NEXO
CONEXO & INCENTIVO ®
OCTUBRE 2017
NÚMERO 221 / XIX AÑO
PERIÓDICO PARA LA ORGANIZACIÓN DE CONGRESOS, CONVENCIONES Y VIAJES DE INCENTIVO
UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO Nexo

Los Reyes de España inauguran el Palacio de Congresos de Palma

El nuevo recinto balear acogerá más de 170 eventos en el presente ejercicio

Los Reyes de España han presidido la inauguración oficial del nuevo Palacio de Congresos de Palma, una infraestructura que lleva abierta desde el pasado mes de abril y que tiene previsto acoger más de 170 eventos este año.

El acto de inauguración, un espectáculo al que han acudido en torno a 1.000 personas, ha reunido a autoridades del Ayuntamiento de la ciudad y del Gobierno balear, así como de la Secretaría de Estado de Turismo, además de representantes del tejido social, cultural y económico de las islas.

El Palacio de Congresos cuenta, entre sus características, con dos auditorios, una zona de exposición de 2.500 metros cuadrados y una terraza con vistas sobre la Bahía de Palma. ***Panorama* / Pág. 11**

El Rey Felipe VI descubre la placa conmemorativa de la inauguración.

Juanjo Pastor, gerente del Fórum.

Pastor: 'En cinco años más de 31 millones'

El director gerente repasa los cinco años de actividad del recinto congresual. ***Entrevista* / Pág. 6**

OPC España celebra 30 años en el Sector

La Federación tiene previstas varias actividades para este aniversario. ***Entrevista* / Pág. 8**

La formación necesita ser más específica

Los actuales programas tratan de forman general el Turismo de Reuniones. ***Panorama* / Pág. 15**

IBTM World prepara novedades en 2017

Mejora su programa de Hosted Buyers y crea un espacio para 'start-ups'. ***Panorama* / Pág. 18**

SUMARIO

Editorial / Opinión 2/3
Panorama / Actualidad..... 5/25
Calendario 21/27
Concurso..... 28
Directorio..... 29
Tecnología 31
Ranking 33
Evalu@net 36/37
Agenda 38/39

El Turismo de Reuniones está creciendo y sus costes también.

La Industria MICE tendrá mayores costes en 2018

En la misma línea que evolucionará la actividad de reuniones y eventos en todo el mundo, los costes que tendrá que soportar este Sector serán mayores el próximo año, según refleja un estudio de CWT Meetings & Events, la división MICE de Carlson Wagonlit Travel (CWT). La compañía espera "un incremento del 3,7% de las tarifas hoteleras y del 3,5 % de las aéreas", según ha afirmado la vicepresidenta sénior y máxima responsable global de CWT Meetings & Events, Cindy Fisher. ***Panorama* / Pág. 5**

El SCB quiere recuperar la inversión para promoción

El Spain Convention Bureau (SCB) se ha reunido con la secretaria de Estado de Turismo, Matilde Asían, con el objetivo de que el Sector MICE vuelva a recuperar los niveles de inversión en promoción procedentes del Gobierno central que tenía en los años previos a la crisis. Durante la reunión, Asían se ha mostrado partidaria de potenciar esta industria, consciente de su importancia para el país, a través del convenio colaboración que tiene la red de ciudades congresuales con TurEspaña. ***Panorama* / Pág. 7**

El Consejo de Gobierno del SCB y Matilde Asían tras la reunión.

NexoBusiness 2017 reúne en Madrid al Sector MICE

El próximo día 19 de octubre, en el hotel Eurostars Madrid Tower, el Grupo NEXO organizará una edición más del Salón Profesional del Viaje de Empresa y Convenciones, Congresos e Incentivos, NexoBusiness 2017, un encuentro que reunirá a numerosos profesionales del Sector en torno a una selección de proveedores de diferentes ámbitos. Asimismo, previo al Salón, se celebrará ReuniónLab, un foro que analizará las últimas tendencias en el mercado congresual y *business travel*. ***Panorama* / Pág. 17**

El Salón incluye proveedores para eventos y viajes de negocios.

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, Alejandra Cabornero, Germán Ruiz, Rubén Santos, Yolanda González, Cristina Sanabria, Alejandro Corral, Ignacio Samper Montes y Enric Arenós 'Quique'

CONSEJO ASESOR
DIRECTOR: Claudio Meffert | **MIEMBROS:** Julio C. Abreu Staud, 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 | Apartado de Correos 10119. Madrid | Teléf. 91 369 41 00 (20 líneas) Fax: 91 369 18 39 | E-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:** Jorge de Jorge
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)* | Imcodavila *(Rotativa)* | National Post *(Distribución)*

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

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO Nexo

EDITORIAL

Jugando con las cosas de comer

CONEXO hace suya la opinión editorial del Periódico de CEHAT, que reproducimos:
"El verano de 2017 será recordado, además por haber sido el mejor de la historia para el destino España, por dos acontecimientos que han conmocionado al Turismo: los atentados de Barcelona y un nuevo fenómeno denominado *turismofobia.*

Los atentados terroristas no son algo nuevo en España, ni en el resto de Europa. Las *campañas de verano* de ETA, que cada año dirigieron contra nuestras playas y zonas turísticas, y las acciones terroristas a gran escala contra destinos estrella de la Unión Europea, como fue el caso de París, son ejemplos del interés estratégico de los grupos terroristas por el Turismo. O más bien por el efecto multiplicador que la actividad turística ofrece a estas repugnantes acciones. ¿Cabe imaginar un mayor impacto internacional —al afectar a ciudadanos de países de todo el mundo— que atentados como la de La Rambla de Barcelona, ejecutados por un terrorista *armado* con una furgoneta de alquiler?... Y lo mismo cabe decir de los atentados de París en 2015, cuyo efecto sobre Francia como destino turístico líder de Europa, ha sido ostensible. Aunque está por ver la capacidad de *adaptación* de turistas y operadores para *descontar* atentados, a la hora de hacer contrataciones.

Cuestión aparte es la llamada *turismofobia*, con la que activistas de determinados partidos *antisistema,* tan minoritarios como radicales, han irrumpido en esta temporada turística. Con argumentos como el encarecimiento de la vivienda o la masificación, en un remedo catalán de la *kale borroka* vasca, contra los turistas que viajaban en el Bus Turistic de Barcelona y, lo que es aún más sorprendente, que han llevado su gamberrismo callejero hasta el puerto náutico de Palma de Mallorca.

La primera reflexión que cabe hacerse es: ¿con qué legitimidad (o connivencias) *exporta* a Palma este *vandalismo de baja intensidad* contra el Turismo grupos organizados (o alentados) por un partido radical catalán? Y ya metidos en dislates, ¿qué les lleva a elegir para sus cutres *performances* un puerto náutico, dirigiendo sus ataques hacia yates y restaurantes de lujo? No parece que este turismo de calidad sea el que masifica destinos o crea problemas de convivencia. Y teniendo tan cerca La Barceloneta, no parece lógico volar hasta Palma para montar estas escenificaciones, con tintes belicistas, contra el tipo de turismo que todos desearían tener.

El Turismo es el primer sector de la economía y generador de empleo. Y con las cosas de comer, no se juega".

TRIBUNA

Hacer un centro 'internacional'

Aloysius Arlando
Presidente de la Asociación Internacional de Palacios de Congresos (AIPC)

LOS CENTROS DE convenciones de todo el mundo comprenden un amplio espectro de instalaciones, con pocas constantes invariables, incluso en términos de su definición (centros de congresos, centros de convenciones, centros de conferencias). Al mismo tiempo, cada vez se difuminan más las distinciones que existen, con lo que anteriormente eran instalaciones más exclusivas, como centros de exposiciones o de eventos especiales, se añaden nuevos tipos de espacios funcionales para diversificar su potencial empresarial y responder a nuevas tendencias como la inclusión de componentes más educativos en la programación de ferias comerciales.

Lo mismo ocurre con el término 'internacional'. En una industria cada vez más global, hay preguntas legítimas en cuanto a lo que implica esa designación, y cuando se aplica a un centro de convenciones, qué garantías debe dar a los clientes que están buscando el tipo adecuado de 'ajuste' para su evento. Para muchos centros, la aplicación de la designación a menudo simplemente refleja las aspiraciones de los propietarios y gerentes, es decir, es una expresión de su propio interés en poder acceder a algo más que a simplemente negocios locales o regionales. Pero a nivel práctico, hay mucho más que eso.

Los centros que se consideran 'internacionales' son aquellos que persiguen activamente ese tipo de eventos, y eso significa que deben estar preparados para responder a sus necesidades

En primer lugar, el término 'internacional' como una función de una organización que celebra un evento es, una vez más, un concepto que es muy poco aplicado en nuestra industria. En mi opinión, requiere tres medidas: en primer lugar, que la composición esté compuesta por representantes de diferentes países; segundo, que el liderazgo esté distribuido de manera similar; y tercero, que los eventos tengan una rotación global. Y aunque esto es una definición bastante sencilla, en muchas partes del mundo no se aplica de la misma manera.

Sin embargo, si aceptamos esa definición, se deduce que los centros que se consideran 'internacionales' son aquellos que persiguen activamente ese tipo de eventos, y eso significa que al mismo tiempo deben estar preparados para responder a sus necesidades.

En primer lugar, significa reconocer y abordar las normas y expectativas de los grupos que e mueven por todo el mundo y que buscan un cierto nivel de coherencia en términos de espacios y servicios. Mientras que la mayoría de los eventos que hacen rotación lo hacen en respuesta a la distribución de su membresía (o la búsqueda de miembros potenciales), sus programas generalmente tienen ciertos requisitos adjuntos que son en gran parte los mismos dondequiera que vayan. Esto significa que un centro debe ser capaz de suministrar estos requisitos para ser considerado.

En segundo lugar, es probable que una organización no nacional tenga requisitos formales que sean más complejos, o al menos diferentes, de aquellos que proceden del mismo país. Cosas como requisitos legales, rendición de cuentas, aspectos contractuales y expectativas de tecnología son cosas que inevitablemente serán más complicadas con una gama de clientes internacionales que puramente nacionales, y de nuevo, un centro que persigue este negocio debe tener la capacidad y flexibilidad para ser capaz de responder a estos factores.

En tercer lugar, debe entenderse que no se trata simplemente de un ejercicio centrado en el centro. El centro en sí mismo es sólo una parte de la experiencia global del destino, por lo que un centro designado 'internacional' también tiene un papel que desempeñar para asegurar que otros socios del destino (hoteles, oficinas de congresos, proveedores y sedes satélite) también sean capaces de satisfacer las necesidades internacionales. Sin esto, incluso la instalación más internacional puede fallar en ofrecer la calidad general que se espera de los clientes internacionales más exigentes.

Pero por otro lado, no hay que perder las cualidades únicas de un destino que, además, son una parte deseada de la experiencia de viajar a diferentes partes del mundo. Los delegados a un evento internacional se sienten atraídos, al menos en parte, por la oportunidad de experimentar las costumbres y culturas locales, probar diferentes comidas y disfrutar de actividades diferetnes a su lugar de origen que, además, son los que hacen diferente a ese destino. El centro también tiene que desempeñar un papel activo en cumplir esas expectativas. Al final, tiene que ser un equilibrio para ser 'internacional'.

DESENCUENTROS

Quique

OPINION

PROTAGONISTAS

Zurab Pololikashvili

Embajador de Georgia en España

ZURAB POLOLIKASHVILI HA sido ratificado como nuevo secretario general de la Organización Mundial de Turismo —a partir de enero de 2018— por la asamblea general del organismo, celebrada este pasado mes de septiembre en la ciudad china de Chengdú. **Pág. 4**

Juanjo Pastor

Director gerente del Fórum Evolución Burgos

EL DIRECTOR GERENTE del Palacio de Congresos Fórum Evolución Burgos, Juanjo Pastor, hace un repaso de su más de año y medio al frente del recinto, su trabajo para consolidar este espacio a nivel nacional y los cinco años de actividad que acaba de cumplir. **Pág. 6**

Matilde Almandoz

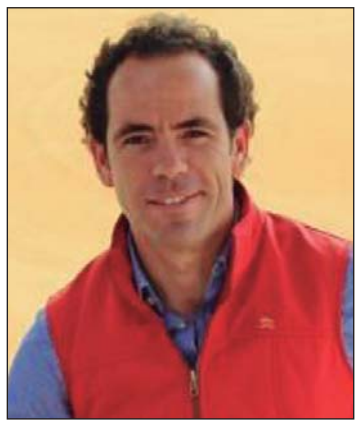
Presidenta de la Federación OPC España

LA PRESIDENTA DE la Federación Española de Asociaciones de Empresas de Organización Profesional de Congresos (OPC España), Matilde Almandoz, analiza la evolución de la entidad en sus 30 años de historia y las distintas actividades que ha realizado. **Pág. 8**

Javier Roig

Director de Finnair para el Sur de Europa

FNNAIR NOMBRÓ EN junio de 2012 a Javier Roig nuevo director para el área del Sur de Europa, división geográfica que abarca España, Francia, Italia y Portugal. Roig destaca los planes de la aerolínea en el mercado español y su apuesta por las agencias de viajes. **Pág. 10**



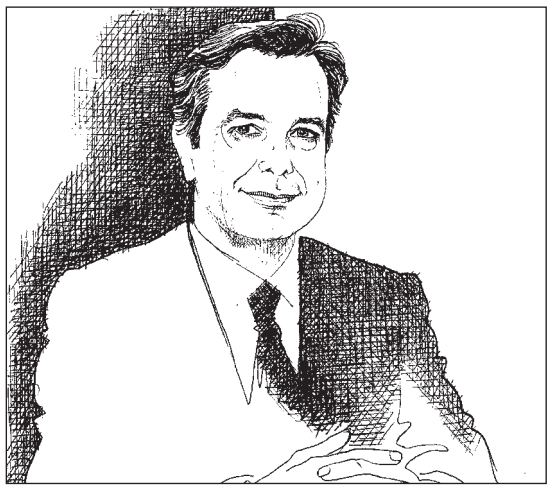
Rafael Tejada

Fundador y propietario de Reservatauro

RAFAEL TEJADA ES el fundador y propietario de Reservatauro, un producto turístico que muestra el mundo del toro bravo en todas sus vertientes. En una entrevista, Tejada explica las características de su oferta y los servicios que presenta para el Sector MICE. **Pág. 12**

CARA A CARA

Recintos con un final de año cargado de actos

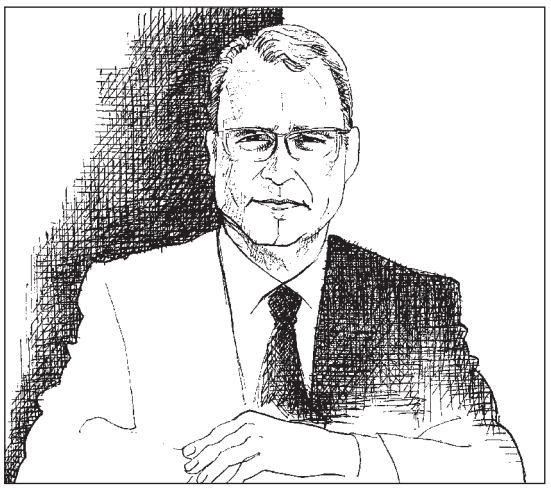


Eduardo López-Puertas

Director general de Ifema

Una cincuentena de grandes eventos

LA ACTIVIDAD HA vuelto a las instalaciones de la Feria de Madrid con la celebración, entre los días 29 de agosto y 1 de septiembre, del Congreso Mundial de Odontología de la Federación Dental Internacional (cerca de 10.00 participantes), la primera de las citas que comprende el calendario de Ifema que ahora se retoma y que comprende otras 46 grandes ferias y congresos en estos últimos cuatro meses de 2017. La segunda de las grandes citas congresuales de este periodo ha sido el Congreso de Oncología Médica —8-12 de septiembre— con casi 24.000 asistentes. A él se suma también el Congreso de la Asociación Europea de la Oseointegración (5-7 de octubre); el Congreso de la Sociedad Española de Hipertensión (29 al 31 de marzo) y el XXXVII Congreso de la Sociedad Española de Medicina Interna (22-24 de noviembre); en estos tres últimos encuentros, Madrid acogerá un total de 8.000 personas. Cierra el ejercicio el gran encuentro del gigante tecnológico HP (HP Discover 2017 Europe) —del 28 al 30 de noviembre— con 12.000 profesionales de todo el mundo. En el apartado ferial, Ifema ya ha celebrado varios salones de moda y en los próximos meses tendrán lugar las convocatorias Fruit Attraction y Meat Attraction; y otras cuatro ferias en el extranjero.



