ya existentes y estar abiertos a posibles oportunidades de mercado, tanto en venta como en gestión, a nivel internacional y nacional. Analizarlas en profundidad y que se ajusten a nuestro tipo de portfolio.

■¿Cuál es la oferta de los hoteles del grupo para la celebración de reuniones y eventos?

●El hotel Sofía en Barcelona cuenta con 22 salas de reuniones y una plenaria de 900 personas en teatro. El Don Carlos Resort & Spa, en Marbella, ofrece una experiencia única, donde es posible disfrutar de toda la oferta a grupos empresariales (plenaria de 1.000 personas con vista mar) y una infinidad de experiencias *leisure* al estar delante de la mejor playa de Marbella, con más de 20.000 metros cuadrados de jardines tropicales, un club de playa y excelentes instalaciones deportivas con foco especial en el Don Carlos Tenis Club. El Mare Nostrum Resort, en Tenerife, cuenta con un espectacular auditórium privado de 1.600 plazas.

Todos nuestros establecimientos están preparados para recibir los eventos más exigentes.

Completan esta oferta nuestros hoteles urbanos Expo, para reuniones de hasta 200 personas, en pleno corazón de Barcelona y Valencia. Además, el recién añadido hotel Nobu es también el hotel ideal para *meetings* de hasta 100 personas y sin duda, una apuesta única para incentivos.

■¿Cuáles son los hoteles más específicos para el Sector MICE?

●Por la demanda existente en sus respectivas plazas, los hoteles donde tenemos más peso del Sector MICE con Sofía en Barcelona y Don Carlos Report & Spa en Marbella.

> *«Este año ha sido un año de incertidumbre política, económica y social. La situación de inestabilidad por resolver presenta algunas incógnitas aún por aclarar»*

> *«Nos diferenciamos por nuestros equipos humanos formados y con experiencia en agencias MICE, y que entienden la flexibilidad que se requiere para cada evento»*

■¿Qué tipología de eventos y clientes MICE tienen?

●Car Launch, sin duda, un punto fuerte del hotel Sofía, con sus 250 plazas de parking y acceso fácil al aeropuerto y diferentes autopistas de Cataluña. También convenciones de 400 a 800 participantes, sobre todo del sector Consulting e IT, sin olvidar los eventos relacionados con la presentación de nuevos productos (*software*, sector medical, medio ambiente...). Y los hoteles Expo tienen un especial enfoque en reuniones internas de empresas de la ciudad, típicamente de duración de un día.

■¿En qué se diferencian los espacios y servicios MICE del grupo respecto a otras sedes?

●Por capacidad, muy pocas sedes son capaces de acoger eventos tan grandes. Las ubicaciones de nuestros hoteles y respectivas conexiones son realmente competitivas. Pero sobre todo por nuestros equipos humanos formados y con experiencia en agencias MICE, y que entienden la flexibilidad que se requiere para cada evento, tanto durante la fase de negociación como en la gestión de los cambios de último minuto.

■Usted fue elegido presidente del Gremi d'Hotels de Barcelona en julio de este año. ¿Por qué decidió presentar su candidatura? ¿Con qué equipo se ha rodeado y qué objetivos se han marcado?

●Desde hace años formo parte de los órganos de gobierno de la entidad y mi implicación con nuestro sector y la ciudad de Barcelona ha sido total siempre. Llegado el momento, he tenido la oportunidad de liderar el Gremi d'Hotels gracias a la confianza y el apoyo que recibí por todo el grueso de miembros de la entidad.

En esta nueva etapa me acompañan grandes hoteleros que a la vez son grandes personas y grandes conocedores y amantes de la ciudad de Barcelona.

■¿Cómo ve la situación actual y futura de Barcelona como destino turístico?

●Tenemos que propiciar que el Aeropuerto de Barcelona esté liderado por una compañía de primer orden internacional. Se debe agilizar la ampliación de Fira Gran Vía y finalizar o concretar otros grandes proyectos urbanísticos, como la estación de la Sagrera o el Paseo Marítimo hasta el Fórum.

Tenemos que ser capaces de impulsar proyectos culturales relevantes para la ciudad, por ejemplo, recuperando el proyecto de la Isla de los Museos.

A nivel de promoción, se debe poner en valor la tarea que hace Turisme de Barcelona y los éxitos alcanzados en el marco de la colaboración público-privada, reafirmando la necesidad que el liderazgo de esta entidad continúe en manos del sector privado. En este ámbito, debemos centrar nuestros esfuerzos en mejorar la calidad y el perfil del turismo que recibimos.

Del mismo modo, Barcelona debe garantizar una total efectividad en materia de seguridad ciudadana y una actitud activa contra la ilegalidad, para erradicar su presencia.

En el ámbito de la distribución digital, nuestro sector se ve afectado por un monopolio global de un par de operadores, que perjudica tanto al usuario como al sector.

Asimismo, el sector hotelero de Barcelona impulsa la innovación en la industria turística, propiciando la captación de talento y la implantación de nuevas soluciones, que deben ayudarnos a mejorar y optimizar nuestra actividad.

EN DIRECTO

'Volvemos a escuchar hablar de turismo en positivo'

LOS ÚLTIMOS AÑOS hemos venido reclamando un cambio de mensaje del Ayuntamiento de Barcelona respecto a la actividad turística. En estos momentos este hecho ya se ha producido y se ha revertido la situación. Volvemos a escuchar hablar de turismo en positivo.

Un hecho muy importante que nos tiene que permitir a todos sumar y alcanzar los objetivos que tenemos por delante. Al respecto, debemos tener muy claro cuáles son las infraestructuras que necesitamos para alcanzar un turismo de calidad. Por ejemplo, no se puede condenar a una ciudad como Barcelona a no tener nuevos hoteles en los próximos 10 o 15 años.

Jordi Mestre
Presidente ejecutivo de Selenta Group

Por otro lado, sería conveniente facilitar la reconversión a oficinas de los numerosos edificios del centro de la ciudad que, actualmente, no pueden ser ni vivienda ni establecimientos hoteleros, para propiciar la llegada de empresas y dinamismo económico a estas zonas.

Una jornada quiere profesionalizar el proceso de compra de los eventos

Agencias de Eventos Españolas Asociadas (AEVEA), la Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos (Aerce), el Foro de Marcas Renombradas Españolas y la Event Managers Association (EMA) han organizado recientemente una jornada en Barcelona con el objetivo de potenciar la profesionalización del proceso de compra de los eventos.

Tamara Pirojkova, directora de Marketing del Foro de Marcas Renombradas Españolas, y Carlos Morales, miembro de la junta directiva de Agencias de Eventos Españolas Asociadas (AEVEA), han sido los encargados de dar la bienvenida a los asistentes, poniendo el foco en la importancia, para marcas y agencias, de la comunicación en vivo, por encima de cualquier otro canal, así como la importancia de la marca como intangible estratégico ligado a las oportunidades que suponen los eventos para establecer vínculos emocionales.

A continuación, Juan Manuel Blanco, del Departamento de Compras de FCC y miembro de Aerce, y Carlos Lorenzo, presidente de Cow Events Group y miembro de la Junta Directiva de AEVEA, han presentado la Guía Técnica de Buenas Prácticas en la Compra de Servicios de Eventos, una iniciativa de AEVEA que ha sido elaborada junto con Aerce, varios event managers y empresas de servicios para eventos. En su presentación, han explicado algunas recomendaciones que ofrece este manual a la hora de convocar un concurso, manejar el briefing, presentar un proyecto o adjudicarlo.

Tras esta sesión, se han unido a la jornada Sonia del Río, event manager de Novartis Oncology y presidenta de la EMA; Julien Feuger, Global Events-Branding Manager Global Customer Engagement de Almirall; Jacobo Álvarez, director del Barceló Sants y miembro del Foro de Marcas Renombradas Españolas; y Carlos Morales, Associate Director de Dicom Events y miembro de la Junta Directiva de AEVEA, en un debate que ha llevado como título '¿Profesionalizamos el proceso de compras de eventos?', y que ha sido moderado por Tamara Pirojkova.

Contenido del debate

Julien Feuger ha querido destacar la importancia de la guía de AEVEA y Aerce, ya que es una manera de involucrar a marcas y agencias hacia un mismo objetivo. También ha sido de la misma opinión Jacobo Álvarez. Por otro lado, sobre el papel del departamento de Compras de las empresas, Sonia del Río ha indicado que su función se debería centrar en la validación de proveedores mientras que el event manager es quien tiene que tener el poder de decisión sobre los eventos. Para Juan Manuel Blanco, la decisión sobre los eventos tiene que ser consensuada entre las dos partes.

Sobre el papel de los eventos en la estrategia de las empresas, Julien Feuger ha comentado que en su empresa el porcentaje destinado a eventos está entre el 45% y el 60% del presupuesto de Marketing. Por su parte, Carlos Lorenzo ha señalado que lo ideal es incorporar a la agencia a la estrategia de la marca y convertirla en un socio y que no sea solo un proveedor. Asimismo, Jacobo Álvarez ha añadido que es fundamental que haya una relación de confianza entre la marca y la agencia.

Por último, tanto Socia del Río como Julien Feuger han coincido en que es fundamental la formación del event manager, ya que los eventos son estratégicos para las empresas; y Tamara Pirojkova ha hecho hincapié en la creatividad, un aspecto que suple, en muchas ocasiones, la falta de presupuesto.

La jornada sobre el proceso de compra de eventos en Barcelona.

Nuestro compromiso es trabajar para proporcionar las mejores soluciones a la industria del Turismo y los viajes / En la actualidad, un 50% de las ventas de las aerolíneas, incluidas las 'low cost', se realiza a través de agencias de viajes / El futuro de las agencias está garantizado

CHRISTIAN BOUTIN / DIRECTOR GENERAL DE AMADEUS EN ESPAÑA Y PORTUGAL

'La rentabilidad del canal indirecto es indiscutible'

CHRISTIAN BOUTIN HA sustituido a Fernando Cuesta como director general de Amadeus en España y Portugal, asumiendo también el cargo de vicepresidente del segmento de agencias *retail* en Europa Occidental.

■ Amadeus Selling Platform Connect ya permite, en modo de prueba, reservar vía NDC. ¿Cuándo tendrán acceso a este contenido todas las agencias?

●Desde hace unos días, efectivamente, nuestra plataforma de reservas en la nube, Amadeus Selling Platform Connect, ya permite a las agencias de viajes (de forma gradual) comprar, realizar pedidos, efectuar pagos y gestionar ofertas de viajes de aerolíneas mediante la conectividad NDC. Es todo un hito y supone un paso más en la promoción de la adopción del NDC por parte de la industria del turismo y los viajes.

Numerosos socios clave del programa NDC [X] ya están usando la versión de Selling Platform Connect con NDC, y están procesando reservas. El acceso al conjunto de las agencias sigue el desarrollo previsto y durante los próximos meses se iniciará su implementación gradual, mientras que, en paralelo, la solución se siga mejorando con más contenido y funcionalidades.

■ ¿Esquivarán así los recargos de grandes grupos aéreos?

●Nuestro compromiso es trabajar para proporcionar las mejores soluciones a la industria del Turismo y los viajes. Y fruto de ese compromiso es la creación de Amadeus Travel Platform, la plataforma donde todas las agencias pueden conectarse y colaborar para responder a los deseos de los viajeros y proporcionarles una amplia selección de opciones en todo momento. A partir de ahí, los clientes, como siempre, tendrán la última palabra.

■ ¿Cree que los grupos mencionados se equivocaron penalizando así al canal de agencias?

●Cada cual desarrolla su estrategia en función de las políticas que consideran más adecuadas. El acierto o desacierto de las medidas que puedan poner en marcha esas firmas les corresponde a ellas y son las responsables únicas de esos análisis.

Lo que sí puedo decir es que, en la actualidad, un 50% de las ventas de las aerolíneas, incluidas las *low cost*, se realiza a través de agencias de viajes y que la rentabilidad del canal indirecto es una realidad indiscutible, cifrada por Amadeus en un 34% por encima de la que ofrece la venta directa.

■ ¿Cómo valora las reservas aéreas realizadas por agencias vía Amadeus en los últimos meses?

●Amadeus, durante los seis primeros meses del año, ha tenido un crecimiento de las reservas superior al de la industria, gracias al incremento alcanzando en todas las regiones, salvo en el caso de Asia-Pacífico. Europa occidental, por ejemplo, en este mismo periodo, mantuvo su tendencia de crecimiento positivo gracias al aumento de la cuota de mercado.

■ Su predecesor, Fernando Cuesta, afirmó que el canal de agencias es el más eficiente. ¿Por qué cree que hay tantos proveedores que pretenden saltarse a estos intermediarios?

●El proceso de transformación digital al que estamos sometidos todos los sectores de la economía, y los cambios continuos que esto genera, hace que se produzcan situaciones paradójicas. Así, mientras surgen modelos de negocio que intentan aglutinar todo tipo de productos y servicios, otros, en cambio, tratan de desagregarse. Pero, al final, los modelos de distribución de calidad serán los que se impongan. Y en ese contexto, Amadeus tiene en marcha proyectos clave para impulsar su crecimiento a medio y largo plazo, como son el programa NDC [X] y el Amadeus Travel Platform, que permite combinar el contenido de todas las fuentes.

■ ¿Su futuro está garantizado?

●Vivimos tiempos de cambio, que obligan permanentemente a las empresas a repensar las estrategias y actuaciones, pero si consideramos el talento organizativo, la apuesta por la tecnología, el trabajo que se lleva a cabo a diario, la inversión en innovación y nuestra política de diversificación, el futuro de Amadeus —no me cabe duda— está garantizado, más allá de circunstancias coyunturales o episódicas.

> *«El proceso de transformación digital al que estamos sometidos todos los sectores de la economía y los continuos cambios hacen que se produzcan situaciones paradójicas»*

> *«Vivimos tiempos de cambio, que obligan permanentemente a las empresas a repensar las estrategias y actuaciones, pero el futuro de Amadeus está garantizado»*

■ Amadeus acaba de lanzar una plataforma de coches con conductor. ¿Habrá más novedades a corto y medio plazo?

●Ahora nuestro reto más inmediato es seguir desarrollando el Amadeus Travel Platform, una plataforma flexible basada en sistemas completamente abiertos que hace un uso inteligente de los datos para crear un servicio único que reúne en un solo lugar todo el contenido de viajes relevante (como vuelos, alojamiento, tren, movilidad, seguros y servicios de destino) de cualquier fuente (EDIFACT, NDC y otras API) en una única plataforma.

■ Han avanzado de forma espectacular en el negocio de la distribución hotelera gracias a los acuerdos con Booking y Restel. ¿Qué significan estas alianzas para la agencia cliente de Amadeus?

●Significa que las agencias pueden contar con una oferta global y local de cadenas hoteleras, apartamentos y villas, entre otros contenidos, con más de 3,1 millones de opciones de compra y 770.000 de propiedades únicas. Y todo ello en una misma plataforma a tiempo real, asegurando transparencia, consistencia y comparabilidad.

■ ¿Hay algún nicho en el que Amadeus todavía no esté presente?

●La visión de Amadeus es mejorar la experiencia de los viajes de las personas. Y gracias a ese enfoque, más de 1.800 millones de pasajeros en todo el mundo pudieron embarcarse en 2018. Para hacerlo posible, a diario creamos soluciones de gran importancia que ayudan a aerolíneas, aeropuertos, hoteles, compañías ferroviarias, motores de búsqueda, agencias de viajes, turoperadores y otros actores principales de la industria de los viajes. Pero nuestra visión de la industria es amplia y atiende todas las fases del ciclo del viaje, desde la inspiración hasta el posviaje. Teniendo en cuenta este hecho, y nuestra firme vocación por la diversificación, todo es una cuestión de oportunidad.

■ ¿La diversificación del negocio es fundamental para el grupo?

●Nuestra estrategia de diversificación comenzó en 2000. Y, desde entonces, junto a nuestra política de adquisiciones y nuestro crecimiento orgánico, ha sido una de nuestras estrategias más sólidas y una de las claves de nuestro éxito.

Esta estrategia nos ha llevado de la industria aérea a otros ámbitos del ecosistema del Turismo, ofreciendo mayor contenido y soluciones a otros integrantes fundamentales del Sector y también a ámbitos operativos transversales importantes para todas las entidades del negocio de los viajes.

■ Las agencias piden que todos los proveedores estén en los GDS. ¿Esto es lo que busca Amadeus?

●Ciertamente esa es una de las conclusiones de nuestro II Informe de Innovación de las Agencias de Viajes, que indicaba que el GDS sería —para el 85% de los encuestados— es la herramienta más adecuada para efectuar la integración de todos los posibles proveedores y ofrecer así personalización que los viajeros necesitan. En esta línea, Amadeus ha emprendido un proyecto a escala global, encaminado a robustecer y flexibilizar su plataforma de distribución —Amadeus Travel Platform— haciéndolo tan escalable como sea preciso. Esta plataforma responde a las necesidades de las agencias por reunir todo el contenido que necesitan.

EN DIRECTO

'Lo primero es consolidar la posición de liderazgo'

EMBARCARSE EN UNA nueva responsabilidad profesional siempre supone un desafío. En mi caso lo ha sido siempre, principalmente desde que en 2006 me incorporé a Amadeus ocupando distintos cometidos y funciones. Desde esa perspectiva, asumir la dirección de una de las regiones de referencia para Amadeus como es Europa Occidental con España y Portugal al frente lo es más si cabe. Lo primero es mantener y consolidar la posición de liderazgo que Amadeus mantiene en estos mercados, en donde ocupa además un papel relevante en la industria del turismo y los viajes. Otro reto que nos planteamos es contribuir a que nuestros clientes incrementen el valor de sus negocios, gracias a nuestro catálogo avanzado de soluciones tecnológicas y a nuestra permanente apuesta por la innovación. También queremos avanzar en la cultura de la satisfacción de nuestros clientes, que ya de por sí es elevada.

Christian Boutin
Director general de Amadeus en España

La Federación OPC España llevará al Sector MICE a Galicia en su 32 Congreso Nacional

La innovación, la sostenibilidad, el territorio y la emoción serán algunos de los temas que centrarán las jornadas de trabajo

La Federación Española de Asociaciones de Empresas de Organización Profesional de Congresos (OPC España) y la Asociación Gallega de Organizadores Profesionales de Congresos (OPC Galicia) ya tienen preparada una nueva edición del Congreso Nacional de OPC, que tendrá lugar en Santiago de Compostela del 20 al 22 de febrero de 2020 y para el que ya han abierto el periodo de inscripción. Este encuentro estará centrado en las innovaciones tecnológicas, la sostenibilidad, la apuesta por el territorio y el reto de emocionar a los asistentes a eventos.

El Palacio de Congresos y Exposiciones de Galicia será la sede que acogerá las diversas ponencias, mesas redondas, sesiones de *networking* y talleres prácticos que tendrán lugar durante el congreso. Durante estas dos jornadas de trabajo se hablará sobre la búsqueda de fondos y patrocinios, las tendencias y el futuro de las reuniones, las nuevas tecnologías en el Sector, cómo hacer de un destino una marca de referencia, la seguridad en los eventos, las novedades en la plataforma de gestión de becas para congresos médicos, la importancia de un personal auxiliar cualificado y el Xacobeo 2020.

Por otro lado, los talleres trabajarán de modo práctico algunos temas de máximo interés para los profesionales, como la sostenibilidad, la responsabilidad y la huella ecológica en el Sector MICE; el uso de las redes sociales; los nuevos formatos de evento; y la puesta en escena de un evento.

El programa social del evento llevará a los asistentes a conocer la Ciudad de la Cultura de Galicia, donde en uno de sus edificios, el Museo Gaiás, se celebrará la cena del día 20; el casco histórico de Santiago de Compostela, por donde se realizará una actividad y una visita por los lugares de mayor interés; y el Mercado de Abastos, donde se celebrará la cena del día 21. La organización también ha preparado dos actividades post-congreso para el día 22: una de ellas llevará a los asistentes a realizar unos kilómetros del Camino de Santiago; mientras que la segunda se adentrará en conocer la costa gallega incluyendo actividades náuticas, culturales y gastronómicas.

Actividades del Foro MICE

Previamente al Congreso de OPC, la ciudad de A Coruña acogerá los días 19 y 20 un encuentro del Foro MICE, la entidad donde se integran algunas de las asociaciones más representativas del Sector. Además de celebrar una pequeña jornada de trabajo en el Palacio de Exposiciones y Congresos de A Coruña (Palexco), los profesionales del Foro MICE realizarán una visita teatralizada por la ciudad y darán un paseo por el Castillo de San Antón y la Torre de Hércules.

Santiago de Compostela acogerá en febrero a los profesionales MICE procedentes de toda España.