Constantí Serrallonga

Director general de Fira de Barcelona

35 salones y eventos en la agenda

LA CELEBRACIÓN EN agosto del ESC Congress, el congreso de cardiología más importante del mundo (30.000 participantes), ha dado el pistoletazo de salida al calendario del segundo semestre de Fira de Barcelona, que viene con novedades y un gran volumen de actividad: 35 salones y eventos en agenda, entre los que destacan aquellos relacionados con la industria más tecnológica y el campo de la salud. En concreto, Fira lanzará la Barcelona Industry Week, plataforma ferial relacionada con la innovación y la llamada cuarta revolución industrial, que reunirá simultáneamente ocho eventos profesionales del 2 al 6 de octubre en el recinto de Gran Via. En conjunto, reunirán a un millar de empresas expositoras, 850 ponentes y más de 50.000 visitantes. De los eventos del segundo semestre también destacará la celebración de Smart City World Congress, World Routes, IBTM World y Salón del Manga, entre otros. También habrá una importante concentración de eventos médicos y tecnológicos. Tras el Congreso Europeo de Cardiología, le siguen los congresos organizados por la Sociedad Europea de Cardiología (UEG Week con más de 10.000 especialistas), la Sociedad de Quemados y de Resonancia Magnética, así como los encuentros corporativos de las multinacionales tecnológicas SAP y VM Ware.

CHECK-IN / SEDE SINGULAR PARA EVENTOS

ReservaTauro Ronda

Con dos millones de metros cuadrados en ese gran destino de interior de Costa del Sol que es Ronda, ReservaTauro pone en valor el toro bravo como una nueva sede singular para celebración de eventos. ReservaTauro no pretende ser un parque temático del toro bravo (aunque, en cierto modo, sí lo sea), sino una ganadería de toro de lidia abierta de par en par al público, pero sin artificios, para que pueda conocer el proceso de selección y cría del toro bravo en su propio hábitat o disfrutar viendo torear a su dueño en una plaza de diseño único. Su artífice, Rafael Tejada, un matador de toros que, en su doble condición de ingeniero y empresario, ha diseñado este proyecto. Impulsor del Ronda MICE, iniciativa para impulsar el Turismo de Reuniones surgida del empresariado rondeño, ReservaTauro es una excepcional e innovadora sede para celebración de eventos además de un producto turístico sin parangón hoy en el mundo. Con esta iniciativa, el torero (e ingeniero) Rafael Tejada, pese a la actual histeria antitaurina, recupera uno de los atributos más populares, reconocibles y singulares del destino España en muchos mercados emisores de Turismo hacia España de media y larga distancia, como es el toro bravo y el caballo de pura raza.

CHECK-OUT / NO A LAS CLÁUSULAS DE PARIDAD

Plataformas 'online'

La *alianza* de los hoteleros con los intereses de los consumidores da sus frutos. Bélgica podría convertirse en el quinto país en prohibir las cláusulas de paridad que imponen las plataformas de distribución a los hoteleros. Se suma así a Alemania, Francia, Austria e Italia. De hecho, ya son nulas en el 46% de la Unión Europea. La Hotelería está casi a medio camino de lograr su gran objetivo de acabar con estas polémicas cláusulas de paridad en la Unión. La presión ejercida por las empresas del sector, en especial por la Organización Empresarial Europea de Hotelería y Restauración (Hotrec), funciona. "Después de la prohibición de cláusulas de paridad en Alemania, Francia, Austria e Italia, ya son nulas en más del 46% del mercado turístico de la Unión, si se tiene en cuenta en número de pernoctaciones", revela el portavoz del *lobby* europeo. "El poder de algunos *portales*, que en algunos casos dominan dos tercios del mercado", según el *lobby* hotelero, "no debe conducir a un abuso en el nivel de comisiones y en las condiciones contractuales", al tiempo que advierte de que "un número creciente de nuestros hoteleros están perdiendo el control sobre su propio producto".

PERSONAJE DEL MES

Zurab Pololikashvili

EL EMBAJADOR DE Georgia en España, Zurab Pololikashvili, se convertirá en el nuevo secretario general de la Organización Mundial del Turismo (OMT) a partir de enero de 2018. La asamblea general, reunida este mes de septiembre en Chengdú (China), ha ratificado su elección. El pasado mes de mayo el consejo ejecutivo de la OMT decidió recomendar su candidatura tras dos votaciones. En la primera fue el candidato de Zimbabwe, Walter Mzembi, quien consiguió más apoyos (11), seguido de Georgia (ocho), Corea (siete), Brasil (cuatro) y Colombia (tres). En la segunda vuelta, en la que solo quedaron los dos primeros, Pololikashvili logró 18 votos, frente a los 15 de Mzembi. Pololikashvili tomará el testigo de Taleb Rifai. El todavía secretario general accedió al puesto el 1 de enero de 2010, después de ser elegido por unanimidad en la asamblea general de octubre de 2009. No obstante, desde marzo hasta diciembre de 2009 ejerció dicho cargo en funciones, a raíz de la renuncia de Francesco Frangialli. Pololikashvili, casado y con tres hijos, ha destacado que "una de las principales prioridades será ampliar los miembros de la OMT y atraer a nuevos países para que se unan a la organización para que puedan beneficiarse de sus servicios y actividades". Asimismo, ha recordado el trabajo de Taleb Rifai que, bajo su "liderazgo", "la industria mundial del turismo ha logrado un tremendo éxito para convertirse en uno de los sectores socioeconómicos más importantes".

Zurab Pololikashvili ha sido ratificado como nuevo secretario general de la Organización Mundial de Turismo —a partir de enero de 2018— por la asamblea general del organismo, celebrada este pasado mes de septiembre en la ciudad china de Chengdú.

CRONICA DE PRENSA

'*El Día de Córdoba*' / Córdoba

Tres millones para el recinto congresual

El presupuesto estimado para las finalizar las obras del Palacio de Congresos de la calle Torrijos es de tres millones de euros. Se trata de la cuantía prevista por la Junta de Andalucía y que incluirá en los presupuestos autonómicos del próximo ejercicio, tras el acuerdo alcanzado entre el PSOE y Ciudadanos. Según la información a la que tuvo ayer acceso el Día, a lo largo del próximo año "se desarrollarán las actuaciones derivadas de la aplicación del programa funcional realizado y el proyecto técnico ya en redacción". Las obras, según la misma información, "comprenden reconversiones y adecuaciones de diferentes salas, así como dotación de medios de técnicos de comunicación para dar los servicios previstos en el programa iniciado".

'*Eldiario.es*' / Madrid

Les Luthiers actúan en el Palacio Municipal

El grupo musical Les Luthiers llenará hoy de humor e ingenio el Palacio Municipal de Congresos de Madrid con el espectáculo 'Chist! Antología', en el que recorren su trayectoria profesional, coincidiendo con la celebración de su 50 aniversario . En el espectáculo, de dos horas de duración, el quinteto argentino, fundado en el año 1967, repasará hasta el próximo 24 de septiembre algunas de sus obras más reconocidas, como 'La hija de Escipión', 'La bella y graciosa moza marchose a lavar la ropa', 'El bolero de los celos', 'Manuel Darío' o 'Por humor al arte'. Tras Madrid, tienen previsto actuar en Sevilla, Salamanca y Mérida.

'*Acueducto2*' / Segovia

Centro congresual en Segovia

Con los votos a favor de PP, PSOE y AVR, y la oposición del resto de grupos, el Ayuntamiento de Palazuelos aprobó en su pleno del 19 de septiembre la modificación de las normas urbanísticas subsidiarias sobre la finca de Quitapesares que impedían la continuación de las obras del palacio de congresos de la Faisanera. En el plazo de dos meses, una vez finalice la fase de alegaciones de la modificación, previa autorización de los camios por la Junta, y si no hay más quebrantos jurídicos, la Diputación podrá reiniciar las obras del equipamiento. Tanto PP, PSOE como AVR han justificado su apoyo a la modificación apelando a la "utilidad social" del equipamiento, puestos de trabajo directos e indirecto, facilitar la generación de un espacio congresual demandado por el sector, y evitar que el palacio devenga el típico esqueleto de la burbuja inmobiliaria.

LA IMAGEN

Nueva imagen congresual en la ciudad

El Palacio de Tarragona renueva su imagen exterior

El Palacio Ferial y de Congresos de Tarragona ha iniciado el mes de septiembre con nueva imagen. Se trata de una nueva señalización externa que ayuda a indicar y facilitar los accesos a los usuarios. Jugando con los colores del recinto, sus responsables han querido dar un toque distintivo y corporativo en el edificio. En cuanto a la programación de septiembre, el recinto ha incluido espectáculos de humor, infantil, ballet y una exposición de dinosaurios. "Una vuelta a empezar con energía y muchas ganas", han afirmado desde el palacio.

Expertos en Consultoría de Congresos y Convenciones

De Profesional a Profesional

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

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

Nexopublic CONSULTING

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

PANORAMA

✔ COLUMNA

Sinergias 'Olot-Girona-Lloret'

LAS COMARCAS gerundenses fueron pioneras en el desarrollo del turismo en el Estado Español y nuevamente marcan tendencia con un innovador proyecto en el ámbito del turismo de negocios. El proyecto Olot-Girona-Lloret se basa en los valores de la economía colaborativa con una iniciativa que fomenta las interrelaciones personales y empresariales de sus miembros con un objetivo común: el posicionamiento de su oferta de turismo de negocios en el panorama nacional e internacional.

Siguiendo la filosofía de la economía colaborativa estas tres ciudades aúnan esfuerzos conjuntos bajo la máxima que no son destinos en competición sino complementarios.

La Garrotxa (a través de la entidad Reunions entre Volcans), la ciudad de Gerona (Girona City Convention Bureau) y Lloret de Mar (Lloret Convention Bureau) han sumado sinergias y creado un producto común que pone en valor los principales atractivos de cada territorio: las montañas de la Garrotxa, la ciudad de Girona y el litoral de Lloret de Mar.

El resultado es un producto basado en la complementariedad y que a la vez aprovecha la personalidad propia de cada territorio para ofrecer una valor añadido: el entorno natural rural y los pequeños hoteles de Olot ideales para el producto de incentivos; Girona con su especialización en asociativo gracias al *networking* desarrollado conjuntamente con la Universitat de Girona; y Lloret de Mar con su amplia oferta hotelera y de infraestructuras especializada en el Turismo de Reuniones, conforman la fórmula de éxito.

En el año 2017 el plan de acciones se ha centrado en la promoción y comercialización del proyecto en ciudades con un gran público objetivo como son Barcelona y Madrid, e incluye agendas comerciales, viajes de familiarización, el lanzamiento de una *web* y una jornada de cocreación de producto entre los miembros de los tres Conventions Bureau.

Elizabeth Keegan
Gerente de Lloret Turismo

Los costes en la Industria de Reuniones serán mayores en 2018 en todo el mundo

Londres, Barcelona y Berlín son los destinos más populares en la actualidad para este Sector

La Industria de Reuniones y Eventos mundial ha visto crecer sus costes en 2017 y seguirá la misma línea en 2018 dada la evolución del mercado, según detalla el 'Informe de tendencias futuras en materia de reuniones y eventos 2018' realizado por CWT Meetings & Events, la división MICE de Carlson Wagonlit Travel (CWT).

La vicepresidenta sénior y máxima responsable global de CWT Meetings & Events, Cindy Fisher, ha concretado que "los costes de las reuniones y eventos están aumentando a nivel mundial en los mercados clave". La compañía espera que, "con un incremento previsto del 3,7% de las tarifas hoteleras y del 3,5 % de las aéreas para el año que viene, es probable que la tendencia alcista se mantenga", ha añadido Fisher.

El estudio detecta que la capacidad de la industria aérea a nivel mundial crecerá en torno al 7% en 2017 y al 6% en 2018. Además, la segmentación de las tarifas aéreas está provocando un mayor interés de los viajeros, ya que puede elegir desde tarifas básicas y restringidas en clase Turista hasta otro tipo de tarifas mejoradas con opciones de servicio. En cuanto al sector hotelero, se sigue con la tendencia iniciada por los proveedores de ejercer presión sobre los responsables de compras para que opten por precios dinámicos en lugar de tarifas fijas negociadas.

Por otro lado, el informe de CWT Meetings & Events realiza una serie de recomendaciones en función de las condiciones actuales de la industria. En primer lugar, aconseja a las empresas y asociaciones establecer objetivos claros desde el principio y utilizarlos para definir el presupuesto de viaje o evento. Señala que hay que poner mayor énfasis en la implicación de los asistentes y realizar mediciones de la misma. Respecto al presupuesto, empezar por el valor que puede generar la reunión o evento y establecer un ROI claro y visible, ya que es clave para una inversión continuada y para lograr el éxito de las reuniones.

Habrá un mayor protagonismo de la experiencia de los asistentes.

Posteriormente, hay que dar protagonismo a la experiencia de los asistentes y simplificar el proceso tanto como sea posible. El uso de las tecnologías es importante también con el objetivo, por ejemplo, de facilitar la conversación o crear experiencias personalizadas y sencillas para los asistentes. Por último, CWT Meetings & Events se fija en la seguridad y la prevención. En este sentido, recomienda planificar teniendo en cuenta la cantidad de riesgo —físico y cibernético— para cada situación y no importunar a los asistentes.

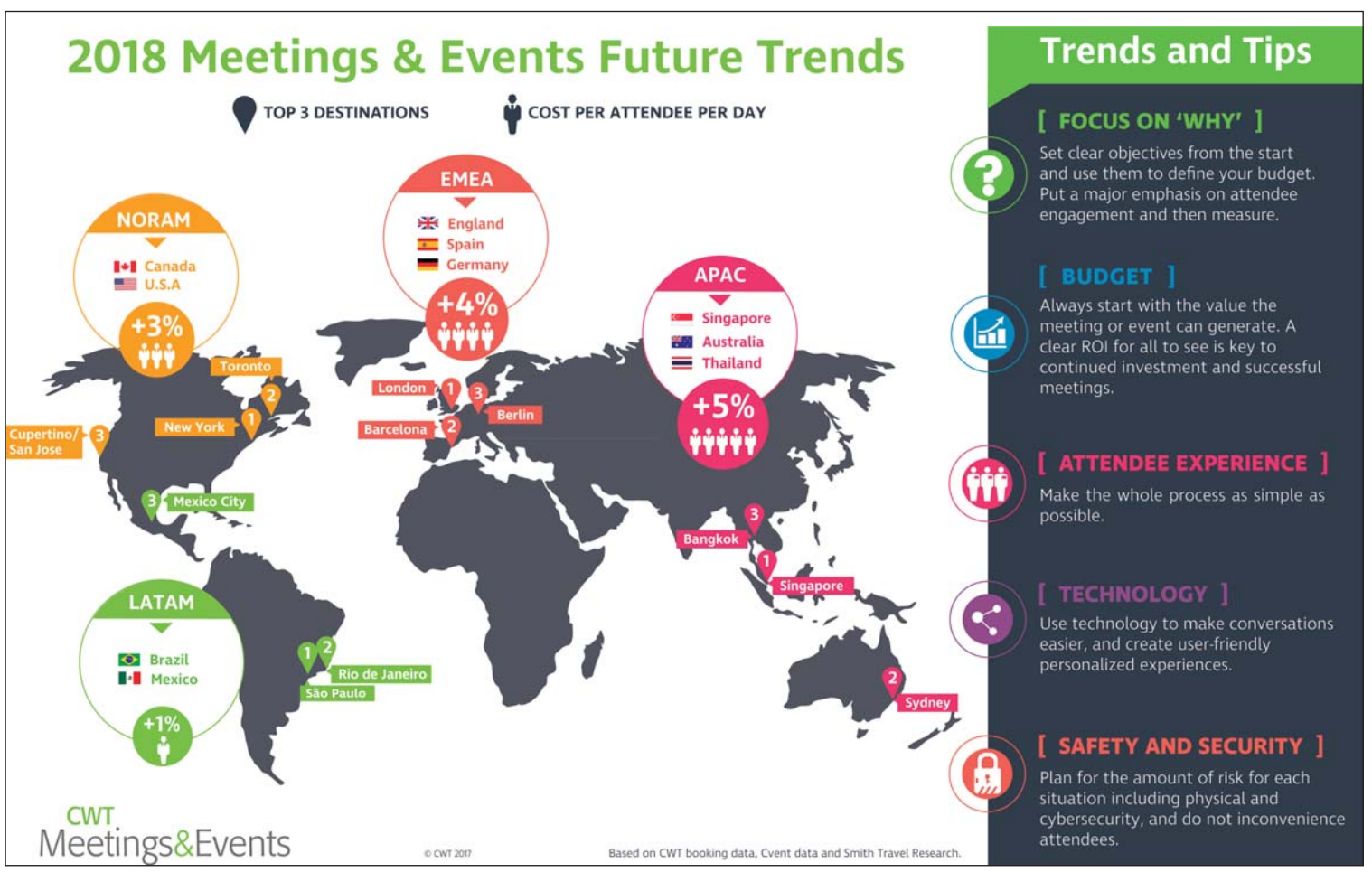
Situación por regiones

A nivel mundial los costes de las reuniones y eventos serán mayores en 2018, siguiendo la misma línea de 2017, aunque con algunas diferencias entre regiones.

En Europa, Oriente Medio y África (EMEA) los costes han crecido un 4% este año y, teniendo en cuenta la evolución de los mismos y los condicionantes de la economía, se espera que esta tendencia siga el próximo año. Por otro lado, el estudio señala los principales destinos para reuniones y eventos en 2017, según Cvent, destacando Londres, Barcelona, Berlín, Ámsterdam, París, Madrid, Frankfurt, Roma, Múnich y Praga.

La situación en Asia-Pacífico es parecida, con un crecimiento de los costes del 5% en 2017 y una previsión algo inferior para 2018, aunque con evolución positiva. En cuanto a los destinos más demandados en esta región, son Singapur, Sídney, Bangkok, Kuala Lumpur, Hong Kong, Shanghái, Melbourne, Tokio, Bombay y Seúl. En Latinoamérica los costes han subido solo un 1% en 2017 y se prevé un crecimiento nominal para 2018. Sus principales destinos son Sao Paulo, Río de Janeiro, Ciudad de México, Bogotá y Buenos Aires.

Finalmente, el incremento de los costes en Norteamérica se ha situado en el 3% en 2017, con una previsión del 2,5% para el próximo año. Los destinos más demandados en esta región son Nueva York, Toronto, Cupertino/San



La Industria de Reuniones y Eventos tendrá que asumir mayores costes en sus desplazamientos en todo el mundo el próximo año.

Burgos es el paradigma de ciudad con calidad de vida / Todo el equipo del Fórum está muy involucrado con el proyecto / El 73% de la actividad es congresual / La gran noticia de 2018 va a ser la llegada del AVE a Burgos / Contamos ya con 10 congresos para los próximos tres años con una media de 1.000 asistentes

JUANJO PASTOR / DIRECTOR GERENTE DEL FÓRUM EVOLUCIÓN BURGOS

'Más de 31 millones de impacto económico en cinco años'

EL DIRECTOR GERENTE del Palacio de Congresos Fórum Evolución Burgos, Juanjo Pastor, hace un repaso de su más de año y medio al frente del recinto y de los cinco años de actividad que acaba de cumplir la sede.

Lleva ya más de año y medio como director gerente del Fórum. ¿Qué balance hace de este periodo?

Está resultando una experiencia fascinante en todos los sentidos. Casi no hubo tiempo de adaptación al cambio de ciudad, conocer al equipo y las instalaciones o familiarizarme con los procedimientos por los que se rige la administración pública, ya que los eventos fueron constantes desde el primer momento. Recuerdo que el primero en el que estuve presente fue la representación de Rigoletto de Verdi en nuestro auditorio y me sentí tremendamente feliz de vivir ese momento y darme cuenta de la magnitud del proyecto al que me estaba incorporando.

Los resultados de 2016 nos permitieron incrementar respecto al año anterior los tres índices de un palacio de congresos (eventos realizados, número de visitantes e impacto económico), un hecho que no había ocurrido desde su inauguración.

¿Qué le ha sorprendido más de la ciudad de Burgos?

En el plano profesional, que sea la primera capital de provincia del país con un 23% de industria y la cuarta ciudad en términos globales según datos del INE, lo que se traduce en consecución de empleo y una de las tasas de paro más bajas a nivel nacional. En nuestro negocio, supone un mayor poder adquisitivo de la población para acudir a eventos que organizamos, fundamentalmente espectáculos, y que un mayor número de empresas opten por comunicar a través de la organización de eventos.

Y en lo personal, Burgos es el paradigma de ciudad con calidad de vida. Cuenta con tres Patrimonios de la Humanidad por la UNESCO: catedral y centro histórico, Camino de Santiago y los yacimientos de Atapuerca, además de poder ir caminando al trabajo, comer en casa a diario con la familia y la constante oferta cultural durante todos los días de la semana.

¿Y del Palacio de Congresos?

Los resultados que se obtienen con una plantilla de tan sólo seis personas. Todo el equipo está muy involucrado con el proyecto y es el único modo de poder dar cobertura a eventos de lunes a domingo todo el año.

Más allá de la magnitud de la dotación, un edificio polivalente de 35.000 metros cuadrados en el centro histórico, destacar también su rápida integración en la vida cotidiana y el índice de satisfacción de los asistentes a eventos que se organizan en nuestras instalaciones. El año pasado la media de satisfacción fue de 9 sobre 10 puntos y en lo que llevamos de este año, está incluso por encima de ese valor.

A su llegada a Burgos, quería que la promoción de las instalaciones fuera más proactivas. ¿Qué medidas han tomado al respecto?

Continuamos fomentado la estrategia comercial que tan buenos resultados nos ha dado, que es la de promover candidaturas contactando con jefes de unidad y servicio del Hospital Universitario de Burgos y colegios profesionales. Desde 2012 hemos presentado más de 100 candidaturas con un ratio de conversión de un 23%, de las cuales siguen activas más de 40.

Además nos hemos asociado como empresa colaboradora a OPC Madrid y Centro reforzando lazos con los organizadores de congresos más numerosos en el ámbito nacional, hemos contratado campañas específicas de publicidad con la Confederación de Asociaciones Empresariales de Burgos dirigidas a la promoción de nuestras salas para reuniones de mediano y pequeño formato, así como la apertura y mantenimiento de perfiles en las principales redes sociales y el envío mensual de una *newsletter* a potenciales clientes con nuestras novedades.

La Oficina de Congresos de Burgos tiene un papel fundamental en la promoción de la ciudad como destino de congresos, incluido el Palacio de Congresos. ¿Cómo es la relación del recinto con el Convention Bureau?

La relación con la Oficina de Congresos es ahora más fluida si cabe. Para el palacio de congresos es un socio estratégico que facilita poder centrarnos en nuestra actividad y que a la vez los clientes obtengan respuesta a las distintas gestiones necesarias en la organización de un congreso, como búsqueda de alojamiento, servicios de hostelería o protocolo en los distintos actos.

> *«Los resultados de 2016 nos permitieron incrementar respecto al año anterior los tres índices de un palacio de congresos (eventos, visitantes e impacto económico)»*

> *«Esperamos durante octubre superar el número de visitantes total del año pasado, por lo que este índice seguro que aumentará. En eventos va en línea a 2016»*

El Fórum Evolución acaba de cumplir cinco años desde su inauguración. ¿Cuál es el balance de actividad e impacto económico?

Durante estos cinco años se han organizado en nuestra dotación más de 750 eventos y congregado más de 650.000 visitantes con un impacto económico acumulado hasta el 31 de diciembre de 2016 de más de 31 millones de euros.

Durante estos cinco años, se ha trabajado por dar a conocer el recinto al Sector. ¿Cómo ha reaccionado la industria?

La respuesta ha sido muy positiva desde el primer momento, tanto por la novedad que supone tener una dotación de nuestras características (dimensiones, equipamiento técnico, ubicación, tarifas, planta hotelera y nivel gastronómico de la ciudad) como por los comentarios positivos recibidos al finalizar cada evento por los organizadores.

¿Cuál es la tipología de eventos que acoge el Fórum Evolución? ¿De qué sectores y mercados?

Según datos del último año consolidado, el 73% de la actividad es congresual (congresos, convenciones, jornadas, reuniones, ferias y exposiciones) y el 27% restante, programación cultural. Por sectores, los principales son el empresarial con un 35%, seguido del cultural con un 28% y el científico con un 17%.

Finalmente, por el ámbito del evento según origen, un 76% vendría del mercado local o provincial, un 21% del mercado nacional y un 3% del internacional.

¿Qué actividad tienen prevista de aquí hasta final de año?

Igual que en 2016 la concentración de congresos fue en el primer semestre del año, en 2017 llega el último cuatrimestre y en concreto en el mes de octubre con tres congresos nacionales consecutivos. Además, en septiembre se retoma la programación cultural después de las fechas vacacionales, por lo que hasta final de año tenemos muy pocas fechas disponibles los fines de semana en nuestro auditorio principal con distintos espectáculos.

¿Qué previsiones tiene para el total del ejercicio 2017?

Esperamos durante el mes de octubre superar el número de visitantes total del año pasado, por lo que este índice seguro que aumentará y por el momento el número de eventos va en línea de los realizados el año pasado.

¿Cómo se presenta la actividad congresual del Fórum Evolución para los próximos años?

La gran noticia de 2018 va a ser la llegada del AVE a Burgos tras el verano, según anticipaba el ministro de Fomento este mes de abril. Esto facilitará la comunicación con ciudades como Madrid y Barcelona, que son nuestros principales nichos de mercado, así como la combinación con el resto de ciudades.

En lo que respecta al volumen de negocio, estamos consolidando eventos de gran formato con una primera edición celebrada en los años 2016 y 2017 y contamos ya con 10 congresos confirmados para los próximos tres años con una media de 1.000 asistentes, lo cual dice mucho de la profesionalidad del equipo del Fórum Evolución.

EN DIRECTO

'Eventos incluso en meses de baja demanda'

ACTUALMENTE, EL FÓRUM Evolución dispone de 23 salas de reuniones en el palacio, ya que hemos incorporado una nueva al reestructurar los espacios destinados inicialmente a hostelería y, efectivamente, son muchos metros cuadrados para dotar de contenido durante todo el año. En este sentido, hasta el 31 de julio de este año el palacio de congresos ha tenido un 68% de días de ocupación, lo que supone una actividad de cinco días a la semana, incluso en meses de baja demanda como son enero y febrero. Este año hemos sido capaces de generar actividad en otro mes de baja demanda como es julio, pasando de una única jornada celebrada en 2016 a siete eventos con 13 días de ocupación, incluida la organización de una feria en un mes históricamente complicado y que, a tenor de los resultados conseguidos, es probable que el organizador repita una nueva edición el próximo año.

Juanjo Pastor
Director gerente del Fórum Evolución

El SCB quiere recuperar los niveles de inversión del Gobierno central en Turismo de Reuniones

Se reúne con la secretaria de Estado de Turismo, Matilde Asían, para reforzar la cooperación entre ambas entidades

El Consejo de Gobierno del Spain Convention Bureau (SCB), encabezado por su presidente y alcalde de Las Palmas de Gran Canaria, Augusto Hidalgo, se ha reunido con la secretaria de Estado de Turismo, Matilde Asían, para, ente otras cosas, reforzar la cooperación entre ambas entidades y analizar otros temas como la seguridad en los eventos.

Matilde Asían ha señalado que "el Turismo de Congresos es un tipo de turismo que ofrece un valor añadido a los destinos". "Es un turismo al que todos aspiramos y que no genera rechazo", ha destacado la secretaria de Estado en relación a los episodios de 'turismofobia' producidos este verano. Asían no ha duda en apoyar el Sector MICE y ha descartado incidencias de importancia en España por los recientes atentados en Barcelona. De hecho, ha indicado que días después del atentado se celebró con normalidad una importante convención médica en la ciudad condal.

Por su parte, el presidente del SCB, Augusto Hidalgo, ha comentado que esta reunión se ha realizado para retomar el interés por reforzar la cooperación entre la Secretaría de Estado de Turismo del Gobierno de España y el SCB. "El Turismo de Congresos es de los que más crece. Aporta un turista con un alto poder adquisitivo, superior a otro tipo de turista, y además diversifica la economía de los destinos", ha destacado Hidalgo.

La secretaria de Estado de Turismo, Matilde Asían, junto al Consejo de Gobierno del SCB.

Uno de los puntos más importantes de la reunión ha sido la petición del SCB para que este Sector recupere el presupuesto que la secretaria de Estado aportaba a las ciudades a través de TurEspaña. "Se ha pasado de 310.000 euros anuales en los años previos a la crisis solo para el SCB a 27.000 euros actualmente, una cifra que es insignificante", ha afirmado Augusto Hidalgo. "Las acciones que realizamos desde el SCB se financian con las cuotas que los propios destinos aportan. Por lo tanto, aspiramos a recuperar, por lo menos, los niveles de inversión de hace años", ha añadido.