La labor del 'event manager' tendrá que aportar valor

La figura del *event manager* en la actualidad se centra en una combinación entre la parte logística, la intermediación con la agencia y la estrategia, mientras que de cara al futuro su trabajo se centrará más en la parte estratégica y de aportación de valor. Así se ha definido durante la reunión anual de la Event Managers Association (EMA) que ha tenido lugar en Madrid y Barcelona, donde se ha preguntado a sus socios sobre su función y las tendencias del Sector.

La asociación ha aprovechado la alta asistencia a sendas reuniones —unos 100 profesionales en total— para conocer su opinión a través de un sondeo interactivo gracias a la plataforma SparkUp y la colaboración del presentador Jordi Nexus. Ante la pregunta de cuál es la función actual del *event manager,* un 60% ha respondido que combina la parte logística, la intermediación con la agencia y la estrategia. Asimismo, de cara al futuro, un 75% piensa que se debe centrar más en la parte estratégica y de aportación de valor.

Sobre las tendencias en el Sector, se ha preguntado sobre en qué tipo de eventos va a crecer más la inversión, resultando en primer lugar, con un 45%, los eventos internos, incentivos y de *team building*, y en segundo lugar, con un 31%, los eventos formativos. Por otro lado, según los socios de EMA, el Sector tenderá hacia la sostenibilidad (48%) y la creación de experiencias interactivas con los asistentes (30%).

La presidenta de la Event Managers Association, Sonia del Río.

El Turismo congresual se implica en el desarrollo de un turismo sostenible

La Federación Española de Asociaciones de Empresas OPC (OPC España) ha organizado una jornada en Madrid —en el marco de la Cumbre del Clima (COP25)—, en la que se ha destacado la contribución del Sector MICE en el desarrollo de un turismo sostenible. Uno de los objetivos del encuentro, que ha reunido a más de 20 empresas y entidades así como a cerca de 80 profesionales, ha sido unir a todos los agentes implicados en el Turismo de Reuniones para luchar contra el cambio climático.

La jornada '¿Qué puede aportar el Sector MICE y la actividad de los eventos a la reducción de los gases de efecto invernadero y a la mitigación de los efectos del cambio climático?' ha comenzado con la intervención de la presidenta de OPC España, Matilde Almandoz, quien ha hecho un llamamiento a las Administraciones públicas para que los elementos sostenibles sobre los que está trabajando el Sector "sean valorables" en la ejecución de los contratos, invitando a las Administraciones a incluir, en las licitaciones públicas, la valoración de estos elementos sin limitarse exclusivamente al precio.

La secretaria de Estado de Turismo, Isabel Oliver, ha sido la encargada de inaugurar oficialmente el encuentro, destacando que "la sostenibilidad no se nos plantea como una opción sino como una obligación y tenemos que aplicarla a toda la cadena de valor, desde el 'sol y playa' hasta el MICE". Posteriormente, el presidente de OPCE País Vasco y CEO de Fideliza, Onofre Vicente, ha abordado una sesión sobre los eventos sostenibles desde la perspectiva COP25.

A continuación, una veintena de empresas y entidades han presentado algunas de sus buenas prácticas en materia de sostenibilidad bajo un formato de Elevator Pitch, dirigido por el vicepresidente de OPC España, Jaime Boltá. El Palacio de Congresos Europa, Accor Hotels, Madrid Marriott Auditorium, Meliá Hotels International, NH Hoteles, VP Hoteles, Casa Mónico, Palacio Negralejo, Busway, Meridiana, Agua y Jardín, Asociación Española de Enoturismo, Madrid Convention Bureau, Fideliza, Beon Worldwide, Aevea, Acciona y Vía Outlets han intervenido en la sesión.

Para finalizar la jornada, el director de Ephymera Sostenibilidad, Alberto Gómez, ha desarrollado una breve ponencia sobre la importancia de la medición de las emisiones en los eventos, para seguidamente participar en un debate sobre este tema con la intervención de la concejala de Promoción Económica, Comercio y Turismo del Ayuntamiento de Vitoria, Maider Etxebarria; el director técnico de Conama, Manuel Martínez; el director general corporativo de Beon Worldwide, Luis Gandiaga; y la presidenta de OPC España, Matilde Almandoz.

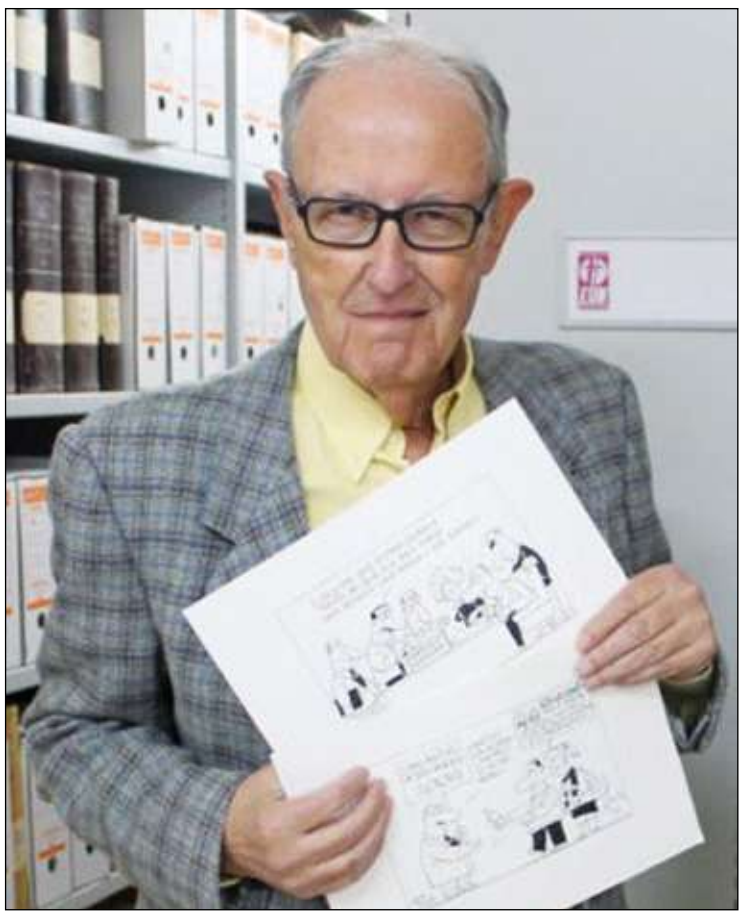
La intervención de la secretaria de Estado de Turismo.

He tenido oportunidad de dibujar las viñetas en publicaciones muy diversas / Solo queda espacio para publicar dibujos de humor en los diarios y, excepcionalmente, en algunas publicaciones profesionales, entre ellas las del Grupo NEXO / Siempre quedan unas gotas para el disfrute y la inventiva

ENRIC ARENÓS CORTÉS / DIBUJANTE - COLABORADOR DEL GRUPO NEXO

'Los profesionales dan mucho juego para los chistes'

ENRIC ARENÓS CORTÉS (Villareal, Castellón, 1941), veterano humorista gráfico conocido como 'Quique', ha alcanzado el hito de publicar 30.000 viñetas a lo largo de más de medio siglo como humorista gráfico en Prensa diaria. Artífice del chiste mensual de CONEXO y de otros medios impresos y digitales del Grupo NEXO, donde ha publicado ya más de 2.000 viñetas humorísticas, Quique forma parte del equipo fundacional del Grupo NEXO y lleva colaborando con su director desde hace casi cuatro décadas. "Antes de que existiera el Grupo NEXO", revela el humorista gráfico de CONEXO, "ya empezó mi relación con Eugenio de Quesada, quien me invitó a colaborar en dos publicaciones que dirigió a principios de los años '80 del siglo pasado, como el periódico mensual 'Cambio Filatélico', que editó y dirigió entre 1983 y 1985, o el 'Diario Oficial de la Exposición Mundial España '84', hace más de 35 años".



■En 1985 entró en el Turismo, dibujando las viñetas de la Revista 'Agenttravel', creada por el actual director de CONEXO y NEXOTUR, entre otros.

●En efecto, a partir de 1985 continué dibujando, bajo la batuta de Eugenio, en las revistas mensuales 'Joyas & Joyeros' (dedicada a los profesionales de joyería y relojería) y 'Agenttravel' (para los agentes de viajes), que De Quesada puso en marcha hace 35 años como director de Nuevas Publicaciones del Grupo Tecnipublicaciones y, posteriormente, ya en 1992, en 'Nexotec' y, un año después, en 'Gold & Time".

■Lleva un cuarto de siglo colaborando puntualmente cada semana y más de un millar de chistes publicados en el Semanario NEXOTUR y diariamente el Digital Nexotur.com...

●He tenido oportunidad de dibujar las viñetas en publicaciones muy diversas, pues Eugenio de Quesada siempre fue un editor intrépido. Especialmente en el Semanario NEXOTUR, que fundó en 1996. A mí, que me consideraba un dibujante de la casa, me encargó que hiciera lo que mejor sabía hacer: el chiste diario de la tercera página del periódico… y ya van más de 1.100 ediciones semanales, a las que se suman las 6.500 ediciones diarias de la plataforma digital de información turística, creada en 2000, que también incluye una viñeta de humor. Por tanto, la mía con el Grupo NEXO y su presidente es una relación que viene de muy lejos, larga y perdurable.

■De sus 30.000 chistes, más de 2.000 se han publicado en los periódicos y digitales del Grupo NEXO. ¿Tienen cabida los chistes en las publicaciones profesionales?

●Y tanto. Más en los últimos tiempos, en que han ido desapareciendo las revistas llamadas de humor, así como los chistes en los semanarios generalistas. Solo queda espacio para publicar dibujos de humor en los diarios y, excepcionalmente, en algunas publicaciones profesionales, entre ellas las del Grupo NEXO.

■¿Aceptan bien los chistes los profesionales?

●Las profesiones siempre han dado excelente juego para referirse a ellos, con ingenio e imaginación. No todos los directores de medios se atreven a incorporar en sus publicaciones dibujos con una carga de ironía… que puede no ser correspondida (o entendida) por sus lectores.

> *«Llevo colaborando con el Grupo NEXO desde antes de su creación, por medio de su presidente, Eugenio de Quesada, que ya me considera como un dibujante de la casa»*

> *«En el mundo de los congresos, convenciones, viajes de incentivo, turismo de negocios... se trata de pasárselo tan bien como los organizadores y participantes de estos actos»*

■¿Qué aspectos de la actualidad de las agencias de viajes considera más proclives al humor?

●Todos. En este millar de dibujos de humor publicados en NEXOTUR está toda la escala cromática, la escala musical y la escala infinita. Parodiando a Arquímedes: "Dadme un punto de apoyo …y haré un chiste".

■¿Que dificultad le ha supuesto crear la viñeta mensual del transporte de viajeros de NEXOBÚS a lo largo de los 20 últimos años?

●Aquí las dificultades son mayores. ¿Por qué?... El decorado es más reducido, puesto que tienes que lidiar con el autobús, el conductor y los viajeros. No hay mucho más, a no ser que te salgas de la carretera …con peligro de estrellarte.

■¿Y en el mundo de los congresos y convenciones?

●Congresos, convenciones, viajes de incentivo, turismo de negocios, eventos, reuniones, destinos, hoteles y 'tutti quanti'. Son temas variopintos que, por más que los exprimas, siempre quedan unas gotas para el disfrute y la inventiva. Se trata de pasárselo tan bien como los organizadores y participantes de estos acontecimientos.

■También lleva dos décadas dibujando el chiste de NEXOTRANS, primero cada semana y después cada quincena...

●¡Ah, el transporte de mercancías! Duro oficio, con problemática diversa. Hay que estar al lado del conductor sin olvidar al empresario. Tienen adversarios comunes que les indican el arduo camino de leyes y disposiciones. En medio de todo ello, habrá que poner un poco de humor, que es lo que intento.

■¿Qué ha sido lo peor y lo mejor de estos más de 35 años de colaboración?

●Siempre ha sido un placer trabajar bajo la dirección de Eugenio de Quesada y Carlos Ortiz, quienes me han dejado siempre entera libertad para dibujar con humor aquello que creyera conveniente. Solo puedo dar las gracias por ello.

La ciudad de Barcelona vuelve a las cifras de 2017 con alrededor de 2.000 reuniones en 2019

Los responsables turísticos de la ciudad condal hacen balance de las actividades realizadas en la feria IBTM World

El Turismo de Congresos dejará cifras positivias en Barcelona en 2019. A falta de los datos definitivos, que no se conocerán hasta abril, la ciudad condal cerrará 2019 con unas 2.000 reuniones, una cifra superior al año anterior, cuando se celebraron 1.728 eventos, volviendo de esta manera a la media de años anteriores.

Los responsables turísticos de Barcelona han hecho balance de la actividad congresual de la ciudad este año y venideros tras la celebración de la feria IBTM World. En la comparecencia han participado el presidente de Turismo de Barcelona, Eduard Torres; el director del Barcelona Convention Bureau, Christoph Tessmar; el director general de Turismo de Barcelona, Joan Torrella; y el concejal de Turismo de la ciudad, Xavier Marcé.

Respecto a IBTM World, el Barcelona Convention Bureau ha realizado 154 reuniones de trabajo de diferentes mercados, mayoritariamente del nacional, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña y China, con nuevos acuerdos y proyectos de cara a la captación de nuevos certámenes para los próximos años. En el stand de Barcelona han participado 48 empresas miembros de Turismo de Barcelona y por primera vez han participado también siete entidades de la provincia: Barcelona, Penedès y Sitges con mostrador propio ;y con mesa compartida Vilanova y la Geltrú, Barcelona, Maresme y Berguedà.

El presidente de Turismo de Barcelona, Eduard Torres, ha valorado esta feria como una cita ineludible y de gran relevancia internacional para la proyección de Barcelona como destino de reuniones donde "se ha podido constatar el pulso y la fortaleza de Barcelona en la actividad congresual, con una apuesta firme de los organizadores por la ciudad y con más de 150 citas que se han establecido". Asimismo, ha señalado que "para nosotros, la actividad congresual es un indicador muy útil a la hora de medir el estado de salud del tejido empresarial de la ciudad y del país y, desde Turismo de Barcelona vamos a seguir apostando por promover el turismo de negocios".

Christoph Tessmar, director del Barcelona Convention Bureau; Eduard Torres, presidente de Turismo de Barcelona; Xavier Marcé, concejal de Turismo; y Joan Torrella, director general de Turismo de Barcelona.

Por su parte, el concejal de Turismo, Xavier Marcé, ha señalado que "las personas que visitan Barcelona para debatir sobre aspectos diversos del conocimiento, para hacer negocios, para ampliar el potencial de las nuevas tecnologías o para pensar las estrategias que deben permitir que el mundo avance con lógicas de progreso son especialmente bienvenidas". "El IBTM es el encuentro de las personas y las empresas que lo hacen posible. Que esto ocurra en Barcelona es fantástico. Tienen y tendrán en los próximos años todo nuestro apoyo", ha añadido.

Congresos confirmados

Durante los últimos días, Barcelona ha confirmado la celebración de diversos eventos de importancia para la ciudad. Así, se ha cerrado el de enfermedades respiratorias, organizado por la European Respiratory Society, cuyos miembros son profesionales de la medicina que tratan enfermedades respiratorias y que atrae cada año más de 20.000 delegados. Un congreso que ya se había hecho en Barcelona anteriormente (1995, 2010 y 2013) y que volverá en 2021 en Fira Gran Via. También se ha confirmado estos días el Congreso de Oncología Pediátrica, SIOP, para 2022.

Según los datos del Barcelona Convention Bureau para el año 2020, la ciudad ya tiene confirmados 33 congresos de más de 1.000 delegados, superando las mismas previsiones que se hicieron el año pasado respecto en 2019. Del 2021 en adelante, ya hay confirmados más de 30 congresos de mucha relevancia, como el Congreso Mundial de Parkinson en 2022, el Congreso Internacional de Oncología Pediátrica (SIOP) en 2022 o la feria Seafood Expo Global en 2021 (30.000 asistentes).

Además de los congresos ya confirmados, Turismo de Barcelona está trabajando en candidaturas para 127 congresos para los próximos años y hasta el 2025. La mayoría de estas candidaturas son del sector médico-científico, con aproximadamente un 40% del total; del sector TIC (tecnología y telecomunicaciones), un 15%; y el sector académico e industrial, un 10% cada uno.

Fira de Barcelona vuelve a cerrar otro año de récord con más de 215 millones de ingresos

Los recintos de Montjuïc y Gran Via acogen más de 150 salones y grandes eventos y cerca de 1.100 actividades

Fira de Barcelona prevé cerrar 2019 con récord de facturación, con unos ingresos de más de 215 millones de euros y un Ebitda de más de 25 millones, lo que supondría unos incrementos del 15% y del 22%, respectivamente, en comparación a 2017, año que por calendario es comparable. En 2019 la institución ha celebrado más de 150 salones, congresos y otros eventos, además de cerca de 1.100 actividades organizadas en el marco de las ferias.

El presidente del Consejo de Administración de Fira de Barcelona, Pau Relat, y el director general, Constantí Serrallonga, han presentado el balance de actividad de la institución en 2019 durante la reunión del Consell General, que preside la alcaldesa de Barcelona, Ada Colau, y cuyos vicepresidentes son la consejera de Empresa y Conocimiento de la Generalitat, Àngels Chacón, y el presidente de la Cámara de Comercio de Barcelona, Joan Canadell, y en la que también han estado presentes el vicepresidente de la Generalitat y consejero de Economía y Hacienda, Pere Aragonès, y la alcaldesa de L'Hospitalet y presidenta de la Diputación de Barcelona, Núria Marín.

En la presentación se ha indicado que este crecimiento se explica por la destacada aportación de los eventos externos, organizados por otros operadores, la positiva evolución de los salones propios y la apuesta por la actividad en otros países. Pau Relat ha resaltado "el importante activo económico y social que Fira de Barcelona representa para el territorio", haciendo hincapié en "los magníficos resultados de 2019", muy superiores a las expectativas iniciales, "en un contexto complejo y de fuerte competencia ferial en el que la institución quiere potenciar su posicionamiento internacional gracias al crecimiento en actividad y superficie expositiva".

Por su parte, el director general, Constantí Serrallonga, ha explicado que el récord de ingresos previstos, a pesar de no haber coincidido ningún salón de carácter trienal, se sustenta en el buen comportamiento del negocio externo, es decir, los eventos celebrados en los recintos de Montjuïc y Gran Via organizados por otros operadores, y la favorable evolución del negocio propio, complementado con la apuesta por la actividad en otros países con el objetivo de acompañar a las empresas, sobre todo pymes, en su salida al exterior.

Asimismo, Serrallonga ha destacado "la solidez financiera y organizativa de Fira que, además de autofinanciarse, destina gran parte de sus recursos a invertir en tecnología, infraestructuras, nuevos productos feriales e iniciativas que favorecen el desarrollo sostenible". Por ejemplo, ha comentado el compromiso de la institución de contribuir a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU y adoptarlos a su estrategia y actividad.

Eventos en 2019 y previsiones

Fira de Barcelona ha celebrado más de 150 salones, congresos y otros eventos de carácter corporativo, social y cultural, así como cerca de 1.100 actividades organizadas en el marco de las ferias. Un hecho destacado de este año ha sido la renovación del acuerdo para seguir celebrando la feria IBTM World en el recinto de Gran Via hasta 2022. También resalta las 10 ferias organizadas en otros países.

Para 2020 la institución prevé superar los 205 millones de facturación. El director general de Fira de Barcelona ha señalado que el umbral de los 200 millones, que se alcanzó en 2018, marcará la senda de los ingresos de la institución durante los próximos ejercicios. "Aunque hemos querido elaborar un presupuesto prudente ante un entorno socioeconómico complejo, las expectativas son muy favorables como lo corroboran los grandes eventos que se celebrarán en nuestros recintos, los proyectos de infraestructuras en marcha y la futura gestión del Centro de Convenciones Internacional de Barcelona (CCIB) a partir de 2021", ha añadido.

El presidente del Consejo de Administración de Fira de Barcelona.

Fira de Barcelona, con el objetivo de ganar competitividad y reforzar su posicionamiento internacional, ha puesto en marcha un plan estratégico de recintos, respaldado por las instituciones catalanas a través de la sociedad Fira 2000, que contempla el estudio de un proyecto de remodelación de Montjuïc con la vista puesta en 2029 y la ampliación de Gran Via en más de 60.000 metros cuadrados de cara a 2024.

El Turismo de Reuniones e Incentivos es un eje prioritario para Santander

La Concejalía de Turismo le otorga un papel clave en sus presupuestos

El Turismo de Reuniones vuelve a ser una de las áreas prioritarias para la ciudad de Santander. La concejala de Turismo, Miriam Díaz, ha presentado las actuaciones de su área para 2020, que tendrán un presupuesto de 2.247.220 euros para la promoción turística de la ciudad, un 27,4% más que en 2019, y que tendrán, entre sus objetivos, el fomento del Sector MICE.