El presidente del SCB ha resaltado que "el turismo de sol y playa siempre nos ha dado de comer, pero ha llegado el momento de apostar también por otro tipo de turismo, como es el de congresos, que, además, diversifica la oferta turística". En este sentido, la secretaria de Estado de Turismo se ha mostrado receptora a las peticiones del SCB. "Ella conoce perfectamente lo que es el turismo y sabe que España tiene que apostar por este Sector", ha asegurado Hidalgo.

En la reunión se han acordado unos protocolos para la incorporación del SCB a una serie de reuniones para hablar de diversos aspectos de la actividad turística, como la seguridad, el alquiler vacacional y una propia sobre Turismo MICE. "En estas reuniones esperamos dar voz al Sector y que estemos en boca en el debate de los presupuestos para que esta Industria tenga el presupuesto que se merece", ha agregado el presidente del SCB. Finalmente, Hidalgo ha indicado que la actividad del SCB se basa en la promoción del Sector en el mercado europeo, además de nacional, y en un futuro se extenderá a América y Asia.

La Federación ha sido testigo, testimonio y acompañamiento del Sector. La garantía para el Sector tiene que ser la profesionalidad / OPC España es una Federación dinámica, es activa y quiere implicar o agrupar a todos los sectores / La asistencia a eventos de índole formativo no se va a penalizar

MATILDE ALMANDOZ / PRESIDENTA DE OPC ESPAÑA

'La Federación ha sido testigo de la evolución del Sector'

La presidenta de la Federación Española de Asociaciones de Empresas de Organización Profesional de Congresos (OPC España), Matilde Almandoz, hace un repaso de las actividades del organismo en sus 30 años de historia.

■OPC España está de celebración en este 2017. Cumple 30 años desde su fundación y lo celebra bajo el *claim* 'de los pioneros a las nuevas tecnologías'. ¿Cómo ha evolucionado el Sector MICE en este periodo?

●Hemos cogido este *claim* porque, por un lado, queremos remarcar y distinguir el trabajo de los de los pioneros. El mundo de los congresos o el Sector MICE no nació hace 30 años. Ha existido siempre, pero como Sector, fueron estos pioneros —los presidentes anteriores, como Carlos de Sebastián, Hélène de Medem, Julio Abreu—, los que vieron en su momento que había una actividad que iba cogiendo fuerza y que tenía que tener un tratamiento profesional. Y 'hasta las nuevas tecnologías', porque es nuestro momento. Entonces, el Sector ha evolucionado en función de la misma evolución que ha tenido la sociedad. Primero los formatos eran de una manera, eran más presenciales, las distancias eran más largas, las canciones más completas, había programas complementarios. Ahora se va más a las esencias de la formación, a los contenidos, a reducir tiempos, a optimizar tiempos.

■¿Y la Federación OPC España?

●Pues la Federación yo creo que ha querido ser testigo, testimonio y acompañamiento del Sector. Ha ido evolucionando tras las adversidades que ha tenido la actividad y que tiene el Sector. Desde el principio se tuvo la visión de que la cadena que tiene el MICE es una cadena de valor en la que hay muchos intervinientes para que ese producto final, que es un congreso, que es un producto MICE, que es un producto complejo, sea perfecto. Entonces, en ese sentido, yo creo que es la gran aportación y por eso, hoy en día en la Federación está en todos los sectores.

■¿Qué problemas tenía el Sector hace 30 años y cuáles son los retos a los que se enfrenta en la actualidad?

●Hace 30 años se podía ver o podía pensarse que los mercados estaban más segmentados, incluso más sectorizados. Con la evolución de la libre competencia y de la posibilidad de desarrollar cualquier tipo de actividad, pues a veces se ha temido por el intrusismo. Es decir, lo que ha desaparecido de aquella época es que podía haber un cierto proteccionismo y el proteccionismo ahora no existe. Entonces la garantía para el Sector tiene que ser la profesionalidad, es decir, que sea el propio Sector el que ponga unos estándares de calidad que sean los que hagan que se valore y que sean los que minimicen el intrusismo.

■¿Qué programa de actividades tiene preparado la Federación para este aniversario?

●OPC España es una Federación dinámica, es activa y quiere implicar o agrupar a todos los sectores. Para ello tiene un programa completo. La primera ha sido la jornada del pasado día 13 de septiembre sobre los códigos éticos. El día 26 de octubre tendremos nuestro Puchero y que ahora se va a lanzar la campaña de difusión. Luego tendremos otro evento que aún tenemos que calendarizar pero que será en noviembre o en diciembre, que es uno al que le tengo especial cariño, en el que presentaremos una publicación que se va a llamar 'De los pioneros a las nuevas tecnologías' y que quiere ser un recorrido por estos 30 años de la Federación. Es el momento de distinguir también a esos pioneros, pero será el momento también de dar paso a las nuevas tecnologías. Entonces, junto a esa publicación se va a crear un juego —estamos en la gamificación también—, en la *app* para que participen también las nuevas generaciones. Y el ganador de ese juego será también distinguido en ese encuentro. Así gritaremos los 30 años.

■La primera actividad de este aniversario ha sido la jornada sobre los códigos éticos de las farmacéuticas y otras sociedades. ¿Por qué es tan importante para los OPC conocer estos códigos?

●Es importante porque es uno de los sectores que más demanda el mundo de las reuniones. La profesión médica tiene el requisito evidente de tener una formación continua de alto nivel, entonces es el gran demandante del mundo de las reuniones. Pero al mismo tiempo, esa formación, que según la normativa española tiene que estar aceptada por el Ministerio, a veces es implementada por otros sectores, como puede ser la industria farmacéutica, lo que ha generado en algún momento ciertas tensiones, ciertas diferencias entre lo que era los estándares que tenían que seguirse en la organización. Por eso es importante que una vez que la industria define esos estándares de organización, los operadores, sean los OPC o las agencias, los conozcan perfectamente.

«Fueron los pioneros los que vieron en su momento que había una actividad que iba cogiendo fuerza y que tenía que tener un tratamiento profesional»

«Es importante que una vez que la industria define los estándares de organización, los operadores, sean los OPC o las agencias, los conozcan perfectamente»

■Una noticia importante en los últimos meses para los OPC y para todo el Sector MICE ha sido la confirmación de la no tributación de los médicos por su asistencia a congresos. ¿Cómo lo valora?

●Ha habido de alguna manera una cierta confusión en relación a este tema en los últimos meses. La normativa española de IRPF no ha tenido cambios, pero sí ha habido algunos 'olvidos'; parece que se podía penalizar la asistencia. Lo que queda claro, parece ser, es que en ese tema de IRPF, la asistencia a congresos que sea de índole formativo no va a tener ninguna penalización. Es importante, además, que afecta a todos los sectores, no solo al sector médico, a cualquier sector cuando uno acude a algún tema que es formativo. Lo que sí consideramos, volviendo a tu pregunta, es que es fundamental que quede claro, que sea transparente, que no haya ninguna duda al respecto.

■Por otro lado, recientemente la Federación ha firmado un acuerdo con la consultora KPMG. ¿En qué consiste este acuerdo?

●La Federación tenía algún tema de gestoría legal, pero no tenía un conjunto de herramientas que puedan servir de asesoramiento. KPMG se acercó a nosotros con su programa Impulsa para las pymes y nos pareció de interés poder contar con ese apoyo, esa asesoría, esos servicios.

■Actualmente, ¿qué representación la Federación en España, ya sea por asociaciones o por delegaciones? ¿Qué comunidades quedan por representar y cómo está el proceso de incorporación?

●La buena noticia es que, como Castilla y León se había quedado, tiene ya un nuevo delegado y será primero miembro de OPC Madrid y eso le ayudará a impulsar la delegación de Castilla y León. Por lo tanto, tendríamos ya prácticamente todo el mapa nacional a falta de Baleares y las ciudades autónomas.

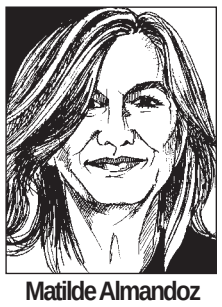
■El próximo año OPC España organizará su 30 Congreso Nacional en Madrid. ¿En qué fechas tendrá lugar? ¿En qué momento se encuentra actualmente su organización?

●OPC Madrid, que es quien lleva la secretaría técnica de este congreso, está trabajando intensamente. Tengo el placer de comunicar que los hacemos en Madrid, pero en la Comunidad de Madrid, concretamente, en Alcalá de Henares. Creo que es poner en valor que Alcalá es una baza importantísima para España como destino, es la cuna del español, la cuna de la universidad… y creo que va a ser un congreso muy especial. Será el 15 y 16 de febrero en Alcalá de Henares.

EN DIRECTO

'El Foro MICE busca ser la voz del Sector'

El Foro MICE busca ser, de alguna manera, la voz del Sector, ser el interlocutor que pueda tener la Administración. A veces en el mundo asociativo se van segmentando los grupos y entonces hay muchas voces, que eso siempre para la Administración a veces dificulta la comunicación. Entonces el hecho de estar SITE, MPI, ICCA, SpainDMCs, OPC España, y tener una voz MICE puede facilitar esa visibilidad y esa interlocución con la Administración. Por un lado, el objetivo es poner en valor el Sector; cuantificar el Sector; una buena interlocución; y también darle importancia a la promoción del país español. España es un destino MICE de excelencia y hay que darle visibilidad y promoción. En este sentido, España tiene también herramientas de promoción, como TurEspaña, y en esa red se podría optimizar la promociónr. Entonces, el Foro tiene como objetivos la promoción, la visibilidad, el conocimiento del Sector y la interlocución.



Matilde Almandoz
Presidenta de OPC España

La Federación OPC España analiza las novedades de los códigos éticos de las sociedades sanitarias

La colaboración con el Sector en su desarrollo y la transparencia en su aplicación son las bases de estos manuales

La Federación Española de Asociaciones de Empresas de Organización Profesional de Congresos (OPC España) ha dado comienzo a la celebración de su trigésimo aniversario con el desarrollo de la jornada formativa 'Aplicación de los nuevos códigos éticos', un encuentro que se ha desarrollado en Madrid en el que se han expuesto las novedades de los códigos éticos de las sociedades sanitarias.

La sesión, que se ha celebrado en el Hotel Ilunion Pío XII de Madrid y ha sido moderada por el presidente de la asociación OPC Cataluña, Jaume Boltà, ha reunido a varios expertos de sociedades sanitarias, así como de la industria médica y farmacéutica, que han destacado las nuevas normas y actualizaciones de códigos de buenas prácticas en relación a la organización de reuniones y eventos, así como su implantación en el Sector MICE.

En primer lugar, ha tomado la presidenta de la Sociedad Española de Nefrología (SEN), la doctora Mª Dolores del Pino y Pino, quien ha destacado que como toda sociedad o asociación sanitaria "promovemos la investigación y la formación de los profesionales", y para ello, en su caso, organizan "un congreso anual al que asisten más de 1.100 delegados, *abstracts*, foros técnicos, cursos online o reuniones presenciales", entre otras acciones.

En todos sus eventos, "seguimos los códigos de Fenin y Farmaindustria", ha afirmado la doctora Del Pino y Pino, que son los documentos que regulan la relación de las empresas de estos sectores con las sociedades y asociaciones sanitarias, así como con los propios profesionales médicos o los organizadores de eventos, entre otros. "La clave en esta relación está en la transparencia e independencia de los profesionales sanitarios", ha resaltado la presidenta de la SEN.

Más de un centenar de profesionales han querido conocer las novedades de los códigos éticos.

Nuevo código ético

Por su parte, el director del Departamento Legal de la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (Fenin), Pablo Crespo, ha presentado el nuevo Código Ético del Sector de Tecnología Sanitaria, que entrará en vigor el 1 de enero de 2018. Crespo ha destacado que es un documento que ha sido consensuado con todas las partes implicadas. "Se han recibido 436 propuestas y una de cada tres ha sido aceptada", ha añadido.

El representante de Fenin ha señalado que el Gobierno no pone recursos para la financiación de la formación sanitaria y, por tanto, es la industria quien la financia. En este sentido, al tener tanta relación con los profesionales sanitarios, "y queremos seguir teniéndola porque la tecnología evoluciona permanentemente y es esencial que los profesionales conozcan las nuevas tecnologías", se hacía necesaria un manual que regulara la organización de los eventos formativos.

Este código busca, por un lado, proteger la reputación de las empresas y los profesionales, garantizar el flujo continuo de fondos para la formación continua, que haya transparencia en esta relación, reforzar la separación entre empresas y profesionales sanitarios, y trasponer la norma de la patronal europea. Entre las principales características del código, Crespo ha señalado que el manual dará seguridad jurídica al sector, evitará conflictos de intereses, creará un modelo de acceso a la formación (son las sociedades las que reciben los fondos y las gestiona), regulará las ayudas a la investigación, ofrecerá un sello ético que velará por el cumplimiento de la norma (voluntario), dará transparencia a las colaboraciones y establecerá reglas y criterios para la organización de los eventos (programa, sede, viajes, alojamiento, acompañantes...).

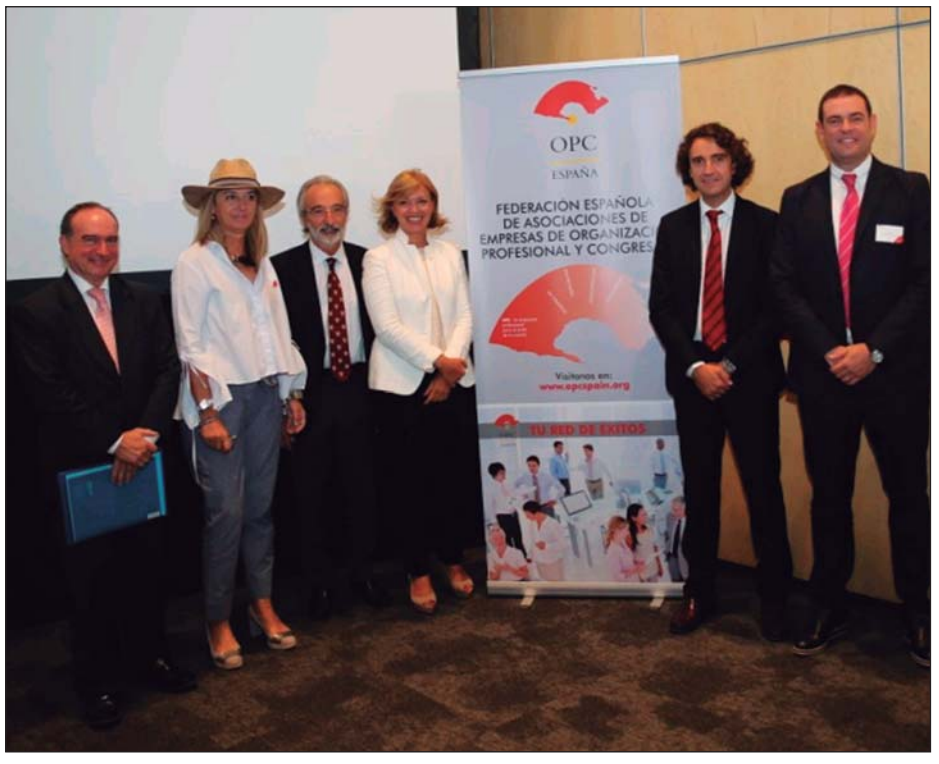
Código de Farmaindustria

Posterior a Pablo Crespo ha intervenido el director de la Unidad de Supervisión Deontológica de la Asociación Nacional Empresarial de la Industria Farmacéutica (Farmaindustria), José Zamarriego, quien ha indicado las novedades de su Código de Buenas Prácticas, cuya última versión es de 2016 y la primera de hace 14 años. En este periodo, este manual ha ido incorporando las necesidades del sector. Este texto regula la relación de la industria con terceros bajo "los principios de profesionales y responsabilidad".

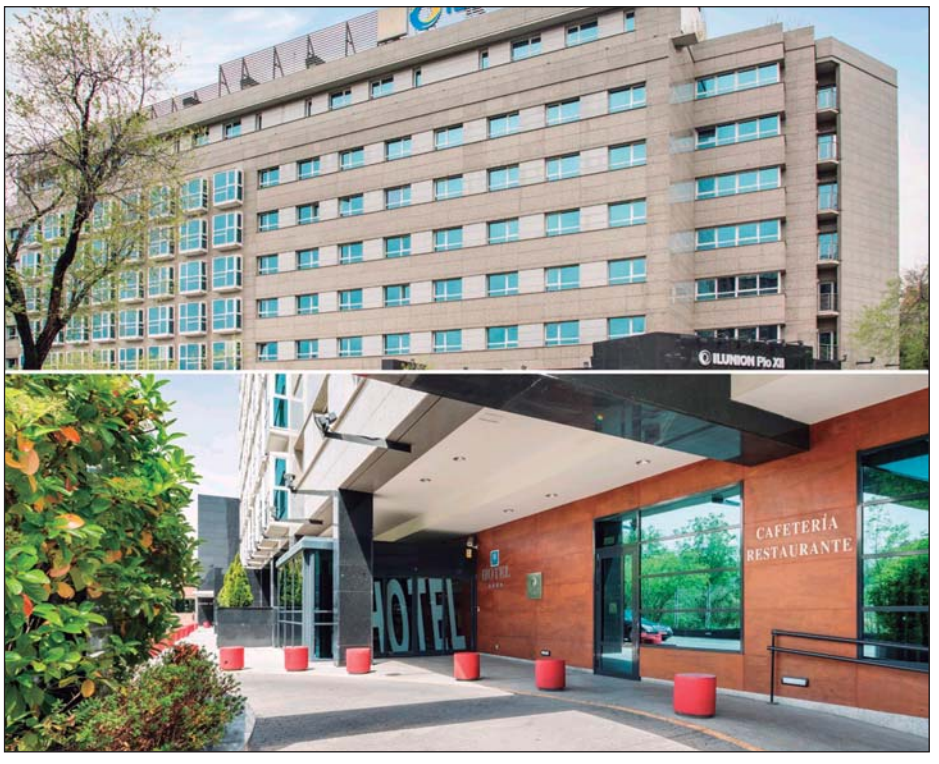
El Código de Farmaindustria, en su última versión, potencia aún más la transparencia de la relación de la industria con terceros actores (profesionales, organizadores de eventos...), publicando todo tipo de documentos que los relacione, incluso el dinero que se ha invertido en transferencia de valor a los profesionales.

Por último, ha participado Eduardo Ucar, reumatólogo del Hospital Basurto de Bilbao, que ha sido presidente del comité organizador local del Congreso Nacional de la Sociedad Española de Reumatología en 2003 y 2017, y que ha contado su experiencia en la aplicación de los códigos de buenas prácticas en estos eventos. Para ambos congresos, "la financiación ha venido de la industria farmacéutica debido a los bajos sueldos de los médicos y a la falta de financiación de las Administraciones", ha afirmado Ucar.

El doctor ha señalado que en la elaboración del programa del congreso prima el contenido científico y se elaborara de manera totalmente independiente. La industria entra, por ejemplo, en la financiación del desplazamiento de algunos ponentes y en la organización de alguna actividad —siempre científica—, pero al margen del programa principal diseñado por el comité científico. Eduardo Ucar ha comentado, por ejemplo, que se ha eliminado el patrocinio de las acreditaciones o que los stand se han transformado para ser espacios donde se sigue con la formación de los profesionales sanitarios.



Los participantes en la jornada junto a Matilde Almandoz y Jaume Boltà.



El Hotel Ilunion Pío XII de Madrid ha acogido la jornada técnica de OPC España.

El crecimiento en la región del sur de Europa es muy destacado / Trabajamos muy de cerca con todo tipo de agencia que ofrezca compromiso y potencial hacia nuestros destinos / El aeropuerto de Helsinki ha sido premiado varias veces como uno de los mejores del mundo por su práctico diseño

JAVIER ROIG / DIRECTOR DE FINNAIR PARA EL ÁREA DEL SUR DE EUROPA

'España siempre ha sido un mercado clave de Finnair'

FINNAIR NOMBRÓ EN junio de 2012 a Javier Roig nuevo director para el área del Sur de Europa, división geográfica que abarca España, Francia, Italia y Portugal. El hasta entonces director de la aerolínea para la Península Ibérica, ampliaba así su responsabilidad con dos mercados clave para la aerolínea.

■Acaba de cumplir un lustro como director de Finnair en el sur de Europa. ¿Qué balance hace?

●El balance es muy positivo. Tener la responsabilidad de mercados diferentes (España, Francia, Italia…) dentro de Finnair me ha permitido desarrollar una perspectiva mucho más global. Está siendo una etapa intensa, pero muy interesante y, sobre todo, muy enriquecedora.

■¿Cuánto ha crecido desde entonces la aerolínea en esta región?

●El crecimiento en la región del sur de Europa es muy destacado. Además de los vuelos habituales desde España, también operamos a Atenas, Tel Aviv, Estambul, Dubai… El crecimiento en España, Francia e Italia es constante, sobre todo en verano, ya que el Mediterráneo es un gran destino para nuestros pasajeros asiáticos y la ruta vía Helsinki un gran aliciente en cuanto a rapidez y comodidad.

■¿Qué presencia tiene en el mercado español?

●Finnair vuela diariamente desde Barcelona y Madrid y cinco veces por semana desde Málaga durante todo el año. Desde esta primavera, además, operamos la ruta Alicante-Helsinki y en verano también hay vuelos desde Menorca e Ibiza a la capital finlandesa.

Finnair es miembro de Oneworld, alianza a la que pertenecen algunas de las principales compañías aéreas del mundo. Además, en rutas transatlánticas opera junto a Iberia, American Airlines y British. Este verano, por ejemplo, inauguramos vuelos a San Francisco con unas conexiones excelentes. Y en los vuelos entre Europa y Japón formamos parte de una alianza junto a British, Iberia y Japan Airlines, consiguiendo una visibilidad global y, sobre todo, ofreciendo a los pasajeros grandes ventajas a nivel de servicio, precio y conexiones.

■¿Tienen previsto seguir ampliando rutas desde o hacia España?

●España siempre ha sido un mercado clave para Finnair. La ampliación de rutas depende de la constancia de la demanda. En 2016 hemos abierto tres nuevas rutas en España (Alicante el pasado mes de marzo y Menorca e Ibiza en verano). La idea es seguir atentos a las necesidades del mercado para ampliar y mejorar nuestras operaciones siempre que sea necesario y seguir siendo competitivos.

Nuestros Passenger Load Factors (PLF) se acercan al 100% en Barcelona y Madrid, por lo que no descartamos ampliar frecuencias. Este verano, el crecimiento en vuelos de largo recorrido ha sido enorme, con un número récord tanto a China como a Japón, donde nos hemos convertido en la aerolínea europea con un mayor número de frecuencias.

■¿Finnair se mantiene firme en su apuesta por el mercado español?

●El mercado español siempre ha sido un gran foco para Finnair. No solo por el creciente interés que despierta Finlandia sino por las excelentes conexiones vía Helsinki que podemos ofrecer desde España, especialmente a Asia, pero también a Norteamérica. La demanda hacia el continente asiático (y a la inversa) es cada vez mayor y Finnair ofrece una ruta excelente por el norte de Europa, corta y eficaz, ahorrando tiempo de vuelo, con conexiones rápidas y prácticas en un aeropuerto tan cómodo como el de Helsinki y reduciendo las emisiones de CO_2, un punto que cada vez tiene más valor en nuestra estrategia global.

■¿Qué porcentaje de sus ventas canalizan a través de agencias?

●Para una compañía como la nuestra, las agencias siguen siendo el principal canal de venta y ofrecemos soporte especializado con plataformas como *finnair.com/easy*, enfocado exclusivamente a agentes de viajes. Por descontado, también disponemos de plataforma de venta directa en *finnair.com*.

«Tener la responsabilidad de mercados diferentes (España, Francia, Italia…) en Finnair me ha permitido desarrollar una perspectiva mucho más global»

«Para una compañía como la nuestra, las agencias siguen siendo el principal canal de venta y ofrecemos soporte especializado con finnair.com/easy»

■Las aerolíneas apuestan cada vez de forma más decidida por la venta directa, si bien las agencias siguen siendo claves. ¿Cómo describiría la relación de Finnair con el canal?

●Desde Finnair seguimos la lógica de la demanda y la evolución del mercado, trabajando muy de cerca con todo tipo de agencia que ofrezca compromiso y potencial hacia nuestros destinos.

■¿Desarrollan alguna iniciativa en España para acercarse a estos intermediarios turísticos?

● Además de la plataforma *finnair.com/easy* que ya he mencionado, durante todo el año organizamos presentaciones y actividades para las agencias de viajes con nuestro equipo comercial. También disponemos de un *call center* disponible para cualquier consulta de 9:00 a 19:00 horas, incluso durante los fines de semana.

■En su página *web* el cliente puede reservar hoteles y vehículos de alquiler. ¿Tienen pensado seguir los pasos de otras aerolíneas e incluir los 'paquetes' turísticos?

●Ya ofrecemos varios programas de *stopover* (*visitfinland.com/stopover*) con diferentes opciones, desde varias horas hasta varios días en Helsinki y en toda Finlandia, para el pasajero que hace escala en la capital de Finlandia. Además, trabajamos muy de cerca con las oficinas de Turismo de todos nuestros destinos para fomentar el tráfico de visitantes en todos los sentidos.

■Hace ya más de un año se incorporaron a Airlines for Europe (A4E). ¿Por qué?

●Finnair se incorporó a Airlines for Europe (A4E) al considerar interesante pertenecer a una asociación que representa los intereses de sus miembros a la hora de tratar con las instituciones de la Unión Europea, las organizaciones internacionales y los gobiernos nacionales sobre asuntos europeos relacionados con la aviación, además de enfocar los cambios necesarios para incrementar competitividad y mejores opciones para los pasajeros.

■¿Qué aporta un *hub* como Helsinki a las rutas de Finnair?

●Rapidez, comodidad y efectividad en las conexiones. El aeropuerto de Helsinki ha sido premiado varias veces como uno de los mejores del mundo por su práctico diseño que nos permite garantizar las conexiones hasta con un tiempo mínimo de 35 minutos entre vuelos.

■¿Se plantean alguna novedad en el servicio a bordo de Finnair?

●Nuestro servicio a bordo mejora constantemente, tanto en clase *business* como en clase turista y Economy Comfort (las cinco primeras filas de clase turista con mayor espacio entre asientos). Los textiles y las vajillas a bordo están firmados por la reconocida marca de diseño finlandés Marimekko y en clase *business* se pueden degustar (e, incluso, solicitar por anticipado) excelentes menús de autor de célebres chefs de Finlandia y Asia. El sistema de entretenimiento a bordo es de última tecnología y la *app* de Finnair, disponible para todos los pasajeros, ofrece una completa información de los vuelos y destinos. Además, Finnair ya ofrece conexión Wi-Fi a bordo de todos sus Airbus A350 XWB y en junio de 2018 también habrá Wi-Fi a bordo de todos nuestros Airbus en rutas europeas.

EN DIRECTO

'Pionera en actuaciones contra el cambio climático'

FINNAIR ES UNA AEROLÍNEA pionera en liderar actuaciones contra el cambio climático y llevar a la práctica esfuerzos para reducir las emisiones. Somos la primera compañía aérea incluida en el índice de liderazgo del CDP (anteriormente, Carbon Disclosure Project, una organización independiente sin ánimo de lucro que reúne información de distintas empresas en cuanto a actuaciones contra el cambio climático como factor estratégico). Invertir en una flota moderna y eco-eficiente es fundamental. Nuestros aviones son de los más jóvenes de Europa y nuestra inversión adquiriendo 19 Airbus A350-900 XWB (hasta 2023) ha sido la mayor de la historia de la compañía. Este avión es hasta un 25% más eco-eficiente que sus predecesores. Actualmente, ya opera las rutas a Pekín, Shanghai, Hong Kong, Bangkok, Seúl, Singapur y Tokio. Reducir tiempo de vuelo operando vía Helsinki también contribuye a reducir emisiones.

Javier Roig
Director de Finnair para el Sur de Europa

Los Reyes de España inauguran de forma oficial el Palacio de Congresos de Palma

Esta infraestructura sitúa a la capital balear en el mapa internacional de Turismo de Reuniones y Congresos

Los Reyes de España han presidido la inauguración oficial del Palacio de Congresos de Palma y del hotel Meliá Palma Bay en un acto que, bajo el título 'The show that never ends', ha reunido a un millar de asistentes, entre los que se han encontrado los responsables del complejo y de Meliá Hotels International —empresas gestora—, las primeras autoridades del Govern, el Ajuntament de Palma y los Consells insulares, y representantes del sector turístico local y nacional, así como del tejido social, cultural y económico de las islas.

Acompañados por el arquitecto Francisco Mangado, autor y director del proyecto, Don Felipe y Doña Letizia han descubierto la placa conmemorativa de la inauguración de este complejo que abrió sus puertas el pasado mes de abril de 2017, después de que en el mes de octubre de 2016 le fuera adjudicada su gestión al grupo Meliá Hotels International. Desde entonces, los equipos globales de Meliá y los del Palacio y de su hotel anexo, Meliá Palma Bay, capitaneados por el director general del complejo, Ramón Vidal, han trabajado en la puesta a punto de las instalaciones, en su promoción y en la captación de eventos.

Ramón Vidal ha explicado que este esfuerzo "ha dado ya importantes frutos, con más de 170 eventos celebrados o comprometidos en 2017, y con una positiva respuesta del mercado nacional e internacional, que desde el primer año ha comenzado a considerar a Palma como un destino óptimo para celebrar sus reuniones y congresos".

El Rey Felipe VI, en su intervención, ha destacado que "somos conscientes de que esta industria genera una demanda muy importante de bienes y servicios. Por ello, también la labor conjunta de las diferentes Administraciones es clave para coordinar acciones con el objeto de consolidar un turismo como el de congresos, que sea motor adicional de crecimiento económico y de generación de empleo en toda España. Este Palacio de Congresos es una excelente muestra de esa colaboración y de la calidad que nuestra industria turística es capaz de ofrecer situando a España como referente mundial".

Don Felipe VI descubre la placa conmemorativa de la inauguración del Palacio. © Casa de S.M. el Rey.