Díaz ha detallado que un total de 951.000 euros se destinarán a reforzar la planificación estratégica y definición de nuevas políticas, la promoción del destino, las inversiones y mejoras de infraestructuras y la colaboración con el sector; y que la empresa municipal Palacio de La Magdalena contará con 1.296.220 euros, con una aportación de 815.000 euros.

El objetivo es "seguir creciendo" y que la "calidad" siga siendo seña de identidad de Santander, ha afirmado la concejala de Turismo. Asimismo, ha explicado que desde la empresa municipal se pretende acometer un plan de mejoras a nivel de promoción, de gestión y de personal para posicionar los dos palacios de la ciudad como espacios de referencia dentro del Turismo MICE. Además, se impulsará la Oficina de Congresos de Santander con un plan de actuación dotado con 259.000 euros, de los cuales 35.000 euros han

La concejala de Turismo de Santander, Miriam Díaz.

sido aportados por el Gobierno de Cantabria, que se presentará al Sector el próximo mes de enero.

Miriam Díaz ha destacado la importancia de reforzar este ámbito del turismo, que ha dejado en 2019 más de 40 millones de euros en Santander y en Cantabria, posiciona como destino de calidad y de negocios y desestacionaliza el turismo tradicional. La concejala ha asegurado que Santander es un "destino competitivo, seguro, preparado y con grandes potenciales en gastronomía, cultural y el ámbito de congresos". A su juicio, "lo tiene casi todo para ser el mejor destino del norte de España". Sin embargo, ha lamentado que las comunicaciones, tanto la alta velocidad del ferrocarril como las frecuencias áreas con las principales ciudades del país, sigan siendo un "hándicap" para el turismo, sobre todo dentro del ámbito MICE.

Otras actuaciones

Por otro lado, la Concejalía de Turismo mantendrá en 2020 las cifras de este año en cuanto a colaboraciones de promoción con la Escuela de Turismo Altamira y el Instituto Peñacastillo, el Puerto y los cruceros, así como las asociaciones de guías y la asociación OPCE Cantabria, que recibirán un total de 78.000 euros.

Euskalduna continúa con la renovación de sus espacios

El Palacio de Congresos Euskalduna continúa su plan de modernación. El pasado mes de diciembre arrancaron las obras de la Sala 2 Exterior; un proyecto de mejora que contempla la modificación de los accesos y la renovación de su decoración y que cuenta con un presupuesto de 245.457,48 euros.

Actualmente, esta Sala es un espacio de reuniones de planta rectangular ubicada en la planta baja con acceso directo desde el exterior. Su fachada colinda con el edificio de camerinos. Dispone de accesos desde el pasillo interior que lo conecta con los vestíbulos principales del edificio principal del Palacio. También sirve de espacio de salida del corredor interno de los escenarios con el cual tiene también comunicación.

Las obras se dividen en dos acciones principales. Por un lado, una modificación del cierre exterior para definir un espacio de acceso más amplio y visible mediante unas mamparas de vidrio. Para ello, se modificará el ventanaje de la fachada actual añadiendo una marquesina que dotará de mayor luminosidad al interior y ampliará hasta tres el número de puertas de esta sala.

La otra acción que se llevará a cabo será una redecoración eficiente del interior. Se pintarán las paredes de blanco, se barnizará el suelo en un tono más oscuro y se dispondrá de unas nuevas luminarias dimerizadas para generar una sensación más agradable.

La Sala 2 Exterior del Palacio de Congresos Euskalduna.

Las tarifas aéreas crecerán en España más que en Europa

El informe Air Monitor 2020 de American Express Global Business Travel (GBT) apunta a que la incertidumbre política y económica en todo el mundo contribuirá a una desaceleración continua en la demanda de viajes aéreos en 2020. A pesar del aumento del precio del petróleo, la mano de obra y la infraestructura, la feroz competencia en el sector implica que las aerolíneas tendrán un margen mínimo para aumentar las tarifas.

El vicepresidente de Global Business Consulting de GBT, Joakim Johansson, señala que "si bien la incertidumbre parece ser un tema crítico en el próximo año, en este informe se observan diferentes factores que pueden afectar a los equipos de compras en 2020, como la estrategia de las aerolíneas de cara al consumidor, la creciente segmentación de tarifas y un mayor enfoque en la sostenibilidad".

"Ante el gran abanico de elementos que impactan en los programas aéreos de las compañías, es importante que los equipos de compras se provean con los mejores conocimientos, datos y asesoramiento a la hora de asegurarse unos buenos resultados", añade.

El informe prevé que las tarifas se mantendrán estables en Europa, en un contexto de crecimiento lento, con un aumento de los precios menor al 1% en vuelos dentro del continente. Las aerolíneas reciben presiones de varios frentes y están preocupadas por el exceso de capacidad, la fuerte competencia en el sector, los altos costes regulatorios y la infraestructura ineficiente. El fenómeno *flygskam* ('vergüenza de volar') ha tenido más prevalencia en Europa, impulsando la creciente competencia de las rutas ferroviarias.

En España, se predice un ligero crecimiento general del 1,8% en 2020, levemente más alto que la media de la zona euro. Aunque los movimientos en los precios serán igualmente moderados, se prevé que las tarifas a destinos dentro de Europa aumenten 1% en clase Business; sin embargo, no se espera que los precios en clase Turista cambien.

Algunas prácticas para mejorar la gestión de los viajes de negocios

La definición de un programa de gastos y su automatización son claves

La plataforma de gestión de gastos corporativos Captio ha publicado un pequeño libro electrónico en el que ofrece 10 recomendaciones a las empresas para lograr una mejor gestión de sus viajes de negocios. Así, entre las principales propuestas están la definición de un programa de gastos corporativos y la automatización de la gestión de estos gastos.

La primera recomendación es la definición de una política de gastos completa, que incluya, por ejemplo, aspectos como el kilometraje, la normas de los distintos gastos, el tratamiento de los tiques o los viajes internacionales. A continuación, en el marco de la simplicidad que tiene que seguir cualquier política, Captio pone el foco en las aprobaciones previa. Así, pedir estas aprobaciones puede "reducir enormemente" el exceder el gasto autorizado.

Un factor importante es establecer un plan de auditorías de gastos para identificar aquellos gastos que se consideran fraudulentos o no pertinentes. Entre las recomendaciones en este ámbito, la plataforma señala que los gastos deben guardar relación con la actividad empresarial, deben comunicarse sin demora, tienen que estar debidamente justificados y que los gastos pagados en exceso se tienen que devolver en un plazo oportuno. También destaca la necesidad de poner en marcha un programa de tarjetas bancarias corporativas. Con ello, los empleados tendrán mayor comodidad durante su viaje y se mejora en el control de costes.

La automatización de la gestión de gastos es clave para las empresas y viajeros. El proceso manual requiere una gran cantidad de tiempo y esfuerzo de varios profesionales, con lo que su coste

es mayor que en un proceso automático: 23,98 euros frente a 6,17 euros, respectivamente, según Captio. El proceso automático, por ejemplo, detecta gastos que no son conformes a la política de la empresa o, por otro lado, se pueden hacer gastos personales con una tarjeta corporativa que posteriormente se deducirán de las cantidades de reembolso.

Otros de los aspectos que destaca la plataforma es documentar de forma clara el proceso de aprobación. En este sentido, Captio señala que el proceso tiene que estar bien definido para el titular del gasto y para el aprobador en cuanto a límites, asignaciones, delegación de aprobaciones y otros estándares. En cuanto a las auditorías, la plataforma recomienda estudiar una parte representativa del total, no todo en su conjunto.

Por otro lado, Captio indica que hay que facilitar el viaje a los empleados y dotarle de herramientas que les permitan tomar buenas decisiones. Así, para facilitar el seguimiento de los gastos, los viajeros deberían emitir un informe de gastos por viaje, una función que la automatización facilitaría en segundos; o por ejemplo, emitir tarjetas bancarias corporativas para los empleados que viajan con más frecuencia para reducir el fraude.

Por último, Captio cree necesaria la implantación de una plataforma de gestión de gastos automatizada que sustituye la importante inversión en intervención humana, reduce gastos y aumenta la eficacia operativa. Además, destaca que hay que sacar provecho a la experiencia propia utilizando la analítica y los informe de *business intelligence* (datos).

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

Martes, 11 de febrero 2020

NexoBusiness es una Feria del **Grupo NEXO**

NexoBusiness

—Pre Inscríbase 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

El Palacio de Congresos de Valencia aumenta su actividad internacional

En 2020 seguirá su esfuerzo inversor para mantener su competitividad

El Palacio de Congresos de Valencia cerrará 2019 como uno de los mejores años de su historia. Así lo ha afirmado el presidente de la institución y concejal de Turismo, Emiliano García, durante la presentación del balance del año que está a punto de finalizar y que lo hará con la organización de más de 110 eventos, un 34% más que en 2018, con cerca de 120.000 asistentes y un impacto económico de más de 66 millones de euros.

Emiliano García, quien ha estado acompañado de la directora del Palacio de Congresos, Sylvia Andrés, ha destacado que el organismo municipal "incrementó su actividad un 34% respecto al pasado año y creció en internacionalización un 48%". El concejal ha considerado que "estas cifras hacen de 2019 uno de los mejores años de la historia del Palacio de Congresos y avalan el destino Valencia como uno de los más punteros en Turismo congresual".

La actividad celebrada en el recinto —destacan 38 congresos y convenciones (+56%)— ha generado en la ciudad un total de 99.386 pernoctaciones. Además, el presidente del Palacio de Congresos ha resaltado que "el 61% de los congresistas proceden de fuera de nuestro país". Del total de eventos, 23 han sido internacionales; y del total de participantes, cerca de 20.000 personas han sido internacionales.

La presentación de los resultados del Palacio de Congresos.

Respecto a la situación financiera de la entidad, el recinto congresual garantiza su solvencia económica y prevé a final de año un resultado económico de 1.630.000 euros y un EBITDA de 1.875.000 euros, con un total de ingresos de 3,9 millones de euros. Destaca, además, la cancelación, en agosto de este año, de la deuda financiera que ascendía a 2.243.000 euros. Para la directora gerente del Palacio de Congresos, Sylvia Andrés, "estos datos son el resultado de un intenso trabajo del equipo, que ha contribuido a consolidar el liderazgo del Palacio de Congresos de Valencia a nivel internacional".

El Palacio de Congresos ha destinado este año 345.000 euros en inversiones, con el objetivo de fortalecer el potencial del edificio y seguir contribuyendo al aumento de la satisfacción de los congresistas. El 33% de las inversiones han sido destinadas a la adquisición de tecnología de vanguardia, con el objeto de mantener la competitividad del edificio.

Además, se ha resaltado que en el marco de la apuesta medioambiental que caracteriza la estrategia del Palacio, el 40% de las inversiones han sido sostenibles. De cara al ejercicio 2020, se ha anunciado que el plan inversor contempla destinar 2.250.000 euros, principalmente para la reposición de las butacas y moqueta de los Auditorios 1 y 2.

El Sector dejará en Tenerife más de 100 millones en 2019

El Turismo de Reuniones e Incentivos sigue presentando cifras positivas para Tenerife. El consejero delegado de Turismo de Tenerife, David Pérez, ha afirmado que "Tenerife cerrará 2019 con la celebración de cerca de un millar de encuentros de distinto tipo, generando unos ingresos estimados de 100 millones de euros".

David Pérez ha hecho estas declaraciones durante la presentación del balance de la presencia del Tenerife Convention Bureau en la pasada edición de la feria IBTM World, en Barcelona, un encuentro en el que ha realizado más de 60 reuniones individuales con profesionales el Sector de todo el mundo y ha desarrollado varias presentaciones en grupo sobre la oferta MICE del destino. "El de los congresos y eventos es un sector productivo que alcanza a un gran número de empresas, desde las de transporte a las de catering, pasando por los alojamientos turísticos, las excursiones, los restaurantes o los servicios de sonido y audiovisuales", han destacado desde Turismo de Tenerife. "Se trata, además, de una actividad que genera un impacto positivo en la economía isleña que sirve de motor para otros sectores no exclusivamente turísticos. Contribuye también a reducir la estacionalidad del destino y posiciona a Tenerife como referente y foco de actividad cultural, académica y empresarial", han añadido.

En la isla se pueden realizar multitud de actividades de incentivo.

firaReus presenta su nueva marca para los eventos

El Centro de Ferias y Convenciones de Reus, firaReus, ha presentado la nueva marca con la cual trabajará en el Sector MICE con la voluntad de potenciar la actividad relacionada con el turismo de negocios. A través de encuestas internas y también a clientes y proveedores se han identificado los conceptos vinculados a la nueva marca firaReus Events, que han servido para crear también el claim: 'Nuestro espacio, nuestro equipo, vuestro éxito'.

La presentación de esta nueva marca se ha hecho coincidir con el balance de actividad de 2019 y que supone un nuevo récord con 180 actos realizados y 240 días de ocupación. Una tercera parte de estos eventos han sido cursos y jornadas de formación y destacan también las presentaciones y las reuniones de empresa. Por sectores, firaReus ha trabajado sobre todo con asociaciones e instituciones vinculadas al sector sanitario y también con empresas vinculadas al sector tecnológico y de automoción.

El director de firaReus Events, Eduard Vicente, ha destacado que "la diversificación, la especialización y la implicación del equipo de profesionales que forman firaReus ha hecho posible pasar de los 40 actos anuales y 70 días de ocupación iniciales, a los casi 180 actos y 240 días de ocupación con que cerraremos este 2019 después de tres años consecutivos de récord de actividad".

La presentación de la nueva marca de firaReus.

La actividad MICE sigue creciendo en Zaragoza en todos sus ámbitos

El Turismo de Reuniones genera más de 56 millones de euros en la ciudad

El Turismo de Reuniones sigue mostrando cifras positivas en Zaragoza. La vicealcaldesa de Zaragoza y vicepresidenta de Zaragoza Congresos, Sara Fernández, acompañada del director gerente de Zaragoza Turismo, Enrique Pérez, y del director de Zaragoza Congresos, Miguel Ángel Argente, han presentado los principales datos congresuales de la ciudad en 2019 durante la asamblea general de socios del Zaragoza Convention Bureau (ZCB).

En 2019 Zaragoza Congresos ha cumplido 25 años de actividad y lo ha hecho con un total de 530 eventos celebrados, un 1,72% más que el año anterior, y 128.000 delegados, un 1,58% más. Además, esta actividad ha generado un impacto económico de 56,3 millones de euros, un 3,3% superior a 2018. "Estas cifras evidencian que realmente este tipo de actividad es importantísima para nuestra ciudad, sobre todo para impulsar la actividad de todo el tejido empresarial, ese amplio sector que genera ingresos a través de este tipo de eventos", ha comentado Fernández.

Para el Ayuntamiento de Zaragoza es prioritario el Sector MICE. "De hecho, en Fitur vamos a poner el acento en promocionar Zaragoza como ciudad de congresos y eventos para seguir incrementando las cifras", ha anunciado la vicealcaldesa. En el balance de Zaragoza Congresos destaca también la valoración de los delegados y organizadores de congresos, que puntúan a la ciudad con un 8,46 sobre 10 y a sus respectivos congresos con una media de 8,62 sobre 10.

El director del ZCB, Miguel Ángel Argente, ha subrayado que estos delegados suelen permanecer en Zaragoza unos dos días y medio y tienden a volver en viajes de ocio. "Las 128.000 personas que han asistido este año a los distintos eventos en Zaragoza son personas que en un futuro seguro que volverán con familia, amigos… porque han conocido un poco más la ciudad", ha indicado Argente, quien, además, ha destacado la ubicación estratégica de la ciudad, entre Madrid y Barcelona, como una de las principales características de Zaragoza en el Sector MICE.

El sector congresual más habitual en Zaragoza es el médico, ya que, según han señalado durante la asamblea, "todas las sociedades médicas españolas han celebrado sus congresos en esta ciudad en algún momento". Por otro lado, Zaragoza Congresos tiene ya confirmados 22 grandes congresos para 2020 con la presencia de unos 17.000 delegados.

La asamblea se ha celebrado en el Museo Pablo Gargallo de Zaragoza.

AEGVE inspira a superarse día a día en su convención

La Asociación Española de Gestores de Viajes de Empresa (AEGVE) ha celebrado su reunión anual en Madrid, en el hotel Riu Plaza de España, bajo el *claim* 'Superación', un encuentro que ha tenido lugar entre los días 26 y 27 de noviembre y que, a través de diferentes charlas motivacionales, ha servido para que, tanto *travel managers* como proveedores del Sector, hayan salido con las ganas de mejorar y superarse día a día como personas y como profesionales.

La primera jornada, exclusiva para socios, ha incluido una serie de ponencias técnicas sobre la gestión de viajes corporativos y una actividad de *team building* con todos los asistentes, para terminar con una cena de gala. En la segunda jornada, con la presencia de cerca de 150 profesionales entre socios y proveedores, ha reunido la presencia de varios expertos que han expuesto sus puntos de vista y experiencias sobre superación.

El presidente de AEGVE, Antonio Perea, en su intervención, ha hecho un repaso de las actividades de la asociación, una entidad compuesta por 150 socios y que entre sus empresas tienen una facturación conjunta de 800 millones de euros y realizan dos millones de transacciones. Perea ha explicado que durante este año la asociación ha realizado un total de 35 eventos formativos sobre distintos aspectos de la gestión del *business travel* con la participación de más de 130 ponentes y cerca de 1.300 asistentes.

Una de las sesiones de la reunión anual de AEGVE.

ReuniónLab analizará las tendencias e innovación en MICE y Business Travel

El Grupo NEXO perfila el programa del foro y el Salón NexoBusiness

El Sector del Turismo de Reuniones y el Business Travel español tienen una nueva cita con el Salón NexoBusiness y el Foro ReuniónLab el próximo 11 de febrero de 2020 en el hotel Eurostars Madrid Tower. El Grupo NEXO, organizador del Salón, está trabajando para ofrecer una exclusiva selección de proveedores en su exposición y, por otro lado, un amplio panel de expertos que mostrarán algunas tendencias e innovaciones para el Sector.

El programa de ReuniónLab está ya prácticamente confirmado e incluirá tres sesiones de trabajo. La primera sesión, que moderará el director del Periódico CONEXO y presidente del Grupo NEXO, Eugenio de Quesada, ofrecerá un debate sobre '¿Cómo se encuentra el Sector MICE y el Business Travel en España? ¿Cómo evolucionará?', con la participación del presidente de la Asociación OPC Madrid, David Abreu; el presidente de la Asociación Española de Gestores de Viajes de Empresa (AEGVE), Antonio Perea; el director general de GEBTA España, Marcel Forns; y la directora de CWT Meetings & Events España, Paz Martos.

La siguiente sesión debatirá sobre la formación actual en los sectores de Turismo de Reuniones y Viajes de Negocios y su adaptación a las necesidades de las empresas. En ella estarán presentes la directora del Máster en Organización de Eventos, Protocolo y Turismo de Negocios de Ostelea School of Tourism & Hospitality, María Nuño de la Rosa; y el director del Curso de Experto en Gestión de Viajes de Empresa de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), Sebastián Rubén Gómez Palomo. El director del Consejo Asesor de CONEXO, Claudio Meffert, moderará este debate en el que también expondrán su punto de vista David Abreu y Antonio Perea.

Por último, se desarrollará un panel sobre 'Tendencias, innovación y tecnologías en MICE y Business Travel', con la participación de un representante de Amadeus España, que hablará sobre la gestión integral de los viajes de empresa; Alex Barbero, director comercial para España de EventsCase, que mostrará las ventajas de la organización de eventos 'online'; Alicia Collantes, directora general de Bmotion, que expondrá algunas innovaciones en los servicios audiovisuales para los eventos; y Curra Suárez de Góngora, directora de SMM, Operations Support & Technology en CWT Meetings & Events, que hablará sobre la gestión estratégica de eventos, una de las tendencias del Sector MICE.

La última edición de ReuniónLab en el Eurostars Madrid Tower.

La localización, la accesibilidad y presupuesto, principales factores de elección de una 'venue'

La cenas de gala o las fiestas nocturnas son los eventos más demandados para estos espacios

La localización y la accesibilidad, por un lado, y el presupuesto, por otro, son los principales factores de decisión para la elección de una *venue* para eventos corporativos. Así lo refleja un estudio realizado por Iberian MICE Forums, que detalla, además, el proceso de búsqueda de espacios y la tipología de eventos que más se solicitan en estas sedes, entre otros aspectos.