Además, ha añadido que "Palma se ha reconocido siempre como una ciudad abierta y acogedora, y hoy en día es uno de los destinos turísticos más atractivos del Mediterráneo, de Europa y del mundo. Y este magnífico edificio está llamado a tener, como he dicho, un alto impacto en la vida y en el progreso de la ciudad como un nuevo destino competitivo de negocios especializado en viajes de congresos y convenciones, respondiendo así a las necesidades y demandas del sector empresarial. Palma se refuerza de este modo como una ciudad para el encuentro".

Por su parte, la presidenta de Baleares, Francina Armengol, ha subrayado que infraestructuras como el Palacio de Congresos deben ayudar a consolidar un cambio de modelo económico en las islas. Asimismo, ha valorado que "el Govern de les Illes Balears y el Ayuntamiento de Palma han hecho un trabajo valioso por poder hacer realidad este Palacio de Congresos", "una herencia que encontramos en mal estado", ha recordado, "y que entendimos como una oportunidad que, entre todos, debemos ser capaces de transformar en un éxito".

Los Reyes de España durante su visita al Palacio. © Casa de S.M. el Rey.

Armengol también ha destacado el carácter mediterráneo del Palacio y ha indicado que tiene que ser un espacio "abierto al conocimiento, a la innovación y a las nuevas ideas". Asimismo, ha indicado que debe ser un punto de encuentro entre personas de diferentes sectores y debe estar abierto a la ciudadanía de Palma y de las Islas Baleares.

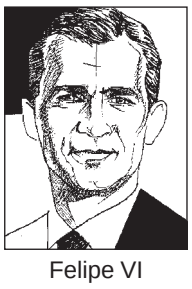
La inauguración se ha calificado como 'evento sostenible', pues Meliá Hotels International se ha comprometido a compensar las emisiones de CO_2 producidas por este evento mediante una acción de reforestación que se llevará a cabo en el Parque Nacional de Llevant, en Mallorca. La Orquesta Sinfónica de Baleares, la coral Escolanía de Lluc y el humorista Agustín 'El Casta' han sido las estrellas invitadas del acto, que ha sido presentado por el actor mallorquín Simón Andreu y por la cantante y presentadora Victoria Maldi.

Características del Palacio

El Palacio de Congresos de Palma evoca una colmena cuyo interior alberga dos modernos auditorios con capacidades para 1.978 y 462 personas respectivamente, y su zona de exposiciones, de 2.500 metros cuadrados, se define como una cueva abierta al mar que deja entrar la luz a través de las grandes cristaleras.

Para una mayor polivalencia, el edificio cuenta también con diversas salas de reuniones, así como una terraza de 600 metros cuadrados con vistas sobre la Bahía de Palma. Por su parte, el hotel anexo, Meliá Palma Bay, está comunicado con el Palacio por una pasarela cubierta y ofrece instalaciones complementarias con 268 habitaciones, piscina en la azotea, spa y un restaurante abierto a todo el público, además de varias salas de reuniones.

Felipe VI: 'Palma se refuerza como una ciudad para el encuentro'



Felipe VI

La Reina y yo queremos expresaros nuestra alegría por estar nuevamente en Palma, y hoy particularmente nos alegra participar en este acto y compartir con todos aquí un acontecimiento muy especial que refleja fielmente el espíritu emprendedor de esta tierra, su dinamismo y su visión de un futuro centrado siempre en un mayor progreso de la sociedad.

Efectivamente, el nuevo Palacio de Congresos de Palma que hoy inauguramos —esta extraordinaria infraestructura— representa todo eso, no solo por su valor arquitectónico, sino especialmente por lo que implica en términos de impacto social, económico y cultural para esta ciudad y para Baleares con las que nos unen tantos vínculos.

Por eso, queremos felicitar al Ayuntamiento de Palma y al Gobierno balear, así como a la iniciativa privada involucrada en este emprendimiento, todo el esfuerzo que han puesto en común para lograr este objetivo compartido. Ese trabajo intenso e ilusionante ha permitido dotar a Palma de un centro que la proyecta como lugar de referencia internacional para celebrar encuentros culturales y de negocios de verdaderos alcance y dimensión.

Palma se ha reconocido siempre como una ciudad abierta y acogedora, y hoy en día es uno de los destinos turísticos más atractivos del Mediterráneo, de Europa y del mundo. Y este magnífico edificio está llamado a tener, como he dicho, un alto impacto en la vida y en el progreso de la ciudad como un nuevo destino competitivo de negocios especializado en viajes de congresos y convenciones, respondiendo así a las necesidades y demandas del sector empresarial. Palma se refuerza de este modo como una ciudad para el encuentro.

En este sentido, quiero también agradecer el gran trabajo que ha llevado a cabo Patxi Mangado, arquitecto de prestigio internacional, cuya concepción se adaptó perfectamente a las características de esta ciudad mediterránea y a su particular ubicación. Como él mismo ha señalado, "el mejor material de obra que hay en la isla y el más barato: la luz del Mediterráneo". Creo que todos los aquí presentes —en realidad, todos los que tenemos la fortuna de conocer esta tierra y de quererla— estamos totalmente de acuerdo con esa afirmación.

En definitiva, con esta nueva infraestructura de servicios que es el Palacio de Congresos se busca diversificar las características de los visitantes que recibe la ciudad, reforzando su capacidad de recibir y gestionar turismo estacional para combinarlo con turismo de negocios, de ocio, de compras, de deporte y de cultura.

Señoras y señores,

Como es bien sabido, España es uno de los principales países del mundo receptores de turistas. Sin embargo, a pesar de las altas cifras y de todo lo que ello implica, existe potencial para mejorar día a día; y en esta dirección trabajan, aunando esfuerzos, tanto el conjunto de las Administraciones públicas como el sector empresarial. El turismo es un sector capital para nuestro país y tiene un papel verdaderamente protagonista en nuestro desarrollo económico.

Somos conscientes de que esta industria genera una demanda muy importante de bienes y servicios. Por ello, también la labor conjunta de las diferentes Administraciones es clave para coordinar acciones con el objeto de consolidar un turismo como el de congresos, que sea motor adicional de crecimiento económico y de generación de empleo en toda España. Este Palacio de Congresos es una excelente muestra de esa colaboración y de la calidad que nuestra industria turística es capaz de ofrecer situando a España como referente mundial.

Per tot això, vull expressar el meu reconeixement més profund a aquells que han fet possible aquesta realitat que és aquest nou Palau de Congressos. Un èxit que enorgulleix la nostra indústria turística, Palma, les Illes i tot Espanya.

Muchas gracias.

Nuestro objetivo es acercar nuestra cultura de una manera divertida y enriquecedora / El toro bravo es santo y seña de nuestro país / Conocer la tauromaquia les supone un impacto emocional tremendo / El futuro del turismo va por mostrar de cada destino lo más auténtico / Estamos creciendo en MICE

RAFAEL TEJADA / FUNDADOR Y PROPIETARIO DE RESERVATAURO

'La visita les resulta una experiencia inolvidable'

RAFAEL TEJADA ES el fundador y propietario de Reservatauro, un producto turístico que muestra el mundo del toro bravo. En estas líneas, Tejada explica las características de su oferta y los servicios para el Sector MICE.

¿De dónde surge la idea de poner en marcha Reservatauro?

●Surgió al unir mi pasión por la tauromaquia y mi interés por la divulgación que heredé de mis padres, que fueron maestros en su etapa laboral. Todo ello unido a los tiempos que corren donde el turista demanda mayor conocimiento sobre los lugares que visitan me hizo plantearme el proyecto con el objeto de acercar nuestra cultura de una manera divertida y enriquecedora, convertidas en toda una experiencia.

¿En qué consiste su producto turístico?

●Reservatauro es una dehesa de encinas situada en Ronda y declarada por la UNESCO Reserva de la Biosfera donde pasta nuestra ganadería de toros bravos y de caballos de pura raza española. Conocedores de lo afortunados que somos de disfrutar este enclave decidimos abrir las puertas de nuestra finca para compartir con todos los que nos visitan los secretos de la cría de estos enigmáticos animales, así como, el día a día de un torero en un espacio de impresionante naturaleza.

Los clientes que nos visitan pueden realizar diferentes tipos de visitas que se adaptan a cada perfil (individuales, grupos, MICE) para hacer accesible el proyecto a todos lo que deseen conocer este símbolo de nuestra tierra.

¿Pretenden ampliarlo o mejorarlo?

●Desde que Reservatauro abrió sus puertas allá por septiembre de 2012 todos los años se han ido mejorando y ampliando sus instalaciones a fin de mejorar el servicio a todos nuestros clientes. En estos momentos estamos ejecutando una nueva fase con la construcción de más salones, museo, capilla, oficinas, etc. con las que se ampliarán las instalaciones del cortijo principal creando nuevos espacios visitables y para eventos.

Pretende poner en valor el toro bravo como producto turístico. ¿Por qué?

●Si hay algo que nos hace únicos en el mundo a los españoles como pueblo son nuestras expresiones culturales más importantes: el flamenco y los toros, y sin lugar a dudas el toro bravo es santo y seña de nuestro país, en todo el mundo se identifica a nuestro país con este animal único. El turismo demanda hoy en día adentrarse profundamente en las raíces culturales de cada lugar de destino buscando experiencias a través de dicha inmersión, y en mi opinión y en mi experiencia en Reservatauro, conocer de primera mano algo tan tradicional de nuestra tierra coma la tauromaquia les supone un impacto emocional tremendo, ya que a pesar de ser un símbolo somos unos grandes desconocidos para el público en general, por lo que la visita les resulta una experiencia inolvidable por su acercamiento a la naturaleza y a una cultura ancestral.

Sinceramente creo que el futuro del turismo va por el camino de mostrar de cada destino lo más auténtico posible y que con el conocimiento que el turista tiene a su alcance con la tecnología sólo podremos atraerlos desde esa autenticidad reservada tradicionalmente para los locales y que el viajero quiere saborear de primera mano divirtiéndose y disfrutando experiencias que le hagan crecer personalmente.

«Estamos ampliando las instalaciones del cortijo principal (salones, museo, capilla, oficinas, etc.), creando nuevos espacios visitables y para eventos»

«La importancia de las agencias sigue siendo clave para el sector, en nuestro caso el 78% de los que nos visitan lo hacen de la mano de alguna agencia»

¿Es una iniciativa pionera en España?

●Reservatauro es pionera en cuanto al modelo de negocio fundamentalmente, ya que se ha integrado perfectamente las actividades, la ganadería y mi actividad profesional como matador de toros con la actividad turística, haciendo esta unión ágil y eficaz para atender de una manera muy profesional a nuestros visitantes. La idea con la que nació Reservatauro era hacerlo accesible a todo el mundo y así se confeccionaron distintas visitas que permiten al turista viajara en grupo o individualmente acceder a nuestro producto.

Desde el sector turístico siempre se habla de la importancia de impulsar productos que aporten valor añadido y que contribuyan a combatir la estacionalidad del destino España. ¿El suyo cumple con este cometido?

●Nosotros cada año estamos haciendo más hincapié en este aspecto ya que la ganadería tiene que funcionar durante todo el año, y era un reto poner en valor esos meses de menor afluencia de visitantes a nuestro país, para ello estamos creciendo mucho en el Sector MICE y en las producciones de televisión, cine y publicidad y acercando nuestra oferta al público nacional que en esas fechas es más sencillo atraerlo y así conseguir una continuidad en el proyecto durante todo el año.

Además del público nacional, ¿qué porcentaje de sus visitantes son extranjeros?

●En el último año nos visitaron 69 nacionalidades atraídos por el símbolo de la tauromaquia y de ellos el 88% eran extranjeros que se acercan con mucha curiosidad a conocernos y a pesar de traer una imagen preestablecida de la tauromaquia salen con una nueva visión muy positiva de nuestra cultura y con la vivencia que supone el cambio de pensamiento sobre algo. Eso es lo que convierte a Reservatauro en una verdadera experiencia.

Francia, Estados Unidos y Alemania son las nacionalidades que más nos visitaron durante el último año, y es increíble contemplar con el respeto y admiración que la mayoría de los visitantes se acercan a este símbolo español.

¿Qué trato reciben por parte de las administraciones? ¿Apoyan su iniciativa?

●Como todo proyecto que empieza los comienzos no son fáciles, con el tiempo y los resultados obtenidos es más sencillo alcanzar apoyos, tratamos de mantener una estrecha colaboración con las entidades turísticas públicas para conseguir la mejora de nuestro destino y así juntos aportar ideas y trabajos para el desarrollo de nuestro destino.

Se acaba de dar luz verde a su incorporación en la Mesa del Turismo. ¿Era importante dar este paso?

●Tener la posibilidad de seguir aprendiendo sobre el sector turístico de la mano de los miembros de la mesa es algo que me ilusiona como puede comprender y además tener la posibilidad de compartir mis experiencias con el toro bravo como producto turístico es algo que me apasiona porque estoy convencido que cuando el sector turístico descubra el potencial cultural que hay detrás de la tauromaquia y del toro va a ser un motor turístico sin igual. Y si a eso añadimos al altavoz que me supondrá para contar las bondades de mi tierra pues imagina las ganas que tengo de incorporarme en firme.

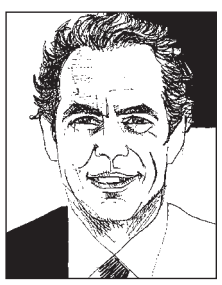
En su página *web* hay un espacio exclusivo para agencias de viajes. ¿Qué papel juegan en la distribución de su oferta?

●A pesar de que las nuevas tecnologías dotan al turista de mayor autonomía a la hora de confeccionar su viaje, la importancia de las agencias sigue siendo clave para el sector, en nuestro caso el 78% de los que nos visitan lo hacen de la mano de alguna agencia. Tratamos de estrechar los lazos con ellas cada día para ganar en colaboradores y profundizar en nuestras relaciones que aumentan la calidad en el servicio al cliente.

EN DIRECTO

'Reservatauro es el lugar indicado para el MICE'

RESERVATAURO ES EL lugar indicado para el MICE tanto por sus instalaciones, por su equipo humano, como por la oferta de ocio con la que dotamos a este segmento. Numerosas agencias confiaron desde el principio en Reservatauro para celebrar sus eventos de las importantes marcas que representan. De la mano de agencias DMC de primer nivel hemos madurado y acercado nuestro producto al Sector MICE consiguiendo grandes resultados.



Rafael Tejada
Fundador y propietario de Reservatauro

Nuestra ubicación en Ronda junto la Costa del Sol hace de Reservatauro un lugar accesible en todos estos eventos. Además, el pasado año impulsamos la creación de Ronda MICE con la unión de fuerzas de distintas marcas para promocionar la completa oferta y de calidad de la zona de Ronda para la organización de eventos. Todo ello y con la estimada colaboración del Patronato de Turismo de la Costa del Sol está haciendo que Reservatauro ocupe un lugar destacado.

La productividad de los viajeros de negocios está ligada a las últimas novedades en tecnología

Los profesionales de todo el mundo afirman ser más productivos por los beneficios de estas herramientas

Los viajeros de negocios llevan consigo hoy en día más dispositivos y sienten que gracias a ellos su productividad ha mejorado durante sus desplazamientos laborales, según el informe CWT Connected Traveler publicado por la compañía Carlson Wagonlit Travel (CWT), que ha realizado una encuesta a más de 1.900 profesionales de todo el mundo que viajan por motivos laborales.

Este informe señala que, de media, estos viajeros transportan cuatro dispositivos tecnológicos diferentes (teléfono móvil, tableta, ordenador portátil, etc.), siendo los smartphones "las herramientas de viaje imprescindibles por excelencia", ya que más de un 80% de los viajeros a nivel mundial depende de su teléfono para llevar a cabo sus negocios.

Los viajeros corporativos de España fueron los primeros (93%) en afirmar que los viajes de negocios les aportan nuevos conocimientos y perspectivas. No obstante, de todos los países de la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África), los españoles fueron los que indicaron sentir que tenían menor control durante sus desplazamientos. Entre los participantes en el estudio, solo dos tercios (66%) declararon poder gestionar sus responsabilidades durante sus viajes; cifra siete puntos por debajo de la media regional.

Otro dato reseñable es que los españoles también fueron los que más empeño mostraron a la hora de mantener su bienestar. Más de la mitad (53%) afirmó respetar sus hábitos saludables; cifra un 20% por encima de la media regional. Los españoles también señalaron que viajan ligeros y que les preocupa estar excesivamente conectados durante sus desplazamientos. Según los datos, el 70% dijo no llevar suficiente equipaje para sus viajes de negocios. Mientras tanto, un 64% declaró sentirse preocupado por estar demasiado conectado y tener un acceso excesivo a las comunicaciones; casi un 40% por encima de la media regional (28%).

Hallazgos globales

Gracias a la tecnología, la mayoría de los viajeros (88%) opinó que hoy en día es más fácil desplazarse. Como consecuencia de ello, una amplia mayoría (78%) dijo que buscaba oportunidades de viajar por motivos laborales y casi el mismo porcentaje declaró que encontraba estimulantes los desplazamientos de negocios (72%). Los viajeros de hoy en día son experimentados y utilizan este conocimiento para planificar sus viajes. Más de la mitad de los viajeros (55%) afirmó servirse de su experiencia viajera previa para planificar sus viajes, además de utilizar las páginas web de los hoteles (54%) y de las aerolíneas (50%). Las apps de aerolíneas y hoteles fueron las más utilizadas por los viajeros (45%), así como las apps de mapas (41%).

"Los viajeros de negocios pueden ser muchísimo más productivos que hace apenas cinco años gracias a la tecnología", ha afirmado el director de Marketing de CWT, Simon Nowroz. "No hay más que pensar en los beneficios

Más de un centenar de profesionales han querido conocer las

que pueden obtenerse si se saca partido a los tiempos muertos que cualquier viajero tiene entre vuelo, taxi y hotel. Hoy en día los viajeros pueden conectarse y trabajar a bordo del avión o donde quiera que estén. Gracias al continuo emerger de las tabletas y a las numerosas *apps* existentes, los viajeros no se sienten aislados cuando están fuera por negocios", ha añadido.

Según el estudio, los viajes de negocios son beneficiosos para las relaciones profesionales y la productividad. Casi nueve de cada 10 viajeros (86%) afirmaron que viajar les ayudó a adquirir nuevos conocimientos y perspectivas, mientras que el 80% declaró que los viajes de negocios habían hecho aumentar su productividad. Adicionalmente, el 93% señaló que viajar tenía más ventajas que inconvenientes a la hora de cultivar las relaciones profesionales y casi ocho de cada 10 (77%) manifestaron lo mismo en lo referente a sus vidas personales.

Dos áreas de preocupación

Dos tercios (67%) de los viajeros declararon estar convencidos de que viajar era más seguro hoy en día. No obstante, casi la mitad (46%) señaló estar preocupada por su seguridad. Reflejo de ello es que fueron más los viajeros (68%) que afirmaron haber adquirido "a veces o siempre" un seguro de viaje. Los viajeros de negocios también señalaron que les resulta complicado mantener la rutina y el bienestar. Más de la mitad de los viajeros (54%) declaró que sus hábitos de ejercicio y bienestar se veían afectados durante sus desplazamientos.

Según el estudio, los medios empleados por los viajeros para ponerse en contacto con compañeros de trabajo y familiares fueron distintos. Con familiares y amigos, los viajeros eligieron las llamadas (44%), Skype (24%) y los mensajes de texto (17%) como sus canales de comunicación preferidos. No obstante, los medios utilizados para comunicarse con sus compañeros de trabajo fueron distintos: *email* (44%), llamadas (24%) y mensajes de texto (14%).

Booking.com destaca algunos consejos tecnológicos para el viajero de negocios

Recomienda el uso de herramientas para llevar un control preciso de los gastos

Booking.com ha realizado un estudio que destaca que el 97% de los viajeros de negocios de todo el mundo cree que con la tecnología reservar viajes es mucho más fácil, y para el 18% de ellos, la conexión Wi-Fi gratis es el servicio básico número uno.

Teniendo en cuenta que la tecnología es un factor muy importante para este tipo de viajero, el portal ha señalado varios consejos para los desplazamientos de los profesionales, desde las herramientas para reservar hasta un sistema de gestión de gastos integrado, soluciones para minimizar el estrés relacionado con el viaje y hoteles con teAcnología punta.

En primer lugar, el desarrollo de aplicaciones de viajes para los dispositivos móviles, ya que el viajero de negocios está continuamente usando este tipo de dispositivos para conocer información sobre el estado de tráfico y de los vuelos, o para reservar taxis y localizar cajeros, así como para hacer cambios de última hora o simplemente buscar y reservar un viaje.

Durante el viaje, Booking.com recomienda al viajero de negocios llevarse una batería portátil de alta capacidad para no quedarse sin conexión, un localizador GPS para no tener que preocuparse por el equipaje perdido y un router Wi-Fi portátil para crear su propia conexión sin cables segura y seguir conectado en todo momento.

Otras acciones

En cuanto al alojamiento y el uso de las tecnología, el portal de reservas destaca las últimas innovaciones del mercado, como la del The Yotel en Nueva York, donde nada más entrar el viajero le atiende Yobot, un robot que se encarga del equipaje; el City Hub de Ámsterdam, donde los clientes pueden controlar desde su móvil los servicios de la habitación y relacionarse con otros viajeros; o los hoteles CitizenM, que han equipado todas sus habitaciones con una tableta que controla el televisor, las persianas, la temperatura, la iluminación o el despertador.

Por otro lado, Booking.com recomienda el uso de herramientas para llevar un control preciso y automático de los gastos del viaje. Existen aplicaciones que con solo escanear el recibo de un gasto automáticamente lo gestiona para poder elaborar finalmente los informes correspondientes. Por último, el portal destaca la importancia de saber relajarse durante el viaje de negocios. Por esta razón, aconseja el uso de soluciones de ocio para ver series o para meditar.

Globalia Corporate Travel se hace con los viajes de UPNA

Globalia Corporate Travel (GCT), la marca especializada del grupo en viajes corporativos, se ha adjudicado recientemente el servicio de viajes de la Universidad Pública de Navarra (UPNA) hasta el 31 de diciembre de 2018 con la opción de prórroga por periodos anuales hasta cuatro años. El servicio, que ya ha empezado a gestionarse, se presta bajo la modalidad de *outplant* en las instalaciones que GCT tiene ubicadas en Pamplona.

Tras un concurso público en el que han participado algunas de las agencias con más peso del sector, la oferta técnica y económica presentada por Globalia Corporate Travel ha sido valorada como la más ventajosa. El importe del contrato adjudicado es de más de 1,4 millones de euros y el objeto del mismo es la prestación de los servicios de gestión y asistencia técnica en los desplazamientos y las estancias del personal que viaja con cargo a la Universidad, tanto en viajes nacionales como internacionales.

El Campus de Arrosadia de la Universidad Pública de Navarra.

Los precios de los viajes crecerán en los sectores de la energía, recursos naturales y marinos

Carlson Wagonlit Travel presenta una serie de recomendaciones a las empresas para controlar sus gastos de viaje

Las tarifas aéreas y hoteleras en ubicaciones clave para los sectores de la energía, recursos naturales y marinos (ERM) —un área importante para Carlson Wagonlit Travel (CWT)— serán más caras en 2018 según la previsión realizada por CWT Energy, Resources & Marine. El informe anual 'Previsión para los sectores de la Energía, Recursos Naturales y Marinos 2018' realiza un análisis regional, además de información acerca de cómo serán durante los próximos 18 meses las condiciones de viaje de estos sectores —cuya actividad está creciendo— en los mercados clave.

"Las empresas de estos sectores vuelven por fin a estar listas para que sus operaciones generen beneficios a pesar de que el precio del petróleo sigue estando bajo", ha afirmado el vicepresidente sénior de CWT Energy, Resources & Marine, Raphael Pasdeloup. "Estamos asistiendo a un crecimiento de la inversión, especialmente en las cadenas de suministro. Ante este incremento de la actividad, el precio de los viajes de los sectores ERM aumentará, lo que significa que los costes necesitarán ser gestionados de manera apropiada hasta que se adecúen los presupuestos", ha añadido.

Según el Fondo Monetario Internacional, en 2018 se espera que el crecimiento del PIB global sea del 3,6%. Esto, junto con unos tipos de cambio favorables (frente al dólar estadounidense) en múltiples países dependientes de los sectores ERM, hará crecer los precios. Se espera que las operaciones previstas en áreas remotas provoquen un aumento de las rutas aéreas y de la capacidad hotelera, revertiendo la tendencia de los dos últimos años.

Ante esta situación, CWT Energy, Resources & Marine ha hecho un a serie de recomendaciones en materia de viajes para los sectores ERM en 2018. El estudio ha identificado cuatro áreas clave que las empresas pueden controlar para gestionar su gasto: en primer lugar, estar preparado, comenzando por la optimización unitaria de los costes y la utilización de los activos; en segundo lugar, tener una política de viajes robusta, construyendo acuerdos de proveedores efectivos desde el punto de vista de los costes para negociar con los hoteles; en tercer lugar, sacar partido a la tecnología, utilizando herramientas para gestionar la totalidad del proceso de viaje; y por último, tener en cuenta la seguridad, mejorando las medidas ya establecidas utilizando la tecnología y revisando los procesos en materia de servicios sanitarios para los viajeros.

Situación por regiones

Si bien se espera que en 2018 los precios de los viajes de los sectores ERM vayan a subir en todo el mundo, existen variaciones regionales y locales. En el caso de la región EMEA (Europa, Oriente Medio y Africa), se prevé un fuerte aumento tanto de los costes como de la capacidad de los hoteles en Europa mientras que la trayectoria en Oriente Medio y África será más plana. En lo que a las tarifas aéreas respecta, la situación será similar a la hotelera.

En Asia-Pacífico también la situación será muy variable. Algunos destinos clave como Bombay, Singapur y Tokio están recuperándose mientras que otros, como Perth, todavía están en apuros. Asimismo, en China e India las subidas de las tarifas aéreas y hoteleras son inevitables debido a la siempre creciente demanda doméstica. En general, las tarifas aéreas aumentarán en la región. Los mayores incrementos se producirán en Bombay, Yakarta y Manila con subidas del 7,7%, 7% y 6% respectivamente.

La variación será muy distinta en función de la región que se analice.

En el caso de Latinoamérica, el mercado hotelero sigue estando muy fragmentado y la competencia, derivada de la existencia de numerosas cadenas y propiedades independientes, es fuerte. Destaca la situación en Río de Janeiro, donde hay un exceso de oferta tras el Mundial de Fútbol y los Juegos Olímpicos de Verano de 2016, algo que ha hecho que las tarifas desciendan un 3,8%. En el aéreo, el incremento de la capacidad de las compañías de bajo coste y el desglose de las tarifas repercutirá en una reducción de los costes.

Por último, en Norteamérica la demanda hotelera se mantiene estable desde mediados de verano de 2016, pero se espera que la oferta siga creciendo de forma constante durante todo 2018. En Houston, a pesar de ser uno de los centros productivos clave de la región, sigue viéndose comprometido por los bajos precios del crudo y los niveles de ocupación hotelera, que apenas sobrepasan el 60%. Se prevé que las tarifas hoteleras en esta ciudad desciendan en 2018 un 2,2%. No obstante, en Canadá se espera que el crecimiento del mercado hotelero sea ligeramente más positivo. En ciudades como Calgary, el incremento previsto de las tarifas hoteleras en 2018 se sitúa en el 3,8%.

En cuanto al aéreo, se espera que las rutas hacia los mercados con fuerte producción de petróleo vayan reinstaurándose a medida que el mercado se recupere. Houston será uno de los mayores beneficiarios y se prevé que los precios de las tarifas aéreas aumenten un 2%. También está previsto que otras ciudades como Chicago, con una fuerte competencia entre aerolíneas domésticas, o Los Ángeles, con una fuerte competencia internacional, salgan beneficiadas.

OPC Madrid y SpainDMCs mostrarán las últimas innovaciones en el Sector

Sus miembros y proveedores tienen la oportunidad de presentar sus propuestas

La Asociación de Empresas de Organización Profesional de Congresos de Madrid y Centro (OPC Madrid) y la Asociación Española de DMC (SpainDMCs), en colaboración con la Federación OPC España y el Madrid Convention Bureau, han organizado por tercer año consecutivo el Día de la Innovación, un evento en el que se mostrarán las mejores innovaciones del Sector MICE.

Para esta jornada, que tendrá lugar el próximo 3 de octubre en el Hotel Meliá Los Galgos de Madrid y donde se seleccionará a la mejor innovación del año 2017, los organizadores han invitado a sus miembros colaboradores y proveedores preferenciales a enviar propuestas de innovación que hayan implementado en el último año antes del día 15 de septiembre.

Un comité de expertos formado por los miembros de las juntas directivas de OPC Madrid y SpainDMCs seleccionará un máximo de 10, entre las propuestas recibidas en plazo, que tendrán la oportunidad de presentar sus innovaciones en el Día de la Innovación. Entre estas propuestas se seleccionará al premiado que recibirá un certificado acreditativo y podrá utilizar el distintivo de 'Premio Innovación 2017 OPC Madrid y SpainDMCs'. La entrega del mismo se hará durante la cena anual de OPC Madrid.

En la edición anterior del Día de la Innovación acudieron más de un centenar de profesionales del Sector, de los cuales más de 20 fueron compradores.

Una de las propuestas de innovación del encuentro del año pasado.

El director general y propietario de MTGlobal, José Miguel Gimeno.

La empresa AR Business se une a la agencia MTGlobal

La empresa MTGlobal ha incorporado a su organización a AR Business Travel desde el pasado día 15 de septiembre, una agencia especializada en *business travel* y formada por un equipo de excelentes y experimentados profesionales.

El director general y propietario de MTGlobal, José Miguel Gimeno, que es también presidente de Travel Advisors Guild, ha comentado que "llevamos tiempo planteándonos la necesidad de abordar retos que nos permitan aunar fuerzas para complementar servicios y tecnología con agencias independientes, pero sobre todo que comulguen con la esencia de nuestra filosofía de negocio y de servicio, y sin duda, AR Business Travel cumple sobradamente con todos esos requisitos, pues ese ha sido su espíritu desde su creación".

"Esta integración nos permitirá complementar nuestra especialización en Business Travel y MICE con la experiencia de AR Business Travel, y redundará en una mayor oferta de servicios y acuerdos que podremos ofrecer desde MTGlobal a nuestros clientes", ha añadido Gimeno. Ambas agencias ya compartían su pertenencia a Travel Advisors Guild.