Iberian MICE Forums hizo este estudio durante la presentación de VenuesConnect Forum, un encuentro que organiza en colaboración con la consultora OuiSellYou y que reunirá el 10 de marzo de 2020 en El Antiguo Convento de Boadilla del Monte (Madrid) a 140 organizadores de eventos y 70 espacios de toda España en citas *one-to-one*, sesiones formativas y motivacionales, y actividades de *team building*.

El estudio se realizó con los asistentes a esta presentación (más de 100 profesionales) a través de la plataforma Sparkup y dirigida por Jordi Nexus. Entre los criterios más importantes para la elección de una venue están la accesibilidad y localización (100%); el presupuesto (81%); la gestión de la solicitud (77%) en cuanto a rapidez, flexibilidad o personalización; y la singularidad (68%).

También se preguntó por los criterios de elección de un espacio si todos tuvieran el mismo precio. Aquí, la localización es el elemento más importante (100%); seguido de la atención al cliente (90%); la funcionalidad, flexibilidad y la relación calidad-precio (81%); y la singularidad (63%). Entre los criterios técnicos, la localización está en primer lugar (100%) la singularidad es segunda (70,3%) y, en tercera posición, las características del salón principal (51,8%).

En el proceso de búsqueda de espacios, el 100% de los encuestados utiliza recomendaciones de colegas y clientes, mientras que un 84% utiliza buscadores *online* (Google) y un 80% portales de búsqueda de espacios. Más lejos se sitúan otros medios como las visitas de inspección (65%), las ferias (61%) o las visitas de representantes comerciales (50%). En cualquier caso, solo el 23% se decanta por hacer una reserva de una *venue* basada únicamente en la búsqueda *online*.

En cuanto a los eventos que más se organizan en espacios singulares, los profesionales encuestados señalan, en primer lugar, las cenas de gala y las fiestas nocturnas (71%), seguido de las reuniones y almuerzos de trabajo (50%) y los lanzamientos de producto (50%). La duración de estos eventos suele ser de medio día (67%) o de un día entero (52%). El estudio también diferencia sobre *venues* urbanos y no urbanos. En cuanto a los urbanos, los eventos más habituales son las reuniones y almuerzos de trabajo (85%) y las cenas de gala y fiestas nocturnas (63%); mientras que en los no urbanos son las actividades de incentivos y de *team building* las más mayoritarias (79%) y las cenas de gala y fiestas nocturnas en segundo lugar (50%).

Por último, sobre la relación entre los organizadores de eventos y los representantes de espacios, el 100% de los encuestados prefiere comunicarse mediante un *e-mail* directo. Para los organizadores, en segundo lugar estaría las ferias del Sector (48%) y, por último, las visitas comerciales (44,4%); sin embargos, los venues prefieren, en segundo lugar, las visitas comerciales (69,56%) y, por último, las llamadas comerciales (47,82%).

La presentación de VenuesConnect Forum.

El 'business travel' utiliza el medio de transporte que más contamina

En la mayoría de los viajes de negocios que se realizan en España el avión es el medio de transporte utilizado —y coincide que es el que más contamina—, según los datos recogidos por la plataforma Homelike, que ha querido saber si el Sector está comprometido con el medio ambiente en sus formas de desplazamiento.

Así, el 76,4% de los profesionales españoles que se desplaza por negocios viaja en avión, un 14,4% lo hace en coche y un 8,2% viaja en tren. Esta clasificación también coincide si se analiza su impacto en el medio ambiente, ya que el avión es el medio más contaminante, seguido del coche y, en último lugar, el tren.

El director de la compañía en España, Samuel Toribio, comenta que "normalmente, no nos paramos a pensar en la huella de carbono que emiten los medios de transporte en los que nos trasladamos. Cuestiones que sí valoran cada vez más las generaciones y empleados jóvenes, muy preocupadas por la huella ecológica que generan, y que, por tanto, también debe empezar a tener en cuenta el sector turístico". Desde Homelike consideran que "lo más ecológico sería apostar por el tren o el coche compartido como alternativas más respetuosas y sostenibles con el medio ambiente".

Las ciudades del SCB se forman en comunicación

El Spain Convention Bureau (SCB) organizó en Vigo unas jornadas formativas a las que acudieron más de una veintena de representantes de las ciudades asociadas y que estuvieron centradas en la comunicación en el ámbito turístico. El alcalde de Vigo, Abel Caballero, animó a los asistentes a recorrer y conocer la ciudad y su decoración navideña.

Formación sobre ventas para miembros de AFE

La Asociación de Ferias Españolas (AFE) organizó en diciembre en las instalaciones de Feria Valencia una jornada formativa —impulsada por la Comisión de Formación, que preside Rogelio Cuairán, director general de la Feria de Zaragoza— estructurada con el formato de curso de ventas y dirigida al área comercial de los recintos asociados.

OPC Extremadura lleva su oferta MICE a Madrid

Diversas empresas, OPC y asociaciones con sede en Madrid han podido conocer la oferta MICE de Extremadura, así como sus numerosos recursos turísticos, históricos, culturales y gastronómicos gracias a una presentación de OPC Extremadura en el Hogar Extremeño de Madrid con el apoyo de la Dirección General de Turismo de la Junta de Extremadura.

Reconocimiento a Bco Congresos en COP25

Bco Congresos y BCD meetings & events han recibido el reconocimiento de Naciones Unidas como proveedores "sobresalientes" de la COP25. La secretaría de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático ha certificado de manera oficial la labor de ambas entidades como proveedores de la 25º edición de la Cumbre del Clima.

Los jóvenes profesionales llevan su modo de vida al mundo laboral.

Los 'millennials' cambian los viajes corporativos

"La generación *millennial* está cambiando la tendencia del sector de los viajes corporativos", asegura la plataforma de gestión de business travel Aervio, que señala algunas de las razones de este cambio, como por ejemplo que estos jóvenes buscan experiencias memorables, intercambios culturales, espacios de ocio y posibilidad de hacer *networking*.

En este contexto, se prevé que durante 2020 habrá más de 300 millones de viajes internacionales hechos por jóvenes pertenecientes a esta generación, según Aervio. "Los *millennials* supondrán el próximo año casi un 40% de la fuerza laboral mundial, por lo que el Sector deberá adaptarse a su forma de ver mundo y gestionar los viajes y eventos de acuerdo con su visión de la realidad", añaden.

Santiago Montero, CEO de Aervio, explica que "los jóvenes se involucran de otra forma en el viaje que realizan. Ellos les dan más trascendencia a las experiencias que a las reuniones por sí mismas. Los intercambios culturales adquieren otra relevancia durante el viaje. Ya no es simplemente viajar a una reunión y volverse. Conocer y visualizar sus necesidades y gustos debe ser la base para la organización de sus viajes y congresos internacionales".

En Aervio destacan que "las nuevas generaciones se integran al mundo laboral y sus exigencias van de la mano con su estilo de vida. Manejan la tecnología con mucha facilidad y, por lo tanto, tener este tipo de clientes obliga a las agencias a evolucionar de la misma forma a nivel tecnológico".

Jorge Marichal releva a Juan Molas al frente de CEHAT

Jorge Marichal, presidente de Asociación Hotelera y Extrahotelera de la provincia de Santa Cruz de Tenerife, Ashotel, ha sido elegido presidente de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) durante la reunión del Pleno electoral de la patronal hotelera nacional celebrada en Madrid. Marichal sustituye en el cargo a Juan Molas, quien anunció en noviembre que no concurriría a su reelección, tras una trayectoria de 12 años al frente de la Confederación. El nuevo presidente compaginará su nuevo cargo con la presidencia de Ashotel, que desempeña desde 2011, una decisión compatible estatutariamente y que el propio Marichal considera positiva para el fortalecimiento del papel de *lobby* de la CEHAT.

Tras reunirse estas semanas con representantes de muchas de las zonas turísticas del país, el nuevo dirigente de CEHAT ha asegurado que "seré el presidente de todas las asociaciones que integran esta Confederación", con la sensibilidad de entender la idiosincrasia de las grandes y de las pequeñas organizaciones hoteleras. Y en ese objetivo principal de fortalecer el papel de *lobby* de la patronal nacional, ha citado la comunicación como área estratégica sobre la que apoyar las actividades que se lleven a cabo y las vías de diálogo con instituciones y organismos públicos y privados.

El nuevo presidente de CEHAT, Jorge Marichal.

TAG ofrece varias propuestas para organizar eventos sostenibles

La directora de Calidad y Medio Ambiente de Travel Advisors Guild (TAG), Raquel Torres, siguiendo con la apuesta de la asociación por el desarrollo sostenible, ha publicado una serie de propuestas para la organización de eventos siguiendo algunos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas (ONU).

En la lucha contra el cambio climático, TAG recomienda el uso de luminarias LED, la selección de lugares con luz natural, el uso de temporizadores o detectores de presencia. También fomentar el uso de transportes públicos o de bajas emisiones en destino y ofrecer a clientes información actualizada y veraz sobre los itinerarios y los medios de transporte alternativos disponibles para desplazarse.

En cuanto a la economía, la asociación aconseja adquirir productos en proveedores locales, realizar contratos con condiciones de trabajo dignas y donde se apliquen medidas de conciliación laboral y familiar, y hacer partícipes a clientes, trabajadores y proveedores en el diseño del evento. Respecto a la cultura, se recomienda desarrollar elementos informativos sobre el entorno, los valores y la identidad sociocultural del destino, su herencia y patrimonio natural, cultural y gastronomía local.

Medio ambiente y sociedad

En otro apartado de medio ambiente, Travel Advisors recomienda el uso de temporizadores y difusores de agua; contar con una política de compras y subcontrataciones sostenible; y fomentar la segregación en origen, recogida selectiva y el máximo reciclaje de los residuos.

Por último, en el área de sociedad, TAG propone participar en comedores sociales o campañas escolares de nutrición; elaborar buenas prácticas saludables en las empresas; ofrecer recursos formativos de sensibilización en sostenibilidad; aplicar pautas de uso no discriminatorio del lenguaje en todo el material informativo y promocional; adoptar medidas de accesibilidad universal; y solicitar a agentes y proveedores colaboración para lograr un compromiso de sostenibilidad.

Granada mira al Sector MICE para potenciar su desarrollo

La Cámara de Comercio de Granada, en colaboración con el Granada Convention Bureau, ha organizado una jornada de trabajo —en el marco del Programa InnoCámaras de la Corporación empresarial— en la que se ha destacado la importancia del Turismo de Congresos para el desarrollo económico de la provincia de Granada y de su capital.

La responsable del Área de Desarrollo Empresarial y Club Cámara de la Cámara de Comercio de Granada, Azahara Molinero, ha subrayado la "importancia estratégica" de este mercado para la economía de la provincia y ha apostado "por la innovación en sus empresas". En este I Encuentro Empresarial del Sector MICE, en el que ha participado también la directora del Granada Convention Bureau, Eva Garde, han asistido medio centenar de empresas.

"En Cámara Granada creemos que tenemos que apostar por un turismo de calidad y de excelencia y, en ese sentido, el Turismo de Congresos e Incentivos es estratégico para la provincia. Por eso apostamos por desarrollar todo el potencial de las herramientas de que disponemos y de generar innovación en sus empresas", ha apuntado Molinero. Por eso, la Cámara de Comercio ha presentado en el encuentro todas las ayudas que la institución pondrá a disposición de las empresas del Sector en el año 2020, así como los servicios que ofrece para la mejora de su competitividad.

El I Encuentro Empresarial ha coincidido con la celebración de la 2ª Jornada de Formación de Granada Convention Bureau y ha contado con la participación Ángeles Moreno, Founder & Managing Partner en The Creative Dots.

Los españoles gastan 550 euros en viajes de negocios

Los españoles son de los que más gastan en Europa en su viajes de negocios con una media de 550 euros por viaje, según afirma la plataforma Aervio. Por nacionalidades, los franceses son los que más gastan con una media de 640, mientras que los alemanes e ingleses están por debajo de los españoles con 450 y 400 euros, respectivamente.

Entre los servicios donde más gastan los españoles, se encuentran los restaurantes, cafeterías, bares y excursiones por la ciudad. Esta tendencia, que incluye el placer y el ocio durante este tipo de viajes, se incrementó mucho durante los últimos dos años con el cambio generacional que producen los *millennials*. Esta generación, que comprende a los nacidos en las décadas del 80 y 90, supondrá un 40% de la fuerza laboral el próximo año y se prevé que realicen más de 300 millones de viajes internacionales en 2020. Su visión de la realidad basada en vivir experiencias ha modificado el modo de actuar de las empresas en cuanto a la planificación de los viajes y, como consecuencia, la importancia del entretenimiento durante el viaje es superior a años anteriores.

El CEO de Aervio, Santiago Montero, explica que "la industria de los viajes de negocios continúa creciendo año a año y su impacto en la economía cada vez será mayor. En la actualidad, para la planificación de los viajes se debe tener en cuenta el tiempo libre del viajero, porque cada vez tiene más trascendencia y los viajes suelen extenderse más de lo previsto por placer y entretenimiento. Adaptarse a las nuevas tendencias, los nuevos avances tecnológicos y la exigencia de los clientes es el desafío principal para las empresas de gestión de viajes corporativos".

MARRIOTT AUDITORIUM NEWS

MARRIOTT
MADRID AUDITORIUM

SÉ TU PROPIO COCINERO EN EL CHAMPIONS BAR

Este salón, uno de los más especiales del Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center, cuenta con nueve televisiones y una oferta gastronómica de lujo.

Para ver cada partido, disfrutar de las victorias y consolarse con las derrotas hay un lugar ideal en Madrid donde la emoción se convierte en parte del encuentro. El **Champions Bar** de **Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center**, ofrece la mejor comida americana, convirtiendo a este espacio en uno de los mejores salones deportivos y gastronómicos de la capital.

En una constante apuesta por dar al cliente siempre lo que necesita, el Champions Bar ha lanzado una **nueva promoción** para los adictos a las hamburguesas: **¡Es el momento de crear la nuestra!** Con un amplio abanico de ingredientes a elegir, cada cliente podrá elaborar la suya propia creando la **hamburguesa perfecta**: diferentes modelos de pan, complementos, distintos tipos de queso y también de carne, siendo la vegana la opción más *healthy*.

Y mientras se disfruta de su carta o de una hamburguesa hecha al gusto, el Champions Bar pone a disposición de sus clientes **nueve televisiones** -pudiendo ver varios eventos al mismo tiempo-, y una pantalla de **86 pulgadas** donde vivir un apasionante ambiente deportivo y donde la emoción es el principal invitado. **Pink, God Father, Irish Gold, Melon Soor o Watermelon Margarita** son algunos de los cócteles con los que se buscará darle aún más emoción al paladar.

Las otras opciones del Champions Bar

La carta del Champions Bar envuelve a sus comensales en una experiencia culinaria de calidad que no dejará indiferente a nadie: **Tapas españolas, Hamburguesa Wagyu o Hamburguesas de menos de 500 calorías** para aquellos que quieren cuidarse, además de mayor número de **opciones veganas y vegetarianas; sopa del día, gazpacho para el verano** y auténticos ***pancakes* americanos hechos al momento**.

Y por si fuera poco el establecimiento madrileño amplía su oferta gastronómica con un calendario que marcará las agendas de lunes a domingo. El primer día de la semana se podrá disfrutar de los **Burger Mondays**, donde se da la opción de elegir entre cualquier hamburguesa de la carta. Distinto sabor para los martes: **'Padrísimo martes'**, quesadillas de pollo para terminar la jornada de la mejor de las maneras. Los miércoles, **'Humpday'** pondrá el broche a la mitad de semana con su Club Sándwich. Pasar los '**Juernes de Fajitas**' en la terraza con más opciones de la capital no tiene precio, y más si te llevas a la boca sabrosas fajitas a elegir. Rigatoni con albóndigas llega los viernes al Champions Bar, la mejor manera de terminar la semana y comenzar el *finde*: un sábado para degustar alitas bañadas a elección y un domingo para celebrar el **Funday Pizza**, con Pizza Margarita más 2 ingredientes extra. Todo ello por solo 15 euros más bebida incluida.

ENTREVISTA 30 MINUTOS CON…

PABLO MORALES

¿Cómo es tú día a día y tus funciones?

Soy el responsable del Departamento de Atención al Cliente y Conserjería.

Nuestro día a día gira en torno a los clientes, que son el valor más importante de la empresa y por ello, nuestra agenda será marcada por cada uno de ellos. Esta es la razón por la cual ningún día es igual al siguiente. Coordinamos peticiones variadas como por ejemplo: un tour, recomendaciones para visitar Madrid, un vehículo a disposición, entradas a algún espectáculo, etc.

Respondemos encuestas de satisfacción y observamos la evolución diaria de las puntuaciones que los clientes nos proporcionan para llevar a cabo planes de acción y nos coordinamos con otros departamentos para lograr que nuestros clientes vivan una experiencia memorable.

Que todos los clientes que se alojan se vayan satisfechos y contentos… ¿Cómo se consigue esto?

Saber escuchar al cliente y sorprenderle. Esto no es tan simple, cada cliente es único, con una expectativa distinta, una vivencia previa, y un estado de ánimo que puede variar. Nuestro punto fuerte se encuentra en lograr que nuestros clientes terminen su estancia con una sonrisa y un alto grado de satisfacción. Tratamos de empatizar con ellos y brindarles nuestro apoyo. Trabajar en equipo es fundamental y que todos los departamentos estén coordinados es muy importante. Siempre hay que saber y estar informado sobre lo que está sucediendo en el hotel tanto para ayudar a los clientes que están alojados, como para los asistentes que vienen a un congreso.

Hay una palabra que siempre acompaña a Madrid Marriott Auditorium que es la personalización. ¿Cómo se consigue esto es vuestro Departamento y especialmente en un hotel de tales dimensiones como es este establecimiento?

A los clientes les agrada que los reconozcan y que sean llamados por su nombre.

Hay que conocer sus necesidades. La diferencia con otros establecimientos, es que aquí conocemos al cliente: buscamos información sobre sus preferencias, motivo de su viaje, su cumpleaños, o aniversario. En este proceso entramos todos los asociados, es un trabajo de equipo. Además, en el departamento de Guest Relations podemos dedicarle más tiempo al cliente y gestionar cualquier petición que puedan tener. Tengo la suerte de formar parte de la Asociación

Nacional de Conserjes de Hotel, Las Llaves de Oro Españolas.

Algo que se está potenciando mucho últimamente es el tema de la digitalización y tecnologías. ¿Cómo influye esto dentro de vuestro departamento?

El cliente dispone de un chat a través de la APP MarriottBonvoy donde puede contactar con nosotros y solicitar cualquier tipo de petición. Las nuevas tecnologías también nos permiten anticiparnos y nos ayudan a ofrecer una mejor experiencia. Disponemos de un CRS, antes mencionado, común para todos los hoteles que ejerce como fuente principal de información y donde registramos todo para que esta atención personalizada continúe en el próximo hotel Marriott que sea visitado por el cliente.

¿Hacia dónde se dirige la atención al cliente? Objetivos y retos.

Continuar utilizando la tecnología en beneficio de la personalización y creación de experiencias. Emplear la información de la que disponemos y aprovechar los comentarios negativos o incidencias que se puedan poner de manifiesto para convertirlas en oportunidades. La clave para ser distintos y diferenciarnos de la competencia es trabajar duro y no relajarse para que el cliente que nos visite por primera vez, desee repetir y recomendarnos. En definitiva mimarlo. Y para esto el trato humano es fundamental.

¿Cómo te gustaría ver al hotel de aquí a unos años?

Siendo la referencia a nivel de Congresos en Europa.

Define el hotel en tres palabras

Experiencias, personalización y excelencia.

www.madridmarriottauditorium.com www.principefelipecongresscenter.com

MARRIOTT
MADRID AUDITORIUM

EL AMOR SE CELEBRA ESTE SAN VALENTÍN EN MADRID MARRIOTT AUDITORIUM

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

Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center tiene ya el plan ideal para hacer de la cita más romántica del año una velada inolvidable. Al su minucioso cuidado por el detalle se unen propuestas específicas para los días de San Valentín con la velada más especial que se pueda imaginar en su **Restaurante Kalma**, donde poder disfrutar de una cena inolvidable con la mejor gastronomía mediterránea en un espacio entre blancos y azules que transportarán el amor a la Albufera valenciana. Quien desee extender esta cita puede optar por disfrutar de una **estancia** irrepetible donde vivir experiencias sensoriales de la mano de los servicios más punteros.

Desde el desayuno más especial en su **Buffet Madrid**, un espacio único para saborear la capital, donde destaca su oferta gastronómica y una decoración vestida por murales fotográficos de la capital; hasta su **Fitness Center**, donde compartir momentos mágicos con esa persona especial, un lugar ideal donde olvidarse del estrés del día a día con diferentes dipos de masajes, además de sus múltiples tratamientos. Y por si fuera poco, por la noche no hay mejor compañero de estancia que el **Champions Bar**, uno de los salones más especiales del hotel donde disfrutar de auténtica comida americana disfrutando de un fin de día distendido -y muy deportivo- en el mejor de los ambientes.

Enamorarse de cada uno de los rincones de este hotel es posible. No hay espacio o lugar que escape de la **calidez** y cuidado de los **detalles**. **Exclusividad** y **lujo** envuelto en un diseño de ensueño donde la cercanía abraza cada uno de sus ambientes. En el Madrid Marriott Auditorium lo primero son las personas, lo que lo convierte en el hotel perfecto para enamorarse…

www.madridmarriottauditorium.com www.principefelipecongresscenter.com

MARRIOTT
MADRID AUDITORIUM

MADRID MARRIOTT AUDITORIUM, UNA OPORTUNIDAD PARA EL PLANETA

El establecimiento madrileño es ejemplo de Responsabilidad Social Corporativa con muchas acciones puestas en marcha a lo largo de este 2019.

El verdadero lujo es el planeta. Y así, con esa máxima y premisa, actúa en consecuencia **Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center**... Una vez más. El establecimiento madrileño, ejemplo de **Responsabilidad Social Corporativa**, lleva a cabo acciones de **carácter social, económico o medioambiental** con el fin de desarrollar una gestión responsable, interés que también se traslada a los proveedores como parte fundamental de la cadena de valor.

Ahora, el alojamiento da un paso más con la implantación de **nuevas tapas para los vasos de cartón** de los *coffees*, **100% compostables** creadas con resinas de poliéster biodegradables, produciéndose su degradación biológicamente. Además, el hotel también ha comenzado a utilizar **bolsas de basura de baja densidad de reciclado**. No es la única medida llevada a cabo por el establecimiento madrileño en lo que va de año. A la instalación de puestos de recarga para vehículos eléctricos, se suman otras iniciativas como la retirada de todas las papeleras de las mesas de los despachos instalando contenedores de ECOMBES para plástico y papel, así como **papeleras de reciclaje** en todas las habitaciones. El hotel ha eliminado este año **botellas de plástico con el objetivo de hacerlo al 100%,** siendo sustituidas por agua en caja y cristal; al igual que las **bolsas de plástico** destinadas a lavandería por otras de tela.

En el entorno actual en el que nos encontramos es necesario que los hoteles compatibilicen la mejora

continua de la eficiencia y de la productividad, con el compromiso hacia una gestión eficiente y sostenible de nuestros recursos. El consumo habitual en grifería tradicional es de 15 litros por minuto. Por ello Madrid Marriott Auditorium lleva a cabo la **sustitución por mecanismos reductores o aireadores que reducen el consumo a unos 4-8 litros**. Paralelamente también se han ajustado y cambiado los **sistemas de llenado de cisternas reduciendo el gasto de agua hasta un 22% anual**; y se ha instalado un **limitador de agua** con el cual se ha podido comprobar -en el caso del propio establecimiento, con 869 habitaciones y una ocupación media del 96%- que una ducha de diez minutos supone un consumo de 100 litros de agua, mientras que con este sistema se produce una reducción media del 50%.

Pero hay más. Con el cambio de sistema de iluminación de tubos de fluorescencia por otros de **led**, el hotel obtiene un **ahorro del 50%**, ya que cada pantalla pasa de consumir 72 vatios a solamente 36. Además, en pasillos y zonas comunes se ha llevado a cabo la utilización de programas inteligentes de iluminación introduciendo **horarios nocturnos y de uso** que se mantienen al 50% durante la noche o en ausencia de actividad, usando para ello un **sistema inteligente Plc´s Siemens Desigo Insight**.

Madrid Marriott Auditorium mantiene una apuesta en firme por el cuidado del medio ambiente y la contaminación cero, **y seguirá apostando este año por aumentar la puesta en marcha de estas acciones**.

CALENDARIO

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Enero 2020					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
Congreso de Compliance Bancario	Madrid	Madrid	7/I	-----	-----
28 Annual Conference of the European Association CSL	Universidad de Barcelona	Barcelona	13-16/I	100	-----
Congreso de Diseño	Baluarte	Pamplona	17/I	350	-----
Congreso Nacional de Psoriasis de la AEDV	Novotel Madrid	Madrid	17-18/I	-----	-----
I Congreso Internacional El Derecho y la Criminologia ante nueva era digital	Ciudad del Conocimiento	Sevilla	20-21/I	-----	-----
7th International Conference on Depression, Anxiety and Stress Managemente	Barcelona	Barcelona	20-21/I	-----	-----
Global Mediation Conference	Barcelona	Barcelona	21-23/I	-----	-----
V Simposio Biopsia Líquida	Hotel Monumento	A Coruña	23-25/I	-----	-----
University Day 2020	Palacio de Congresos	Sevilla	24/I	-----	-----
II Congreso Médico-Farmacéutico SEMERGEN-SEFAC	Valencia	Valencia	24-25/I	-----	-----
VI Jornadas Radiológicas	Palacio de la Magdalena	Santander	24-25/I	-----	-----
Encuentro general anual de la Asociación Internacional de Tour Managers	Hotel Silken	San Sebastián	27-29/I	-----	-----
ACM Conference on Fairness, Accountability and Transparency ACM FAT 2020	Barceló Sants	Barcelona	27-30/I	600	-----
TOPALDIA 2020	Bizkaia Aretoa	Bilba	30-31/I	-----	-----
Reunión de Diabetes y Obesidad de la SEMI	Palacio de Congresos	Valencia	30-31/I	800	-----
XI Reunión Nacional Diálisis Peritoneal y Hemodiálisis Domiciliaria	Teatro Ramos Carrión	Zamora	30/I-1/II	-----	-----
APAC'S Annual ELT Convention	Universidad Pompeu Fabra	Barcelona	30/I-1/II	400	646 267 456
XXIX Congreso de la Sociedad Catalana de Digestología	Palacio de Congresos	Lleida	30/I-2/II	-----	-----
International Meeting BION 2020	Barcelona	Barcelona	31/I-1/II	500	-----
34 Reunión del Grupo de Fotobiología	Hotel Ayre Gran Colón	Madrid	31/I-01/II	-----	-----
Febrero 2020					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
Mediterranean Rumiant Hoof Healt Conference	Facultad Veterinaria	Zaragoza	5-7/II	-----	-----
XVI Congreso de la Sociedad de Obstetricia y Ginecología de la Com. Valenciana	Museo del Calzado	Elda	6-7/II	-----	-----
Congreso Consejo Colegios Mayores España	Universidad de Navarra	Pamplona	7/II	150	-----
Reunión conclusiones 61 Congreso Anual de la ASH	Auditorio Diputación	Alicante	7-8/II	-----	-----
28 Reunión de Invierno Conjunta Áreas SEPAR	Hotel NH	Málaga	7-8/II	-----	91 330 07 25
II Convención para Creadores de Origami	Centro de Arte Etiopia	Zaragoza	7-9/II	-----	-----
9º Foro Europeo para la Ciencia, Tecnología e Innovación TRANSFIERE	Fycma	Málaga	12-13/II	-----	-----
4th World Congress of Cutaneous Lymphomas	Auditorio Axa	Barcelona	12-14/II	-----	-----
Madrid VAT Forum 2020	Asociacion de Prensa	Madrid	13/II	-----	-----
25 International Symposium on Infections in The Critically III Patient	Paraninfo	Barcelona	13-14/II	-----	93 252 04 00
XXII Jornadas SERME	Hotel NH	Málaga	13-14/II	-----	96 072 82 12
9th International Conference on Education and Management Innovation ICEMI 2020	Hotel Colón	Barcelona	13-15/II	50	-----
V Congreso Internacional Fisioterapia y Dolor	Palacio de Congresos	Zaragoza	13-15/II	-----	-----
XI Congreso de la Societad Catalano-Balear de Cuidados Paliativos (SCBCP)	World Trade Center	Barcelona	14-15/II	-----	-----
Jornadas de Cooperación Descentralizada	Bizkaia Aretoa	Bilbao	19-21/II	-----	-----
International Meeting Update in Antithrombotic Treatment (IMAT)	Hotel Crowne	Barcelona	20-21/II	-----	93 238 87 77
Congreso REPM 2020	Bizkaia Aretoa	Bilbao	20-21/II	-----	-----
49ª Reunion ALERGOSUR	Hotel Elba	Almería	20-22/II	-----	-----
MWC Barcelona 2020	Fira Gran Via	Hospitalet	24-27/II	110000	-----
XXXVIII Congreso de la Sección de Imagen Cardíaca	Madrid	Madrid	27-28/II	-----	91 330 07 55
3er Congreso Mundial de Educación EDUCA 2020	Palacio de Congresos	Sant. de Compostela	27-29/II	-----	-----
Jornadas AVEPA	Palacio de Congresos	Girona	28/II-01/III	150	-----
XI Japan Weekend Bilbao	BEC	Bilbao	29/II	-----	-----
Marzo 2020					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
14 Annual Technology, Education and Development Conference INTED 2020	Valencia	Valencia	2-4/III	-----	-----
Jornadas de Jóvenes Investigadores en Física Atómica y Molecular	Facultad de Ciencia	Bilbao	3-6/III	-----	-----
II International Conference on Sustainable Development Goals	Universidad Pompeu	Barcelona	5-6/III	-----	-----
27 Congreso Nacional de la Sección de Medicina Perinatal de la SEGO	Palacio de Congresos	Córdoba	5-7/III	-----	-----
IV Congreso de Cirugía para Estudiantes	Bizkaia Aretoa	Bilbao	5-7/III	-----	-----
IV Congreso Nacional de Constelaciones Familiares y Sistémicas de la AECFS	Bilbao	Bilbao	5-8/III	-----	-----

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

CALENDARIO

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
XVI Jornadas de Constelaciones Familiares y Sistémicas de la AECFS	Bilbao	Bilbao	5-8/III	-----	-----
Freakcon 2020	Fycma	Málaga	7-8/III	-----	-----
DVB World 2020	Palacio de Congresos	Valencia	9-11/III	400	-----
V Congreso CROG 2020 Controversias en Reproducción, Obstetricia y Ginec.	Hospital La Fe	Valencia	11-13/III	-----	902 929 660
6th World Congress of Smart Materials 2020	Catalonia Plaza	Barcelona	11-13/III	500	-----
IV Congreso Nacional de Rehabilitacion Multimodal	Hotel Meliá	Alicante	11-13/III	-----	-----
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	-----
12th European Breast Cancer Conference 2020 (EBCC-12)	CCIB	Barcelona	18-20/III	3500	-----
REG SUMMIT 2020	Tryp Barcelona Apolo	Barcelona	19-21/III	150	-----
18th International Conference on Breast on Pathology and Cancer Diagnosis	Barcelona	Barcelona	23-24/III	-----	-----
33 Conferencia Internacional sobre Virus Papiloma	CCIB	Barcelona	23-27/III	1800	-----
Conferencia anual EARTO 2020	Eurecat	Barcelona	24-26/III	350	-----
VII Congreso Internacional sobre Traducción e Interpretación en Serv. Públicos	Universidad de Alcalá	Madrid	26-27/III	-----	-----
46 Congreso de NEUMOSUR	Granada	Granada	26-28/III	-----	-----
XI Congreso Anual de la Asociación Hispano-Austríaca de Juristas	Madrid	Madrid	26-28/III	-----	-----
46 Congreso NEUMOSUR	Hotel Barceló	Granada	26-28/III	-----	-----
13 Simposio Nacional CMA - 14th IAAS Congress	Palacio de Congresos	Valencia	26-28/III	-----	-----
5º Congreso Anual en Nutrición Pediátrica, Gastroentología y Desarrollo del Niño	Hotel Hesperia	Barcelona	27-28/III	-----	-----
Congreso de Imagen Médica y Radioterapia CIMER 20	Hotel Barceló Sants	Barcelona	27-29/III	400	93 221 22 42
III Simposio Nacional de Fotografía Urbana. Fotokalea 2020	Palacio de Congresos Europa	Vitoria	28-29/III	-----	-----
Encuentro Aplicación Judicial en Derecho Ambiental	Bizkaia Aretoa	Bilbao	30/III-31/IV	-----	-----
XXIII Congreso Nacional de Historia del Arte	Universidad	Salamanca	30/III-3/IV	-----	-----

Abril 2020

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Congreso AEESME	Baluarte	Pamplona	1-3/IV	800	-----
III Congreso de la Sociedad Hispanoamericana de Hernia	Bizkaia Aretoa	Bilbao	1-3/IV	-----	-----
XXV Congreso NEUMOMADRID	Madrid	Madrid	1-3/IV	-----	-----
SMOPYC 2020	Palacio de Congresos	Zaragoza	1-4/IV	-----	-----
Vigo PORTE	Palacio de Congresos	Vigo	1-5/IV	-----	-----
Congreso de la Sociedad de Neumologia SOCAP	Palacio de Congresos	Girona	2-3/IV	350	-----
Congreso Mundial en Osteoporosis y Osteoartritis	CCIB	Barcelona	2-5/IV	4500	-----
XIX Congreso Nacional AETTO	Palacio de Congresos	Valencia	15-17/IV	350	-----
15º Congreso Nacional de la Sociedad Española de Hospitalización a Domicilio	Meliá Alicante	Alicante	16-17/IV	-----	-----
VIII Congreso Estatal de Educación Social	Auditorio Palacio Congresos	Zaragoza	16-18/IV	-----	-----
XIX Congreso de Especialidades Veterinarias	Bilbao	Bilbao	17-18/IV	-----	-----
30th International Conference IAMA	L'Auditori	Barcelona	22-24/IV	500	-----
6th Symposium of Genomics in Aquaculture	Facultad de Ciencias	Granada	22-24/IV	-----	-----
Congreso de Observatorios de Empleo Universitario	Bizkaia Aretoa	Bilbao	23-24/IV	-----	-----
VII Congreso Nacional de Educación Musical EUTERPE	Facultad de Educacion	Zaragoza	24-26/IV	-----	-----
Jornada Asociación Española de Colegios Mayores y Residencias Univ. Públicas	Olarain	San Sebastián	27-29/IV	-----	-----
World Congress on Osteoporosis, Osteoarthritis and Musculoskeletal Diseases	CCIB	Barcelona	2-5/IV	-----	-----

Mayo 2020

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
SIOP EUROPE Annual Meeting	Palacio de Congresos	Valencia	4-8/V	1.200	-----
VI Congreso Internacional EDO	EAPC	Barcelona	6-8/V	-----	-----
48 Congreso Nacional de Dermatologia y Venerología	Palacio Euskalduna	Bilbao	6-9/V	-----	-----
42 Annual International Congress EHS 2020	Palacio de Congresos	Barcelona	6-9/V	1.000	91 383 60 00
XXXIII Congreso de la Sociedad Catalana de Cirugia Ortopédica y Traumatología	Palacio de Congresos	Gerona	7-8/V	-----	-----
ENOFORUM 2020	Palacio de Congresos	Zaragoza	7-8/V	-----	-----
XXIV Reunión Anual de la Societat Catalana Neurologia	World Trade Center	Barcelona	7-8/V	-----	-----
IV Congreso de la Sociedad Enfermería Catalana	Palacio de Congresos	Gerona	7-8/V	-----	-----
XIV Jornadas de Neumología de Ibiza	Hotel Torre del Mar	Ibiza	7-9/V	-----	
VI Congreso Bienal de la SET 2020	Fycma	Málaga	8-10/V	-----	-----
Jornadas Nacionales de Dirección Artística de Payasos de Hospital	Hospital Donostia	San Sebastián	8-10/V	-----	-----
XI Congreso de la Sociedad Española de Cirugía Torácica	Bizkaia Aretoa	Bilbao	13-15/V	-----	-----
Congreso Nacional SEAUS	Colegio de Médicos	Pamplona	14-15/V	200	-----

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
27 Simposio Internacional de Controversias en Psiquiatria	Auditorio Axa	Barcelona	14-16/V	-----	-----
XLIV Congreso SEICAP	Palacio de Exposiciones	Oviedo	14-16/V	-----	-----
Congreso Nacional de la Sociedad Española del Dolor (SED)	Palacio Euskalduna	Bilbao	14-16/V	-----	-----
Congreso Sociedad Española de Medicina de Familia y Comunitaria	Palacio de Congresos	Valencia	14-16/V	2.500	-----
Jornadas de Psicoterapia Relacional 2020	Casa Convalescencia	Barcelona	15-16/V	180	-----
ARATUR 2020	Palacio de Congresos	Zaragoza	15-17/V	-----	-----
Congreso BCAM	Bizkaia Aretoa	Bilbao	18-22/V	-----	-----
Congreso Sociedad Navarra de Geriatría	Universidad Publica de Navarra	Pamplona	20/V	230	-----
Congreso Nacional de Coloproctología	Baluarte	Pamplona	20-22/V	800	-----
Congreso de la Sociedad Española de Cirugía de la Obesidad Mórbida	Kursaal	San Sebastián	20-22/V	-----	-----
XXXI Congreso Nacional de Técnicos en Cuidados de Enfermeria	Palacio de Congresos	Sevilla	20-22/V	-----	-----
XII Biennal Conference	World Trade Center	Barcelona	20-22/V	300	
35 Congreso SERAM	Palacio de Congresos	Zaragoza	20-23/V	-----	-----
XXI Congreso Nacional SEOC	Palacio de Congresos	Valencia	21-23/V	500	-----
IX Congreso Nacional de Farmaceúticos Comunitarios	Palacio Euskalduna	Bilbao	21-23/V	-----	-----
XXVII Congreso de la Sociedad Española SEGHNP	Palacio de Congresos	Palma de Mallorca	21-23/V	-----	-----
X Congreso Internacional SEOC	Palacio de Congresos	Valencia	21-23/V	500	-----
IV Congreso Internacional de Inteligencia Emocional y Bienestar	World Trade Center	Zaragoza	21-24/V	-----	-----
Heart Failure Congress 2020	CCIB	Barcelona	23-26/V	6.000	-----
Congreso Catalán de la Asociación Catalana de Diabetes ACD	Palacio de Congresos	Gerona	24-25/V	200	-----
III Congreso Mundial de Toxicología Ambiental y Seguridad Sanitaria	Barcelona	Barcelona	25-26/V	-----	-----
12th International Conference on Qualitative and Quantitative Methods on Libraries	Casa Convalescencia	Barcelona	26/V	120	-----
40º Conferencia Internacional de la Asociación de Impacto Ambiental (IAIA 2020)	Palacio de Congresos	Sevilla	26-29/V	-----	-----
European LPG Congress	Fira Barcelona	Barcelona	27-28/V	1000	+33(0)153 85 82 74
XXXVIII Congreso de la Asociación Española de Artroscopia	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	-----	-----
Seminario de Turismo de Reuniones y Asamblea Anual Spain Convention Bureau	San Sebastián	San Sebastián	27-29/V	-----	-----
III Congreso Nacional de la Sociedad Española de la Fertilidad	Palacio Euskalduna	Bilbao	27-29/V	-----	-----
Congreso Epidemiología GRELL	Baluarte	Pamplona	27-29/V	400	-----
III Congreso Nacional de Enfermería y Vacunas	Centro Carlos Santamaría	San Sebastián	28-29/V	-----	-----
Euroanaesthesia 2020	Fira	Barcelona	30/V-1/V	-----	-----