La formación en la Industria MICE en España necesita programas transversales y más especializados

En la actualidad existen muchos cursos formativos en materia de eventos, pero la mayoría tratan el Sector de forma general

La Industria de Turismo de Reuniones e Incentivos en España se encuentra en pleno crecimiento y supone un importante generador económico para el país. Este Sector requiere de profesionales bien formados y con un alto nivel de conocimientos en todas las materias que toca esta Industria, pero son pocos los programas formativos específicos que existen en la actualidad, según destacan algunas escuelas.

"La Industria MICE constituye una actividad económica de gran valor añadido en todo el mundo", afirma la directora general de la International School of Event Management & Communication (ISEMCO), Gloria Campos. "Es por tanto una actividad que reporta un gran impacto en el Producto Interior Bruto de nuestro país y, sin embargo, carece de una formación universitaria específica universitaria", asegura Campos.

Es de la misma opinión el presidente de la Escuela Internacional de Protocolo (EIP), Gerardo Correas. "No se estudia directamente como especialidad sino que se incorpora en algunos programas de formación ya sea de organización de eventos o bien de manera transversal en los estudios de turismo, pero, como digo, se estudia de refilón enmarcada en otros programas formativos", destaca Correas.

"España es uno de los mejores países del mundo para hacer eventos. Nuestra Industria precisa de profesionales altamente cualificados, con una formación y un *expertise* que solo los profesionales en activo pueden ofrecer. Por eso, en ESODE Business School, la calidad es nuestro principal valor diferencial", afirma la CEO de esta escuela y del grupo Staff, Estrella Díaz Morgado. El ex director de Relaciones Institucionales de ESODE, Stefano Velasco, agrega que "el rápido ritmo de crecimiento de esta industria de los eventos exige la profesionalización de los organizadores de eventos. Y ésta solo es posible a través de una formación de calidad, que pone sobre la mesa las últimas tendencias en producción, en estrategias de comunicación, en los nuevos formatos que facilitan un mayor diálogo entre las personas y las marcas.

Una formación transversal

La transversalidad es una característica que escasea en la formación en el Sector MICE. Tal y como asegura Gerardo Correas, "carece de sentido organizar un evento teniendo solo en cuenta las técnicas organizativas, por lo que en la EIP se estudian, enmarcadas en los programas formativos, las disciplinas afines (comunicación, *marketing*, relación pública, publicidad, etc.) dirigidas hacia el mundo de los eventos". También "se hace necesario adquirir una serie de habilidades que permitirán desarrollar la profesión de manera adecuada. De esta manera, todos nuestros alumnos aprender a dirigir, ser líderes, gestionar los tiempos, planificar, crear, saber hablar y relacionarse, controlar al máximo su imagen y otra serie de herramientas directivas", añade el presidente de la EIP.

En este sentido, y ahondando en el campo de la especialización en la formación, desde ISEMCO señalan que "son necesarios programas de postgrado especializados de formación en todos los aspectos relacionados de forma transversal con la organización de eventos propios de la Industria MICE, con un esfuerzo integrador sobre todas las áreas de la actividad. El mundo empresarial e institucional demanda profesionales capacitados con unos conocimientos sólidos de las diversas áreas de gestión y, a su vez, con unas habilidades personales tales como la versatilidad, la adaptación, la reflexión, la resolución y la creatividad", unos aspectos que desarrollan en los distintos programas que imparten.

Algunas de las escuelas españolas especializadas en formación en la Industria MICE.

Formación actualizada

Otro de los factores que caracterizan al Sector MICE, además de su crecimiento como actividad, es su constante evolución e innovación. En este sentido, Gerardo Correas destaca que "el uso de tecnologías que han ido apareciendo en los últimos tiempos hacen que se puedan potenciar de manera exponencial los objetivos generales de este tipo de reuniones de trabajo y no se estudian teniendo en cuenta estos puntos de vista". Gloria Campos, de ISEMCO, indica, por ejemplo, que "hay postgrados que carecen de una formación específica en las áreas de diseño y producción de eventos del Sector, competencias tecnológicas y de habilidades, por lo que es necesario programas más específicos y profesionalizados".

En general, la formación en España sobre la Industria MICE es escasa si se analiza desde un punto de vista transversal y especializado en la actividad. Tradicionalmente, el Turismo de Reuniones y Eventos se ha estudiados como complemento en otros programas formativos, aunque poco a poco han ido apareciendo algunas escuelas que han desarrollado cursos en los que se imparten de forma más exhaustiva todos los factores que integran la organización de reuniones, eventos y viajes de incentivo, aunque se hace necesario todavía una mayor especialización.

La variedad de cursos es amplia y existen desde grados formativos a titulaciones universitarias, másteres y postgrados.

PRINCIPALES CURSOS ESPECIALIZADOS EN EVENTOS Y LA INDUSTRIA MICE

INTERNATIONAL SCHOOL OF EVENT MANAGEMENT & COMMUNICATION (ISEMCO)
- Máster Universitario en Dirección, Organización y Producción de Eventos Corporativos e Institucionales.
- MBA en Organización de Eventos, Comunicación y Marketing.
- Máster en Dirección de Producción y Organización de Eventos, Comunicación y Relaciones Institucionales.
- Máster en Turismo de Reuniones (MICE).
- Titulación Superior Universitaria en Organización de Eventos, Comunicación Corporativa y Relaciones Institucionales.
- Ciclo Formativo de Grado Superior en Agencias de Viajes y Gestión de Eventos.

ESODE BUSINESS SCHOOL
- Máster en Organización Integral de Eventos.
- Máster Internacional en Organización de Eventos.
- Máster en Meetings, Incentives, Conventions & Events.
- MBA en Organización Integral de Eventos.
- Curso de Producción de Eventos.
- Curso de Protocolo en la Organización de Eventos.

ESCUELA INTERNACIONAL DE PROTOCOLO
- Grado Internacional Británico en International Business Communication Specialized On Events Management.
- MBA en Protocolo, Creación, Diseño y Dirección de Eventos.
- Máster en Protocolo, Diseño, Creación y Dirección de Eventos Corporativos e Institucionales.
- Máster en Gestión y Organización de Eventos, Protocolo, Ceremonial y Relaciones Institucionales.
- Titulación Superior Universitaria Protocolo, Diseño, Creación y Dirección de Eventos Corporativos e Institucionales.
- Ciclo Formativo de Grado Superior en Agencias de Viajes y Gestión de Eventos.

UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS
- Grado en Protocolo, Organización de Eventos y Comunicación Corporativa.

UNIVERSIDAD ANTONIO DE NEBRIJA
- Grado en Comunicación Corporativa, Protocolo y Organización de Eventos.

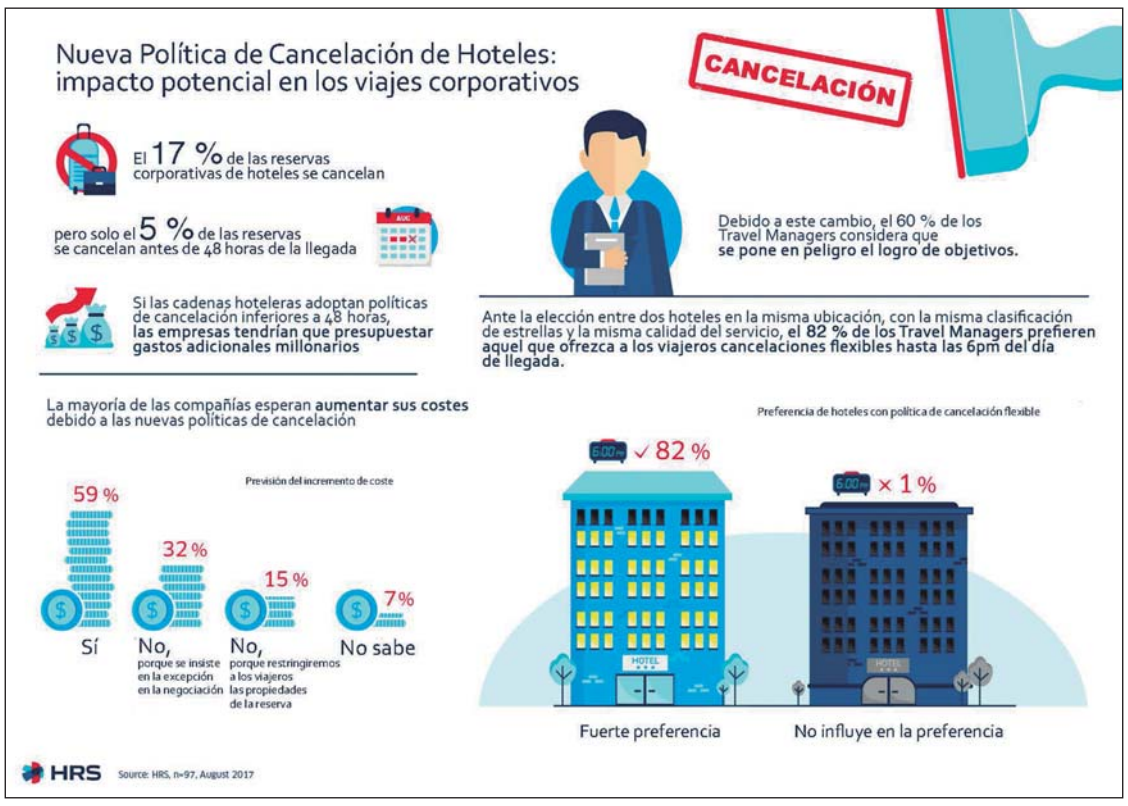
UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ CELA
- Máster Universitario en Dirección de Protocolo, Producción, Organización y Diseño de Eventos.
- Grado en Protocolo y Organización de Eventos.

UNIVERSIDAD EUROPEA DE MADRID
- Máster en Dirección de Protocolo y Organización de Eventos.
- Grado en Protocolo y Organización de Eventos.

El 17% de los viajes de negocios se cancelan y el 5% se hace en las 48 horas anteriores al viaje

Las normas de cancelación más estrictas de algunas cadenas podrían repercutir en un aumento de los costes

Si las cadenas hoteleras adoptan políticas de cancelación inferiores a 48 horas, las empresas tendrán que presupuestar gastos adicionales millonarios. Esta es la conclusión a la que ha llegado HRS, proveedor global de soluciones hoteleras, tras un profundo análisis de los datos de las reservas de sus mayores clientes corporativos de los últimos doce meses, centrándose en las cancelaciones.



Los principales indicadores de la encuesta de HRS sobre la cancelación de los viajes y su repercusión.

Para los viajeros corporativos, la flexibilidad es el aspecto más importante a la hora de reservar hotel, pues las citas de negocios cambian con frecuencia. Dicho esto, HRS comprende que los hoteles tienen todo el derecho a maximizar su inventario de habitaciones y generar ingresos. Con la mejora de las tecnologías de comparación de precios y gestión de ingresos, optimizar las relaciones de los proveedores (y negociar los contratos de forma justa) con los hoteles y los gestores de programas hoteleros es esencial para mitigar el impacto financiero de estas nuevas políticas.

La encuesta realizada por HRS a 100 agentes de viajes corporativos concluyó que la mayoría de los encuestados esperaban que la nueva política de cancelación produjera unos costes mayores. El 60% de los participantes en la encuesta pensaban que la nueva política pondría en peligro sus opciones de lograr sus objetivos de gestión de viajes. Así, casi un tercio de las empresas ya han acordado negociar condiciones especiales con los hoteles. Al elegir entre dos hoteles con la misma valoración por estrellas, el mismo servicio y una ubicación similar, el 82% de los agentes de viajes prefieren claramente el hotel que ofrece unas políticas de cancelación más flexibles.

Según el estudio de HRS, casi una de cada seis reservas (17%) se cancela. Sin embargo, las cancelaciones a corto plazo son menos frecuentes. Un 5% de las reservas se cancelan hasta 48 horas antes de la llegada. Las normas de cancelación más estrictas que las principales cadenas hoteleras han introducido recientemente podrían repercutir en un aumento de los costes del programa de hoteles para las empresas. En muchos casos, el cargo por cancelación tardía equivale a una pernoctación. Teniendo en cuenta estos posibles costes según los patrones de cancelación reales del año pasado, las empresas encuestadas incurrirían en un 2% de gastos adicionales por alojamiento.

En caso de que los períodos de cancelación reducidos sean adoptados por más hoteles de todo el mundo, los costes adicionales podrían alcanzar cifras millonarias para algunas empresas. Un ejemplo de esto lo proporciona un cliente clave de HRS con unos gastos hoteleros totales de más de 82 millones de dólares. Si todas las cancelaciones realizadas por esta empresa en las 48 horas anteriores estuviesen sujetas a este cargo, el impacto en el presupuesto sería de 600.000 dólares al año. Si todas las cadenas hoteleras implementaran esa política, esta misma compañía podría tener gastos adicionales de hasta 2,7 millones de dólares, correspondientes al 3% del volumen total de reservas. Estos acontecimientos tienen más impacto en países dominados por cadenas, como Estados Unidos, donde los hoteles independientes representan menos del 30% del mercado total.

"Ante la adopción de condiciones de cancelación más estrictas en determinadas cadenas, las empresas deben revisar su programa de hoteles y las tarifas negociadas", indica Flavio Ghiringhelli, vicepresidente de HRS de Soluciones Corporativas, suroeste y este de Europa y Oriente Medio.

"Estamos haciendo de este un asunto prioritario en todas las negociaciones de nuestros clientes en esta temporada de solicitud de propuestas. Las empresas que no traten este problema en sus negociaciones de 2018 corren el riesgo de tener que afrontar tarifas no planificadas que pueden afectar negativamente a la planificación y a los gastos reales. Las empresas también pueden reducir el posible impacto fiscal de estas tarifas informando mejor tanto a las personas que viajan como a las que planifican el viaje sobre los gastos que suponen los cambios de última hora, ya sea en las reservas de vuelos como de hotel", añade Ghiringhelli.

MCI Group aumenta su beneficio neto en el ejercicio de 2016 en casi un 100%

Organiza más de 5.700 proyectos en 80 países con 1,5 millones de asistentes

La agencia MCI Group ha aumentado un 91% su beneficio neto en 2016 alcanzando un total de 5,8 millones de euros respecto a los 3,04 millones de euros de 2015. La compañía también ha registrado un aumento del 4% en su volumen de negocio, llegando a los 418,3 millones de euros (402,5 millones en 2015), y de un 5% en su margen bruto de operaciones, 155 millones de euros respecto a los 147 millones de 2015.

En este sentido, el año pasado MCI organizó eventos para 85 de las 500 compañías más grandes de Estados Unidos (Fortune 500) y realizó 5.781 proyectos en 80 países involucrando a 1,5 millones de asistentes a los eventos. También gestionó un total de 2,1 millones de noches de hotel.

De esta forma, MCI cerró 2016 con un total de 60 oficinas operativas en 31 países y una plantilla compuesta por más de 2.000 profesionales. Un año en el que se abrieron siete nuevas delegaciones y en el que la compañía siguió potenciando sus capacidades digitales y tecnológicas, contando con el reconocimiento de la industria MICE y recibiendo un total de 22 premios. Además, 106 talentos profesionales de MCI ocuparon posiciones clave de liderazgo dentro de las principales asociaciones de la industria.

"Tras un gran 2016, en 2