Junio 2020

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Eurobrake 2020	CCIB	Barcelona	2-4/VI	1100	-----
31 Jornadas Nacionales de Enfermeras Gestoras	Palacio de Congresos	Zaragoza	2-5/VI	-----	-----
XV Congreso Nacional de la Sociedad Española de Contracepción	-----	Burgos	3-5/VI	-----	-----
Congreso Nacional de la Sociedad Española de Cirugía de Obesidad Mórbida	Kursaal	San Sebastián	3-5/VI	-----	-----
XV Congreso de la Sociedad Española de la Contracepción	Palacio Congresos Fórum	Burgoa	3-5/VI	-----	-----
5th CIRP Conference on Surface Integrity	Palacio Congresos Europa	Vitoria	3-5/VI	-----	-----
XVIII Congreso SEIMC	Palacio de Congresos	Zaragoza	4-6/VI	-----	-----
XVIII Congreso Internacional de Expresión Gráfica Arquitectónica	EINA	Zaragoza	4-6/VI	-----	-----
53 Congreso SEPAR	Hotel Barceló Renacimiento	Sevilla	4-7/VI	-----	91 330 07 25
72 Congreso de la Asociación Mundial de Periódicos y Editores de Noticias	-----	Zaragoza	5-7/VI	-----	-----
ISBT Congress	-----	Barcelona	6-10/VI	-----	-----
21 Congreso Internacional ESTIV 2020	Sitges	Sitges	8-11/VI	500	-----
ECAI 2020	Auditorio de Galicia	Santiago de C.	8-12/VI	-----	-----
European Light Rail Congress	Centro Congresos Ibercaja	Zaragoza	9-11/VI	-----	-----
3er International Symposium on Lipid Oxidation	Vigo	Vigo	10-12/VI	-----	-----
III Congreso Europeo sobre el Síndrome de Post Polio	Palacio Congresos Europa	Vitoria	10-12/VI	-----	-----
Congreso Nacional de Médicos de Urgencias y Emergencias	Palacio de Congresos	Vigo	10-12/VI	-----	-----
11 International Conference on the Dialogical Self	Univ. Ramón Llull	Barcelona	10-13/VI	300	-----
XLII Congreso SEMCPT	Auditorio de la Diputación	Alicante	11-13/VI	-----	-----
XIII Congreso Nacional de Transtornos de la Personalidad	Vigo	Vigo	11-13/VI	-----	-----
VIII Simposio Internacional Avances en Cáncer Oral	Bizkaia Aretoa	Bilbao	11-13/VI	-----	-----
XIII Congreso de la Sociedad Española de Cardiologia Pediatrica	Palacio de Congresos	Zaragoza	11-13/VI	-----	-----

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 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
XIII Congreso Int. de la Sociedad Española de Cuidados Paliativos	-----	Palma	11-13/VI	-----	-----
XXVI Congreso de Ecuaciones Diferenciales y Aplicaciones	EPI	Gijón	15-19/VI	-----	-----
XVI Congreso de Matemática Aplicada	EPI	Gijón	15-19/VI	-----	-----
XIII Congreso Nacional y XI Iberico de Maduración y Postcosecha	Caixa Forum	Zaragoza	16-19/VI	-----	-----
72th WNMC 2020	Zaragoza	Zaragoza	17-19/VI	-----	-----
18º Conferencia Internacional en Experiencias Interactivas para TV y Video Online	Citilab	Cornellá	17-20/VI	150	-----
XII Congreso Nacional de Agentes y Corredores de Seguros	Palacio de Congresos	Valencia	18-19/VI	1000	-----
Reunión Anual de la Sección de Insuficiencia Cardiaca de la SEC	Baluarte	Pamplona	18-20/VI	700	-----
SED 2020	Facultad de Letras UAB	Barcelona	21-23/VI	700	-----
Congreso Internacional de Produccion Audivisual Europa-Latinoamérica	Baluarte	Pamplona	22/VI	1000	-----
IV Encuentro de Jóvenes Investigadores de la SECAT	Bizkaia Aretoa	Bilbao	22-24/VI	-----	-----
XIX International Symposium on Luminescence Spectrometry	Palacio de Congresos	Gijón	22-25/VI	-----	-----
21st International Symposium on Bioluminescence and Chemiluminescence	Palacio de Congresos	Gijón	22-25/VI	-----	-----
Congreso de Químicos Computcionales	Vigo	Vigo	23/VI	-----	-----
XII Congreso de Estructura Electrónica y sus principales aplicaciones ESPA 2020	Afundación	Vigo	23-26/VI	-----	-----
XI Congreso Iberoamericano de Docencia Universitaria CIDU 2020	Universidad La Laguna	Tenerife	24-26/VI	-----	-----
XL Jornadas de Economía y Salud	Facultad de Educación	Zaragoza	24-26/VI	-----	-----
I Encuentro entre Asociación de Jueces y Juezas para la Democracia	Facultad de Derecho	Girona	25-26/VI	-----	-----
Congreso Mundial MASCC/ISOO	Palacio de Congresos	Sevila	25-27/VI	-----	-----

Julio 2020

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
XX Congreso Internacional Bianual IIFET	Palacio de Congresos	Vigo	29/VI-3/VII	-----	-----
XVII Congreso Nacional de Pedagogía	Facultad de Educación	Sant. de Compostela	1-3/VII	-----	-----
Congreso de la RESP	Bizkaia Aretoa	Bilbao	1-3/VII	-----	-----
XXV Congreso Anual ECSS	Palacio de Congresos	Sevilla	1-3/VII	-----	-----
IX Congreso Iberoamericano de Pedagogía	Facultad de Educación	Sant. de Compostela	1-3/VII	-----	-----
IDP Conference Cybercrime	Cosmocaixa	Barcelona	2/VII	-----	-----
ECVS European Colleague of Veterinary Surgeons 2020 Congress	Palacio de Congresos	Valencia	2-4/VII	1.000	-----
Congreso Internacional de Ciencia y Literatura	Palacio de Congresos	Gerona	2-4/VII	350	-----
IX Congreso Nacional SETOC	Barcelona	Barcelona	2-4/VII	-----	-----
Food Oral Processing 2020 FOP 2020	Palacio de Congresos	Valencia	5-8/VII	400	-----
III Seminario de Investigación en Educación Musical	Bizkaia Aretoa	Bilbao	6-8/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	-----
Congreso Anual de Biotecnología BAC 2020	Facultad de Ciencias	Zaragoza	8-10/VII	-----	-----
XVI Congreso LED	CENIEH	Burgos	12-17/VII	-----	-----
XXVII Congreso Internacional sobre Aprendizaje	Universidad de Valencia	Valencia	13-15/VII	-----	-----
VII ISBEE Congress International Society of Business, Economics and Ethics	Bizkaia Aretoa	Bilbao	15-17/VII	-----	-----

Agosto-Septiembre 2020

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
11th Conference on Broadband Dielectric Spectroscopy and ITS Aplications	Camara de Comercio	San Sebastián	23-28/VIII	-----	-----
36th European and 12th International Peptide Symposium	Hotel Meliá	Sitges	30/VIII-4/IX	-----	-----
XIII Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica	Bizkaia Aretoa	Bilbao	1-7/IX	-----	-----
XXX European College Veterinary Internal Medicine Congress (ECVIM 2020)	Centro de Convenciones	Barcelona	2-4/IX	400	-----
Congreso Internacional Asociación Española Estudios Literarios Hispanoameri.	Bizkaia Aretoa	Bilbao	3-8/IX	-----	-----
I Congreso Internacional y IV de las Américas sobre Factores Psicosociales	Facultad de Medicina	Zaragoza	8-11/IX	-----	-----
Congreso Mundial de Farmacia y Ciencias Farmacéuticas	----	Sevilla	13-17/IX	-----	-----
Congreso LEQUIA EU-ISMET	Palacio de Congresos	Gerona	14-16/IX	350	-----
Congreso ESMO	Madrid	Madrid	8-22/IX	-----	-----
25 Congreso de la Sociedad Europea del Sueño	Palacio de Congresos	Sevilla	22-25/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 BIOSpain	Baluarte	Pamplona	29/IX-01/X	1800	-----
Reunión Anual de la Sociedad Española y Portuguesa de Epidemiología	Bizkaia Aretoa	Bilbao	29/IX-02/X	-----	-----
XIV International Ontolgy Congress	Espacio Chillida-Leku	San Sebastián	29/IX-03/X	-----	-----
BIRTH 2020	Palacio de Congresos	Valencia	30/IX-03/X	700	-----

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

Una Visión Global del Turismo entre Iberoamérica y España

CIMET

XXIII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo

Martes, 21 de enero de 2020

~ Feria de Madrid ~

GRUPO Nexo

CIMET es una Conferencia organizada por Grupo NEXO. en colaboración con CEOE y Fitur

NEXOTUR.com

CEOE CONSEJO DE TURISMO

Fitur

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Octubre 2020					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
Jornadas Nacionales Preventivas para Higienistas Bucales	Bizkaia Aretoa	Bilbao	2-3/X	-----	-----
CONXEMAR	Ifevi	Vigo	6-8/X	-----	-----
Congreso ESSD (International Society of Swallowing Disorders)	Palacio de Congresos	Gerona	7-10/X	600	-----
Bilt Europe 2020	Palacio de Congresos	Valencia	8-10/X	800	-----
International Symposium on Rice Functional Genomics 2020	Hotel Campus	Barcelona	12-14/X	400	-----
Congreso de Robótica WeRob - ICNR	Vigo	Vigo	13-16/X	-----	-----
Jornadas de Ginecología	Palacio de Congresos	Gerona	14-15/X	700	-----
World Congress of Colleges and Polytechnics	Kursaal	San Sebastián	14-16/X	-----	-----
Encuentro de Editores Mediterráneos y Traductores	Olarain	San Sebastián	15-17/X	200	-----
VIII Congress of The European Academy of Paediatric Societies EAPS 2020	CCIB	Barcelona	16-20/X	-----	-----
FORCE 11 Conferencia Anual	Kursaal	San Sebastián	19-21/X	350	-----
Congreso SEMERGEN	Palacio de Congresos	Zaragoza	19-23/X	-----	-----
4º Congreso de Servicios Socials del Colegio de Pedagogos de Cataluña	Palacio de Congresos	Gerona	21-23/X	400	-----
Congreso Nacional de Hematologia	Baluarte	Pamplona	21-24/X	1000	-----
51 Congreso Mundial de Salud Pulmonar	Palacio de Congresos	Sevilla	21-24/X	-----	-----
Congreso SEDIA	-----	-----	22-23/X	-----	-----
51 Congreso Nacional de Podología	Palacio de Congresos	Valencia	23-24/X	800	-----
XXIII Congreso Nacional de la Empresa Familiar	Baluarte	Pamplona	25-27/X	600	-----
Simposio Latinoamericano de Polímeros (SLAP)	Kursaal	San Sebastián	25-29/X	400	-----
Congreso Iberoamericano de Polímeros (CIP)	Kursaal	San Sebastián	25-29/X	400	-----
XXXVIII Congreso de la Sociedad Española de Calidad Asistencial	Palacio de Congresos	Zaragoza	28-30/X	-----	-----
Congreso AEROTRENDS	Bizkaia Aretoa	Bilbao	29-30/X	-----	-----
Noviembre 2020					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
World Hospital Congress	Palau de Congresos	Barcelona	3-5/XI	-----	-----
XXXII Congreso de la Soc. Española de Alergología e Inmunología Clínica	Palacio de Congresos	Zaragoza	4-7/XI	-----	-----
Jornadas de Imagen e Investigación (Jornadas Antoni Varés)	Palacio de Congresos	Gerona	5-6/XI	300	-----
50 Congreso de la Sociedad Española de Nefrología	Palacio de Congresos	Granada	7-9/XI	-----	-----
29 Congreso SAHTA	Hospital de Santiago	Jaén	7-11/XI	-----	-----
XVIII Congreso SECIB	Baluarte	Pamplona	17/XI	800	-----
HR Congress	Palacio de Congresos	Valencia	17-18/XI	1200	-----
Encuentro Internacional de Investigación de Cuidados	Baluarte	Pamplona	10-13/XI	500	-----
Congreso Internacional Educación, Arte, Neurociencia e Innovación	Palacio Congresos Europa	Vitoria	20-21/XI	-----	-----
XXXIII Reunión Grupo Español Dermato-Oncología y Cirugía de la AEDV	NH Collection	Sevilla	27-28/XI	-----	-----
XXXI CONGRESO AEPCC	Palacio de Euskalduna	Bilbao	28-30/XI	-----	96 072 82 12
Año 2021					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
Simposio Internacional GEICAM	Kursaal	San Sebastián	21-23/IV	600	-----
Congreso ESTRO	Madrid Convention Boreau	Madrid	7-11/V	-----	96 072 82 12
XVIII Congreso de la Sociedad Española del Dolor (SED)	Palacio de Congresos	Valencia	10-12/VI	1000	-----
Congreso Internacional Ciencias Sociales	-----	San Sebastián	10-12/VII	-----	-----
30 Congreso Anual ECVIM	CCIB	Barcelona	3-5/IX	-----	+31 (0)43 325 05 21
19 Conferencia Europea de Biología Computacional	Sitges	Barcelona	5-9/IX	-----	93 882 38 78
28 Conferencia Internacional de Computación Lingüistíca	Barcelona	Barcelona	13-18/IX	-----	-----
23 Simposio Europeo en Estructuras Cuantitativas EuroQsar	Barcelona	Barcelona	20-24/IX	-----	-----
47 Encuentro anual de la International Skeletal Society	Hotel Arts	Barcelona	7-9/X	-----	-----
Simposio espondiloartritis de la SER	Kursaal	San Sebastián	8-9/X	-----	-----
4th International Conference on Materials ICM 2020	Facultad de Biología	Barcelona	14-16/X	-----	-----
8th Congress of The European Academy of Paediatric Societies	Centro de Congresos	Barcelona	16-20/X	-----	-----
Nanogen Fall Meeting 2020	World Trade Center	Barcelona	19-23/X	-----	-----
44 World Hospital Congress IHF Barcelona	Palacio de Congresos	Barcelona	3-5/XI	1200	-----
Año 2022					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
International Zeolite Congress	Palacio de Congresos	Valencia	4-8/VII	1200	-----
Conference on Methods and Applications of Flourescence	Palacio de Congresos	Valencia	10-13/IX	500	-----

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

El Sector
ha cambiado
y la Información también
NEXOTUR.com
AGENCIAS DE VIAJES
Las huelgas de controladores europeos cuestan 12.000 millones de euros
Ciudadanos quiere hacer una Carta del Turismo Sostenible
La Proposición No de Ley del grupo Ciudadanos de la Asamblea de Madrid incluye cinco medidas para favorecer la sostenibilidad del Sector. Una de ellas es impulsar una conferencia mundial sobre este Turismo.
Aumenta el uso de 'chatbots' en las reservas de viajes
Fomento sugiere a las aerolíneas que bajen los precios
¿Cuál es el mejor momento para reservar vuelo?
SPAIN
Learn all about the Andalusian country-side
Iberia
LINEAS AEREAS ESPAÑOLAS
Date de alta en
Nexotur.com
Diario online del Agente
... y recíbelo cada mañana
en tu email

Nueva página en Internet de la agencia BMC Travel

La agencia de viajes y eventos corporativos BMC Travel continúa con su estrategia de modernización digital con el lanzamiento de su nueva página *web* corporativa. La marca ha apostado por un *site* más creativo y visual, en el que el protagonismo recae, mayoritariamente, en las ilustraciones y diseños personalizados.

Para BMC Travel, el nuevo "'sitio' *web* es un escaparate digital para la marca y supone un salto en proximidad y comunicación con empresas y particulares interesados en el Business Travel y el Sector MICE". Esta página *web* se enmarca en la nueva estrategia de comunicación que están implantando en la compañía que pretende ser más moderna y actual.

Por otro lado, con el objetivo de ofrecer un mejor servicio a sus clientes y estar siempre al día de las últimas tendencias tecnológicas, la compañía también está trabajando en la renovación de su página *web* de ocio, Promoviatges, que estará operativa en los próximos meses.

Información:
https://bmctravel.net

La nueva página 'web' de BMC Travel.

EventsCase provee la aplicación 'mobile' de la Cumbre del Clima

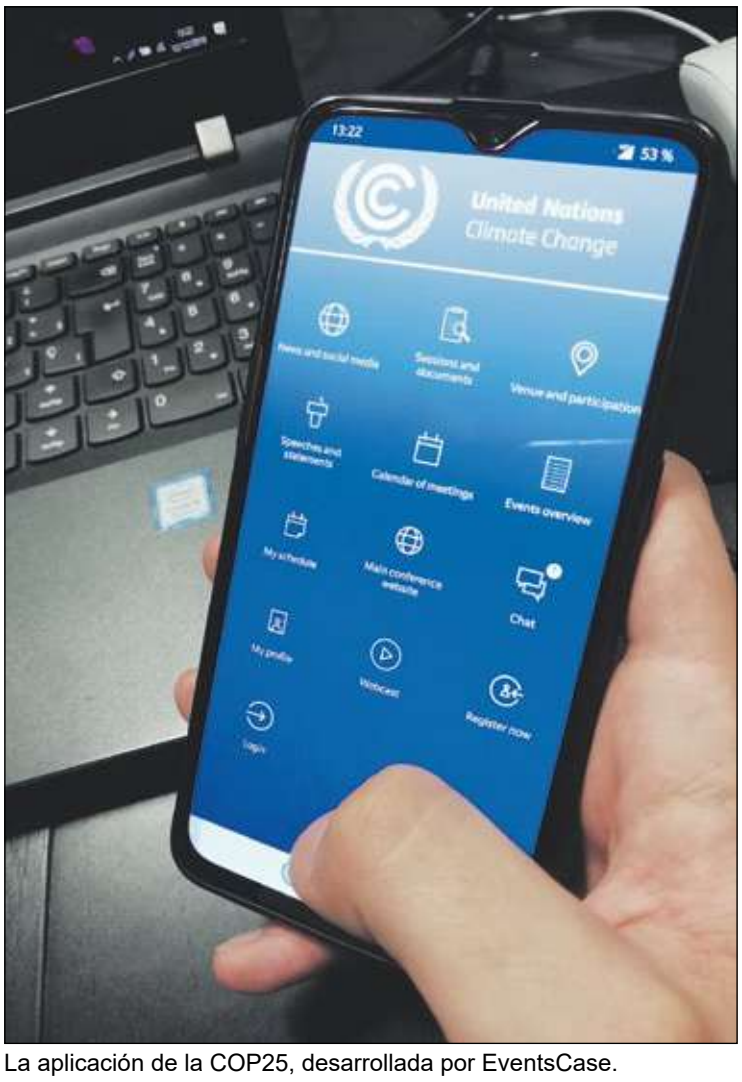
La agenda ha sido la herramienta más utilizada con casi 30.000 visitas

La plataforma de gestión de eventos *online* EventsCase ha ofrecido su tecnología a la Cumbre del Clima (COP25) que se ha celebrado, bajo la Presidencia de Chile y con el apoyo logístico del Gobierno de España, entre el 2 y 13 de diciembre en Madrid. La Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC), organizadora de la COP25, ha confiado la app del evento y el gestor de reuniones 1 a 1 a EventsCase.

La aplicación de la COP25 ha contado con más de 14.000 descargas durante los 12 días que ha durado la cumbre, con más de 350.000 accesos a la *app* del evento. La agenda ha sido la herramienta de referencia para conocer todas las actividades con casi 30.000 visitas. Naciones Unidas contó con la tecnología EventsCase desde que empezó a organizar la COP25 en Chile y, dada la flexibilidad del *software* de gestión de eventos, el cambio de localización a Madrid no afectó en ningún aspecto a la organización del evento.

EventsCase es una empresa inglesa creada en 2012 por dos españoles en Londres, donde tiene su sede, que en 2019 ha abierto oficinas en Madrid, Barcelona, Castellón de la Plana y Dubái.

Información:
https://eventscase.es



La aplicación de la COP25, desarrollada por EventsCase.

Feria de Madrid adapta toda su megafonía a la normativa EN 54

Se emplean 385.640 vatios de sonido en sistemas electroacústicos y de amplificación

Feria de Madrid (Ifema) ha adecuado su sistema de megafonía y evacuación por voz a la normativa internacional EN 54, en la que ha sido "la mayor instalación de megafonía y evacuación por voz EN 54 llevada a cabo en Europa recientemente", según han afirmado desde la institución.

Para ello, se ha procedido a la sonorización de un millón de metros cuadrados, para lo que se han empleado 385.640 vatios de sonido distribuidos en sistemas electroacústicos y de amplificación. La ingeniería a cargo del diseño del proyecto y supervisión de obra ha sido GHESA Ingeniería y Tecnología.

A todos estos elementos se les da servicio a través de un equipamiento de control certificado bajo la norma EN 54, capaz de emitir hasta 52 mensajes de evacuación simultáneos y diferentes, y respaldado por un *software* de gestión a medida que permite operar sobre la totalidad del sistema del recinto, totalmente escalable y ampliable pudiéndose así añadir zonas en función de las futuras necesidades de Ifema.

Los objetivos principales del proyecto requerían, por un lado, cumplir rigurosamente la normativa con sus especificaciones técnicas, que aplica al recinto ferial por ser un edificio cuyo uso implica una ocupación que excede de 500 personas y, por otro, garantizar el correcto funcionamiento de la instalación mediante un sistema robusto y certificado. Todo ello para cubrir las necesidades de una de las grandes instituciones feriales de Europa, con más de cuatro millones de visitantes anuales.

Información:
www.ifema.es

Ifema ha adaptado su megafonía en la totalidad de sus instalaciones.

ParkVia permite la reserva previa de aparcamiento

La plataforma de reservas de aparcamiento ParkVia ofrece la opción de reserva previa para mejorar la experiencia de viaje de los usuarios. La opción 'Elige aparcamiento' permite a los clientes planificar con anticipación y poder elegir el sitio de estacionamiento que se adapte a su tipo específico de viaje.

"En el mundo digital de hoy en día, los viajeros buscan constantemente formas más rápidas, sencillas y económicas de organizar sus vacaciones. Todos buscamos esa opción ideal, a un buen precio. Incluso cuando buscamos aparcamiento, que resulta un aspecto a menudo no planeado cuando se viaja. ParkVia opera como un agente de reservas, conectándote con innumerables opciones de aparcamiento. Con nuestro sencillo sistema de reserva anticipada, solo se necesitan tres pasos para reservar aparcamiento", afirma el director general de ParkVia, Mark Pegler.

Por su parte, la directora comercial de la compañía, Valentina Moise, comenta que "a nadie le gusta pasar horas buscando alojamiento. ParkVia ofrece a los conductores más de 2.500 aparcamientos en un solo clic, en más de 500 ubicaciones en todo el mundo, entre las que poder comparar y elegir, y estamos dedicados a seguir aumentando esa opción".

Información:
www.parkvia.com

ParkVia, la plataforma de reservas de aparcamiento.

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 1ª. 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 República de El Salvador, 34, 1º. Santiago Compost	☎981 574 348 Fax 981 561 199
SEATRA C/ del Arte, 21, 1º. MADRID	☎ 902-889737 - 91-535-9617 Ext.108 Fax 91-4560877
SEPROTEC CONGRESOS Glorieta Bilbao, 1. 2ª plta. MADRID	☎ 91-2048700 Fax 91-2048704
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
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
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Empresas de Catering

INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
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
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
FIRAREUS, 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
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
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
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
DOMENICO, HOTEL Cerro del Emperador, s/n. TOLEDO	☎ 925-280101 Fax 925-280103
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
HOTEL ALCORA Ctra. Juan de Alfarache. 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
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
MELIA MADRID SERRANO 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. 3ª. MADRID	☎ 91-3024526 Fax 91-3021709
TRAPSA Morabos, 24. Bajo 2ª. 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

FIRAREUS, CENTRO FERIAS Y CONVENCIONES Avda. Bellissens, 40. REUS	☎ 977-326363 Fax 977-316359
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
MADRID ESPACIOS Y CONGRESOS Avda. Capital de España Madrid, 7. 28042 MADRID CAJA MAGICA RECINTO FERIAL CASA DE CAMPO	 ☎ 91-7220554 ☎ 91-7220554
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 P.I. 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	☎ 91-3801010 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
SINCROVIDEO 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 Juníper 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 Goméz, 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 Vía 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. Cornellá. BARCELONA	☎ 902-103136 Fax 902-103136
ABACONGRESS S.L. Pza. Patricio Martinez, 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 Vía 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 Ausías 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 Paulí, 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. P.I. 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

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

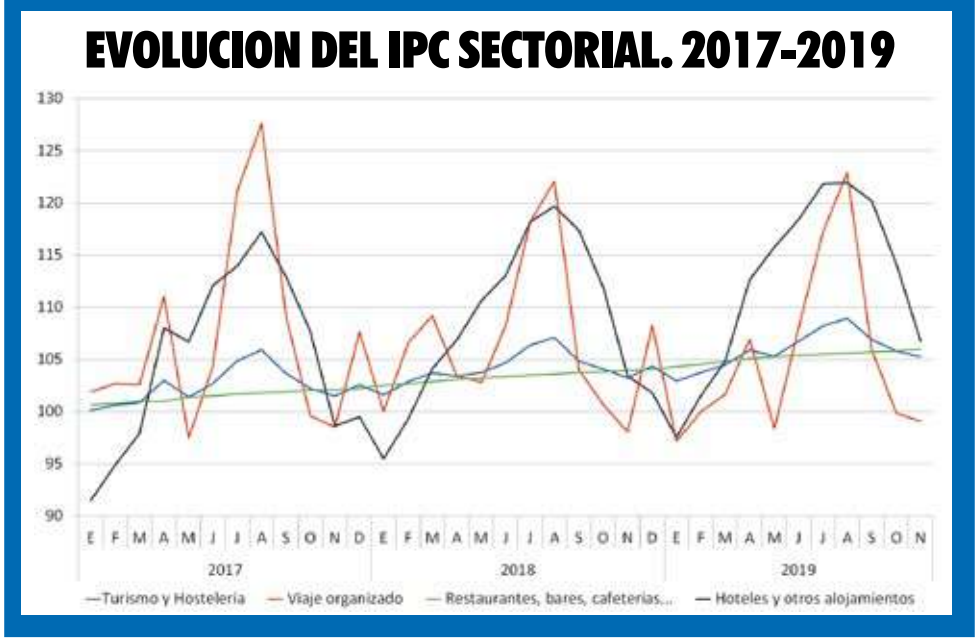
ART & BEAT, SUNNY BCN www.worldsunny.com.	☎ 93-2741191 Fax 93-2743394
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

RANKING

Suben los precios

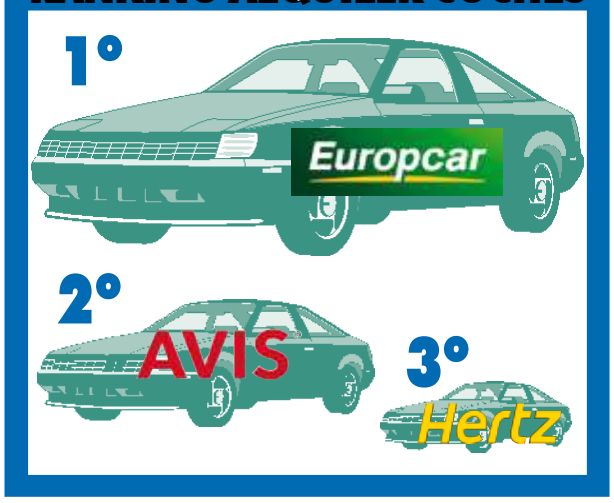
Los precios en el sector de Hostelería y Turismo han subido en noviembre de 2019 un 2% respecto al mismo mes del año anterior, aunque ha bajado un 0,5% respecto al mes de octubre. En cuanto a los precios del viaje organizado, estos han caído un 0,8% respecto al mes anterior, pero han subido un 1% en relación al mismo mes de 2018. Los hoteles y otros alojamientos han visto cómo sus precios han bajado un 6,4% mensual y han crecido un 3,3% anual. Los precios en la restauración han crecido un 1,9% respecto a noviembre de 2018 y se han mantenido respecto al pasado mes de octubre.

EVOLUCIÓN PRECIOS DE SERVICIOS CONGRESUALES



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). © CONEXO (Grupo NEXO)

RANKING ALQUILER COCHES

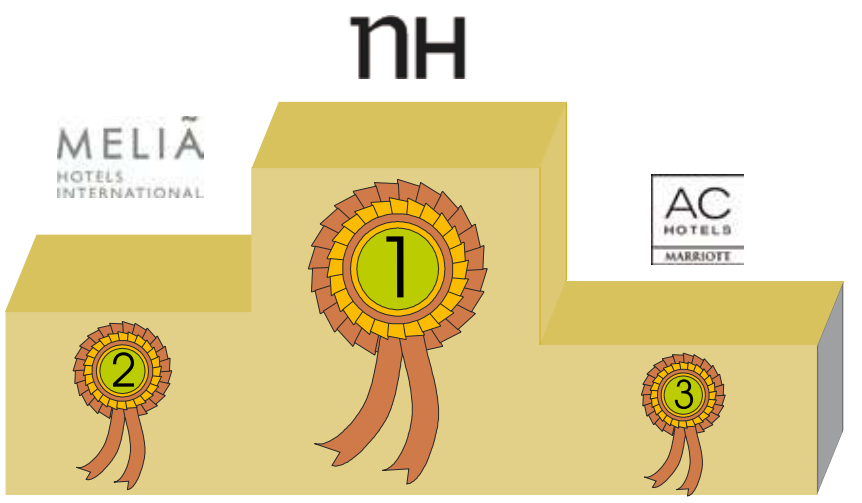


Fuente: CONEXO © CONEXO (Grupo NEXO)

Aumentan los ingresos en el 'rent a car'

Las compañías de alquiler de vehículos que operan en España facturarán 1.800 millones en 2019, un 9% más que en 2018. Así lo revela Feneval, que insiste en la importancia de que el sector tenga un IVA reducido del 10%.

RANKING DE CADENAS HOTELERAS



Fuente: Base de Datos NEXOHOTEL. © CONEXO (Grupo NEXO)

Pernoctaciones

Durante el mes de noviembre las pernoctaciones en establecimientos hoteleros superaron los 18,3 millones, un 0,5% más que en el mismo mes de 2018. Las pernoctaciones de viajeros residentes en España aumentaron un 0,7% y las de los no residentes un 0,3%. La estancia media bajó un 2,7% respecto a noviembre de 2018, situándose en 2,7 pernoctaciones por viajero. Durante los 11 primeros meses de 2019 las pernoctaciones se incrementaron un 0,9% respecto al mismo periodo del año anterior. Andalucía, Madrid y Comunidad Valenciana fueron los destinos principales de los viajeros residentes en España; y Canarias el de los no residentes.

RANKING DEL AUTOCARISMO

Fuente: Periódico NEXOBÚS © CONEXO (Grupo NEXO)

Sube el transporte especial y discrecional

Más de 57,9 millones de usuarios utilizaron el transporte especial y discrecional en octubre de 2019, lo que supone un incremento del 7% en tasa anual. El número de pasajeros de transporte especial sube un 4,5%, y el discrecional crece un 11,6%.

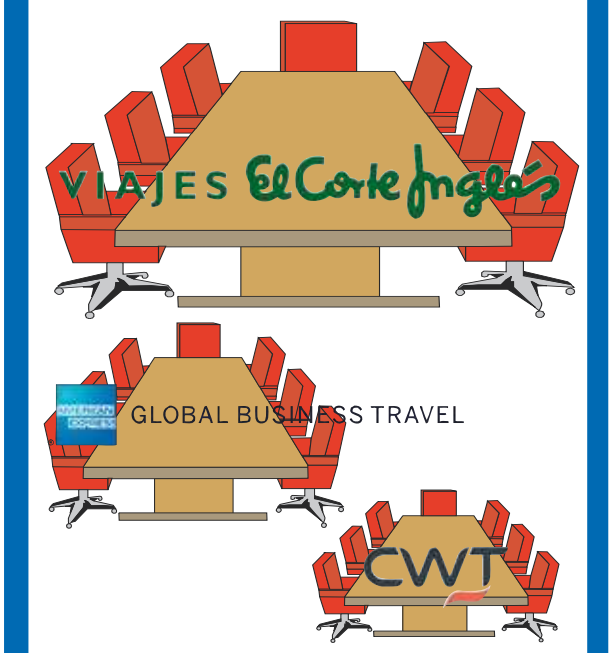
RANKING DEL AEREO

Fuente: Semanario NEXOTUR © CONEXO (Grupo NEXO)

Crecen los pasajeros en la red de Aena

Los aeropuertos de la red de Aena han registrado en noviembre más de 18 millones de pasajeros, un 3,6% más que en el mismo mes de 2018. El total de viajeros que pasaron en noviembre por los aeropuertos de la red fue de 18.349.342.

RANKING DE AGENCIAS

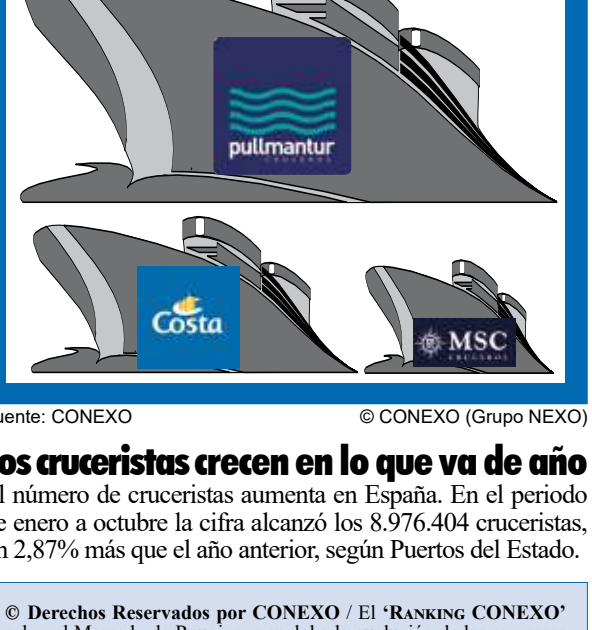


Fuente: Semanario NEXOTUR © CONEXO (Grupo NEXO)

Aumenta la facturación de las agencias

Las agencias de viajes minoristas y mayoristas que operan en España han facturado hasta octubre un 5,7% más que en los diez primeros meses de 2018. Este crecimiento es más intenso que el observado en el global del pasado año, del 4,6%.

RANKING DEL CRUCERISMO



Fuente: CONEXO © CONEXO (Grupo NEXO)

Los cruceristas crecen en lo que va de año

El número de cruceristas aumenta en España. En el periodo de enero a octubre la cifra alcanzó los 8.976.404 cruceristas, un 2,87% más que el año anterior, según Puertos del Estado.

© **Derechos Reservados por CONEXO** / El **'RANKING CONEXO'** sobre el Mercado de Reuniones engloba la evolución de las empresas proveedoras por segmentos en las reuniones que se celebran en los diferentes destinos de la geografía española. Las resultados emanan del *'Calendario CONEXO'*, así como de diversas fuentes consultadas, indicadas al pie de cada uno de los gráficos. Las respuestas recibidas a través del *'Concurso CONEXO'* son tomadas en consideración para la elaboración del Ranking. Este índice, basado en las fuentes citadas, es de elaboración propia de CONEXO, estando estrictamente prohibida su reproducción, total o parcial, y por cualquier medio, sin la expresa autorización del Nexo Editores SA, empresa editora del Grupo NEXO.

Instrumentos de Trabajo
Nuestras Publicaciones no están en las salas de espera

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
CONVENIO LABORAL DE AGENCIAS DE VIAJES

Futuralia
SOSTENIBILIDAD EN TURISMO
ANUARIO (1 EDICION)

unav
CONGRESO UNAV
ANUARIO (1 EDICION)

CONEXO
COYUNTURA REUNIONES
ANUARIO (1 EDICION)

RANKING
DE EMPRESAS TURÍSTICAS
PERIODICOS ANUALES (4 EDICIONES)

PROTAGONISTAS
DEL TURISMO EN ESPAÑA
PERIODICOS ANUALES (2 EDICIONES)

CIMET
CONFERENCIA IBERO-AMERICANA DE TURISMO

TurneXo
SALON PROFESIONAL DEL AGENTE DE VIAJES

NexoBusiness
SALON DE CONVENCIONES, CONGRESOS E INCENTIVOS

CONEXO
PALACIOS DE CONGRESOS Y CONVENTIONS BUREAU

Madrid Excelente — *Premio Madrid Excelente al Grupo Informativo Nacional*

Placa al Mérito Turístico del Estado Español

aipet — *Premio Iberoamericano de Periodismo Especializado*

De Profesional a Profesional

GRUPO Nexo

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 magazine
JOYERÍA, GEMOLOGÍA, ORFEBRERÍA
REVISTA SEMESTRAL (2 EDICIONES)

NEXOTIME & ALTA RELOJERÍA
RELOJERÍA E INDUSTRIAS AFINES
PERIÓDICO BIMESTRAL (6 EDICIONES)

EL ECO
FILATELIA Y NUMISMÁTICA
MENSUAL (11 EDICIONES)

G&T-ECONOMÍA
PRECIOS DE GEMAS Y COYUNTURA
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 TRUCKS WORLD
TRANSPORTE MERCANCIAS
SEMESTRAL (2EDICIONES)

AEJ
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

Hertz presenta una nueva versión de su 'web' que optimiza la anterior

Hertz presenta una nueva página *web responsive* que, renovando su diseño, unifica las dos versiones para terminales móviles de la anterior y mantiene la información y la gestión de reservas y de venta de vehículos, pero no la reserva de hoteles.

www.hertz.es

La compañía de *rent a car* **Hertz** presenta una nueva versión de su página *web*, compatible para cualquier tipo de terminal, en la que con un nuevo diseño mantiene de la versión anterior la información y la completa gestión de reservas de coches de alquiler en todo el mundo, válida para las agencias de viajes, así como la sección dedicada a la venta de coches, de los que ofrece una amplia información y la posibilidad de solicitar *online* una prueba de cinco días del vehículo elegido. Por otro lado, la página sigue permitiendo seleccionar país e idioma para países de todo el mundo.

HERTZ / Rent a Car

Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
10	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
8	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTION DE RESERVAS									
10	CONFIRMACION INMEDIATA									
6	INFORMACION POSTERIOR									
10	GESTION ESPECIFICA AGENCIAS									

INFORMACIÓN

Mantiene en el nuevo formato la misma información de los vehículos por país, con su descripción, y de situación de sus oficinas, a las que se accede desde un buscador, un mapa o una relación. Ya no incluye alquiler de bicis eléctricas, pero mantiene la gestión de vehículos en venta.

RESERVA

También mantiene, con una nueva forma de acceso, la gestión de reservas de vehículos y servicios complementarios, que contempla el mantenimiento posterior y la reserva desde agencias y empresas registradas, así como un formulario para solicitar la prueba de sus vehículos en venta.

GENERAL

La página de Hertz ofrece una completa información sobre la empresa, sus servicios, productos y su programa de fidelización Gold Plus Rewards, además de áreas especiales de información para agencias, empresas, franquicias, ofertas de empleo y una sala de prensa.

EVALUACION CONEXO

Esta nueva página de Hertz sigue siendo una herramienta muy completa y de fácil uso para los profesionales de Turismo, como ya lo eran las anteriores, en la que pueden gestionar fácilmente reservas de coches en la mayor parte del mundo desde cualquier tipo de terminal.

9,4

▲ **Lo Mejor** / Completa

Con pocos cambios en su funcionalidad, sigue siendo una página *web* muy completa y amigable.

▼ **Lo Peor** / Ofertas

En el análisis se han hecho reservas en las que el sistema no aplica el descuento de una oferta.

Entrada / Con un nuevo diseño y una estructura semejante a la anterior, presenta el acceso a todas sus áreas.

Producto / Mantiene la información sobre los vehículos por oficinas, que presenta en un plano de situación.

Reserva / Dispone de un sistema de reservas para clientes y agencias, pero ya no hace referencia a pymes y autónomos.

La nueva página 'web' de Hard Rock Hotels presenta un diseño renovado

Hard Rock ha actualizado el diseño *responsive* de su página, en la que mantiene la información sobre la empresa, sus hoteles y sus servicios para eventos, así como un completa sistema de gestión de reservas, no disponible para las agencias de viajes.

www.hardrockhotels.com

Hard Rock Hotels, cadena que dispone de hoteles y casinos en gran parte del mundo, vuelve a modificar su *web*, que cambia su presentación y estructura, aunque sigue siendo compatible para cualquier tipo de terminal, manteniendo la información de la empresa y de sus hoteles y casinos, y su completo sistema de gestión de reservas, que sigue sin estar disponible para las agencias de viajes. Por otro lado, mientras de la información general sólo hay versión en inglés, algunos hoteles dispone de otras versiones para su información y su gestión de reservas.

HARD ROCK / 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									

INFORMACIÓN

Ya no presenta los hoteles y casinos desde un mapa activo. Se accede a ellos seleccionando por zona y tipo de establecimiento; ofrece una amplia información del hotel, en varias pantallas, con áreas especiales dedicadas a su casino y a la organización de eventos.

RESERVA

Ha homogeneizado su sistema de reservas, válido únicamente para el cliente final, que admite códigos especiales, que ahora es común para todos los establecimientos. Ofrece una sencilla gestión en cinco pasos con información adecuada de habitaciones y tarifas.

GENERAL

La página ofrece alguna información sobre el Grupo Hard Rock, su equipo directivo, sus formas de contacto y su servicio de franquicias, y dedica áreas especiales a la gestión de empleo en el grupo y sus servicios para eventos y para banquetes y bodas por hotel.

EVALUACION CONEXO

La nueva versión de la página de Hard Rock Hotels sigue siendo de muy poca utilidad para las agencias de viajes, que no pueden gestionar en ella sus reservas y solo pueden consultar una información que, en la mayoría de los casos, no dispone de versión en castellano.

6,8

▲ **Lo Mejor** / Completa

Sigue siendo un sistema muy completo de información y de reservas en sus establecimientos y de organización eventos.

▼ **Lo Peor** / Idiomas

Sólo presenta una versión en inglés, aunque en algunos hoteles ofrece su información y reserva en el idioma del país.

Entrada / Presenta el acceso a todas sus áreas de información modificando nuevamente su diseño y estructura.

Producto / Seleccionando por destino y tipo presenta los establecimientos con el acceso a una completa descripción.

Reserva / Mantiene un completo sistema de reserva de estancias y servicios, pero no es válido para las agencias de viajes.

El Convention Bureau de Lanzarote presenta su nueva 'web' en Internet

La página *web* del Convention Bureau de Lanzarote ofrece, desde cualquier tipo de terminal, información sobre sus sedes, servicios para eventos y agencias de viajes, así como sobre los incentivos de la isla para las OPC y sobre algunos eventos.

www.lanzarotecb.com

El **Convention Bureau de Lanzarote** presenta una página *web* compatible desde la que informa sobre las facilidades para eventos que ofrece la isla a organizadores y asistentes, que incluye la descripción de las distintas sedes y sus servicios para la organización de eventos, los incentivos que ofrece la isla, el enlace con la página oficial de Turismo de Lanzarote para informar sobre alojamientos y restaurantes y vídeos de los eventos más interesantes con el acceso a su página. En cuanto a idiomas, la página ofrece versiones en castellano e inglés.

INFORMACIÓN

Presenta una lista de sedes para eventos y un buscador de sedes, servicios y agencias de viajes, también ofrece el acceso a un mapa que en la prueba realizada no estaba operativo. Ofrece la descripción del espacio con sus características y una galería de fotos.

SERVICIOS

Ofrece en la descripción de cada sede una relación de sus servicios generales y técnicos, así como un enlace para ampliar información. Para información de servicios turísticos enlaza con la página oficial de Turismo en Lanzarote con sus buscadores de hoteles y restaurantes.

EVENTOS

Incluye una página sobre eventos en Lanzarote en la que presenta una serie de vídeos sobre algunos eventos celebrados en la isla, sin más información sobre todos los celebrados y previstos. Sí informa sobre la presencia de Lanzarote C.B. en foros europeos.

▲ Lo Mejor / Amigable

Su cuidado diseño *responsive* facilita el acceso a su información desde cualquier tipo de terminal.

▼ Lo Peor / Solicitud Claves

En algunas áreas de 'Saber más' solicita el nombre de usuario y contraseña para acceder a otra página.

LANZAROTE C.B. / 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	INFORMACION A EXPOSITORES									
10	INFORMACION A VISITANTES									
10	INFORMACION DEL ENTORNO									
6	OTROS SERVICIOS									

EVALUACION CONEXO

La página del Convention Bureau de Lanzarote resulta de interés para quien desee organizar un evento en la isla por la información que ofrece sobre sus sedes y servicios para la organización de eventos, y sobre los incentivos que Lanzarote ofrece a los OPC.

7,1

Entrada / Ofrece el acceso a todas sus áreas de información y presenta sucesivamente varios vídeos sobre Lanzarote.

Servicios / Dispone de un buscador de sedes, espacios, agencias y servicios, turísticos y para organización de eventos.

Eventos / Incluye una relación de algunos eventos que presenta en una sola página, cada uno en un vídeo.

La página 'web' de Olympia ofrece sus servicios para eventos en Valencia

Olympia Eventos presenta una *web* en la que informa sobre sus espacios para la celebración de diversos tipos de reuniones de empresa, familiares y otros eventos, incluyendo descripción y servicios de cada tipo, pero sin agenda de eventos.

www.olympiacongresos.com

Olympia Hotel, Events & Spa ofrece una página en Internet en la que informa de un amplio conjunto de tipos de eventos y celebraciones que ofrece a empresas y particulares, de los que presenta una descripción y algunos servicios y precios. También incluye su plano de situación y el de sus espacios con sus características y capacidades según la forma de utilización, Sin embargo, no dispone de agenda de eventos anteriores ni próximos y ofrece un formulario para solicitar presupuestos. En cuanto a idiomas, la página ofrece versiones en español e inglés.

INFORMACIÓN

Ofrece el plano de sus salones por planta, que también permite descargar en PDF, con sus medidas, capacidad total y las capacidades según el tipo de evento al que se vaya a dedicar. También informa sobre su equipo directivo y de personal, así como un plano de situación.

SERVICIOS

Presenta cada uno de sus distintos tipos de oferta para empresas, celebraciones y eventos, en cada caso con sus características principales, galería de fotos y la información de algunos servicios característicos de ese tipo de eventos, incluyendo precio en algunos casos.

EVENTOS

La página no incluye ningún tipo de información de eventos pasados y de los futuros sólo informa sobre algunos eventos que organiza Olympia Eventos en fechas especiales. Por otro lado, en cada página incluye un formulario para la solicitud de presupuesto.

▲ Lo Mejor / Amigable

Es una página de diseño agradable y sencilla estructura que permite al usuario acceder fácilmente a su información.

▼ Lo Peor / Agenda de Eventos

No ofrece al posible cliente ninguna información sobre los eventos pasados y previstos en Olympia.

OLYMPIA / 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	INFORMACION A EXPOSITORES									
10	INFORMACION A VISITANTES									
10	INFORMACION DEL ENTORNO									
6	OTROS SERVICIOS									

EVALUACION CONEXO

La página de Olympia Eventos resulta de interés para OPC, empresas y particulares, por la información que ofrece sobre sus espacios y sobre sus múltiples tipos de eventos y celebraciones, aunque no informa sobre su agenda y para reservar solo ofrece un formulario.

5,8

Entrada / Presenta el acceso a todas sus áreas de información y la opinión de algunos clientes.

Servicios / Ofrece información sobre sus salones en Alboraya, incluyendo sus planos y capacidades.

Eventos / No incluye ningún tipo de agenda de eventos ni información sobre sus clientes, excepto algunas opiniones.

Protección de datos y turismo

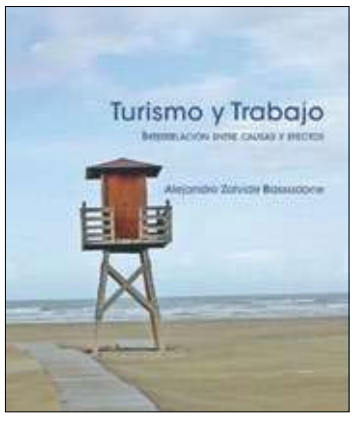
Título: *Privacidad y Turismo: Perfil del turista, Big Data y plataformas colaborativas* / Autora: *Cristina Gil Membrado* / Edita: *Reus Editorial* / Tlfno. *91 521 36 19* / Mail: *reus@editorialreus.es*

El nuevo escenario en materia de protección de datos que plantea el Reglamento Europeo (UE) 2016/679 y la Ley Orgánica 3/2018 obliga a todos los intervinientes en el sector del Turismo a asumir un nuevo rol: por un lado, una conducta activa y responsable y, por otro, un mayor control de la información personal en una sociedad tecnológicamente avanzada que abre nuevas y apasionantes perspectivas para un ámbito, el turístico, emergente, a la vez que amenazado por los riesgos inherentes a la multiplicación exponencial de la información, cada vez más accesible y de más difícil control.

Innovación en el turismo

Título: *Modelos de gestión e innovación en turismo* / Autores: *Clara Martín y Manuela Figuerola* / Edita: *Civitas* / Tlfno. *902 404 047* / Mail: *atencionclientes@thomsonreuters.com*

En un momento en el que el turismo en España comienza a identificarse como un sector estratégico, este libro aporta las claves para mejorar la competitividad de los destinos y la eficiencia de las empresas turísticas a través de la innovación. No obstante, lejos de limitarse a la perspectiva empresarial de la innovación, se han querido abordar los desafíos a los que se enfrentan los destinos turísticos por la irrupción de las nuevas tecnologías y la aparición de un nuevo tipo de turista más exigente y personalista. A lo largo del libro, el lector podrá descubrir, desde una perspectiva científica, las últimas tendencias turísticas.



La relación entre turismo y trabajo

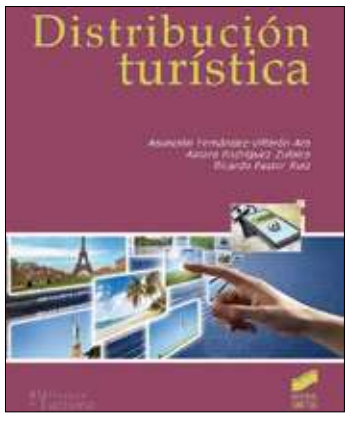
Título: *Turismo y trabajo* / Autor: *Alejandro Zalvide Bassadone* / Edita: *Universidad de Huelva* / Tlfno. *959 21 93 27* / Mail: *publicaciones@spub.uhu.es*

El libro 'Turismo y trabajo: Interrelación entre causas y efecto' aborda el planteamiento de dos materias que tradicionalmente se presentan como antagónicas desde un punto de vista conceptual, como son el turismo y el trabajo, pero entre las que existe una indiscutible conexión que se basa en la estrecha e intensa interrelación que existe entre sus causas y sus respectivos efectos, lo que da lugar a un amplio abanico de cuestiones que son las que se desarrollan en este análisis, ciertamente singular, aunque solo sea por sus perspectivas generales y multidisciplinares.

Internet y el turismo rural

Título: *Turismo rural online. Páginas web y redes sociales* / Autor: *Gersón Beltrán* / Edita: *UOC* / Tlfno. *93 486 39 40* / Mail: *ediuoc@uoc.edu* / Web: *www.editorialuoc.com*

Los turistas están conectados en todo momento y se mueven en un entorno social, local y móvil. Paralelamente, los espacios rurales sufren numerosos problemas de desarrollo y despoblación, y el turismo rural constituye una actividad que puede ayudar a revertir esta situación, aunque Internet es fundamental si quieren sobrevivir en un entorno global y digital. Este libro ofrece una visión general de la situación del turismo rural *online*, así como las claves para que las empresas y destinos turísticos logren conectar con los turistas y éstos disfruten de las experiencias únicas que les ofrece el turismo rural.



La distribución turística actual

Título: *Distribución turística* / Autores: *Asunción Fernández-Villarán, Ainara Rodríguez y Ricardo Pastor* / Edita: *Síntesis* / Tlfno. *91 593 20 98* / Mail: *sintesis@sintesis.com*

En los últimos años, hemos sido testigos de profundos cambios en el entorno que han transformado la comercialización y distribución turística. La aparición de Internet y la revolución móvil han afectado a todas las fases del ciclo del viaje, cambiando los hábitos de búsqueda de la información y reserva; obligando a la transformación digital de los intermediarios tradicionales; propiciando la aparición de nuevos intermediarios y la irrupción de otros agentes. Ante dichos cambios, este libro presenta el actual escenario en el que actúa la intermediación turística en España.

Reuróscopo

ARIES
21de marzo - 20 de abril
Esta semana te espera alguna que otra sorpresa, si bien no todas agradables. Tu capacidad de reacción será dispar.

TAURO
21 de abril - 20 de mayo
Terminarás metiendo la pata si no actúas con cabeza, así que evita precipitaciones. Buen momento para inversiones.

GEMINIS
21 mayo - 21 de junio
No estás para tonterías, así que será mejor que apuestes sobre seguro y dejes los experimentos para otro momento.

CANCER
22 de junio - 22 de julio
Cuidado con el tono de las bromas, muchas veces inoportunas, porque podrás herir sensibilidades sin necesidad.

LEO
23 de julio - 23 de agosto
Semana idónea para las relaciones sociales y nuevas amistades, en algunos casos bastante enriquecedoras.

VIRGO
24 de agosto - 22 de sepbre.
No des tantas vueltas a las cosas, o dejarás de hacer otras más importantes. No dudes y confía en su buena resolución.

LIBRA
23 septbre. - 22 octubre
Tendrás que trabajar en equipo, con mayor ahínco del habitual, para sacar adelante un trabajo que te han encargado.

ESCORPIO
23 octubre - 22 novbre.
No siempre es fácil decidir de qué lado está la razón, así que trata de no precipitarte antes de emitir un juicio de valor.

SAGITARIO
23 de nov. - 21 de decbre.
No menosprecies ninguna opinión, una crítica constructiva te servirá para mejorar mucho más de lo que crees.

CAPRICORNIO
22 de decbre. - 20 de enero
Sé valiente y no dejes escapar una buena oportunidad de mejorar en el trabajo, o podrías lamentarte después.

ACUARIO
21 de enero - 19 de febrero
Durante el fin de semana podrás recuperar el tiempo perdido en el terreno personal, lo que te reconfortará bastante.

PISCIS
20 de febrero - 20 de marzo
Posiblemente estás descuidando la alimentación, y haces mal. Opción de sufrir alguna indisposición temporal.

Nombramientos

Cargos de responsabilidad

● CWT Meetings & Events (M&E) ha reestructurado su equipo directivo bajo la dirección de Derek Sharp con el anuncio de seis nuevos puestos que se adaptan al nuevo modelo operativo que ofrecerá a sus clientes. Así, ha nombrado a Kari Wendel vicepresidenta de clientes estratégicos, Ian Cummings como vicepresidente comercial, Saskia Gentil como vicepresidenta global de ventas y marketing, Nathan Brooks como responsable global de gestión de proveedores, Cristina Scott como vicepresidenta global de operaciones y Stuart Whatley como director de estrategia de producto y tecnología.

● American Express Global Business Travel ha anunciado el nombramiento de Andrew Crawley como director comercial a partir del 1 de abril de 2020.

● CWT ha anunciado la incorporación de Charlie Sullivan como jefe de producto de su equipo de distribución aérea. Trabajará en estrecha colaboración con Erik Magnuson, vicepresidente de Capacidad de Distribución Aérea de CWT.

Cursos

Formación y aprendizaje

Switzerland Travel Academy

La Oficina Nacional Suiza de Turismo ha presentado Switzerland Travel Academy, una innovadora plataforma de formación *online* dirigida a profesionales agentes de viajes que acaba de lanzar la Oficina Nacional Suiza de Turismo. Con esta nueva herramienta de *e-learning*, pretende no sólo acercar el destino al profesional sino ayudarle a profundizar en él facilitándole nuevos y útiles argumentos de venta de una forma atractiva siempre según las necesidades y expectativas de cada cliente. Todo ello ofreciendo un incentivo final, la obtención de un certificado de 'Switzerland Expert' que acredita y reconoce a aquellos usuarios que hayan completado los módulos básicos y que les da derecho a usar el logotipo de Especialista en Suiza en sus plataformas y comunicaciones.

Switzerland Travel Academy
international.switzerlandtravelacademy.ch

Legislación

Financiación

Provincia de Valencia

✓Mediante Decreto número 135/2019, 29 de noviembre de 2019, de la vicepresidencia del Patronat Provincial de Turisme de València, se ha resuelto la modificación de plazo máximo de justificación de las ayudas económicas destinadas a municipios costeros de la provincia de Valencia para la realización de actividades que contribuyan a la desestacionalización y dinamización turística. Atendiendo que en la cláusula decimotercera de la convocatoria aprobada se establece que el plazo máximo de justificación se establece para las actividades realizadas entre el 1 de enero de 2019 y el 30 de junio de 2019 y para aquellas realizadas entre el 1 de septiembre de 2019 y el 31 de diciembre de 2019, el plazo máximo de justificación será el día 15 de enero de 2020. La resolución puede ser impugnada por la Administración interesada directamente mediante recurso contencioso-administrativo.

Boletín Oficial de Valencia
https://bop.dival.es

Especialistas en Agencias de Viajes

Asesoría Turística
- Contabilidad
- Socio-Laboral
- Fiscal
- Jurídico-Mercantil

Subvenciones

Servicios Jurídicos

Augusto Figueroa, 39-1º
28004 Madrid
☎ 91 521 53 15 - 521 46 92
Fax: 91 522 98 12

CONEXO & INCENTIVO®
✉ Lope de Vega, 13. 28014 Madrid / ☎ 91 369 41 00 / 💻 Mail: redaccion@conexo.net

Diseño virtual de la ampliación del recinto de Gran Via de Fira de Barcelona, que supondrá un incremento del 25% de su superficie actual.

Un gran impacto con la ampliación de Fira

La ampliación prevista del recinto de Gran Via de Fira de Barcelona generará en Cataluña un impacto económico de 675 millones de euros anuales entre los años 2024 y 2028, un estudio elaborado por el Instituto de Economía de Barcelona (IEB) de la Universidad de Barcelona (UB), que prevé un impacto de 211 millones de euros adicionales durante el periodo de construcción.

El proyecto de ampliación de Gran Via, que actualmente cuenta con 240.000 metros cuadrados de superficie bruta expositiva, prevé construir un edificio de dos plantas con más de 60.000 metros cuadrados, que enlazará con el recinto principal mediante un paso elevado, además de una edificación para oficinas y servicios feriales. Con esta actuación crecerá un 25%, hasta los 300.000 metros cuadrados de superficie, situándose entre las instalaciones feriales más importantes del mundo por espacio, además de destacar por su funcionalidad, tecnología, innovación y sostenibilidad. Está previsto que la construcción finalice en 2024 y que suponga una inversión de unos 200 millones de euros. Según el estudio del IEB, el incremento de la actividad ferial prevista se traducirá en un crecimiento del 16,5% en la creación de negocio de las empresas participantes, un 12% en los gastos de funcionamiento y un 9,2% en los gastos de expositores y visitantes. Así, se prevé que el impacto económico anual entre los años 2024 y 2028 sea de 675 millones de euros, teniendo en cuenta los efectos directos, indirectos e inducidos.

Gemma Garcia
Investigadora del IEB

Un estudio del IEB

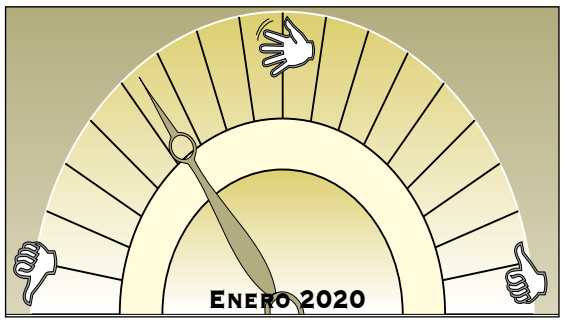
El informe ha sido elaborado por la investigadora del IEB y profesora de la Universidad de Barcelona (UB), Gemma Garcia, junto con la catedrática de la UB, Núria Bosch, y la profesora de la UB, Cristina de Gispert, también investigadoras del IEB.

BARÓMETRO DE RESULTADOS

DICIEMBRE DE 2019

Previsiones positivas para 2020

Acaba de finalizar el año 2019 con la previsión del Sector MICE español de cerrarlo con cifras positivas en su actividad. Asimismo, sus expectativas para 2020 son de seguir en la misma línea de crecimiento sostenido en todo el territorio nacional. 2020 comienza con un mes de enero un poco frío, algo que es habitual todos los años, ya que hasta que no se pasan las fiestas navideñas el Sector no echa a andar. Enero es el mes de Fitur, la Feria Internacional de Turismo de Madrid, que reunirá en el recinto de Ifema del 22 al 26 de enero a miles de profesionales del sector turístico procedentes de todo el mundo. Además de mostrar la oferta turística de numerosos destinos, cuenta con un amplio programa de reuniones y actividades.



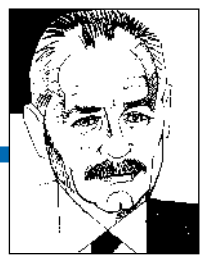
INDICADOR DE EXPECTATIVAS

✔ CLAVES

Dos grandes desilusiones

En primer lugar, el pobre y alarmante resultado de la Cumbre del Clima. Lo estamos pagando ya e irá a más. ¡Qué gran esfuerzo baladí! Pero la segunda desilusión, para nosotros, los que trabajamos por, con y para el turismo es sangrante. En el artículo anterior hablábamos de 'un regalo envenenado' por su dificultad y sin tiempo. Hoy, pasado el evento, miro con profunda pena la indiferencia de los políticos de todos los partidos y, asombrosamente, los medios generalistas. No se han dignado a hacer el más mínimo comentario de la inmensa labor desarrollada por todos los actores, establecimientos e instituciones responsables que albergaron e hicieron que esta enorme actividad se celebrase sin problemas operativos. Esto no hace más que confirmar la terrible displicencia con que, una vez más y a pesar de llenarse la boca diciendo lo importante que es el turismo, demuestran de verdad.

Desde aquí quiero hacer patente mi admiración y felicitar muy sinceramente la grandísima calidad y profesionalidad de Ifema, los hoteles madrileños y estamentos de las Administraciones locales que realizaron esta proeza de organización y servicio. Y hacemos mal en callarnos. Que se sepa y reconozca. Decía que estamos preparados para esto y mucho más y lo pasado me confirma que es verdad. Pero una y no más. Una cosa es que lo hayan hecho bien y otra mucho más importante es que se les dé el tiempo suficiente para, si cabe hacerlo mejor, que es nuestro sello de calidad.



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./Dª: .....
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: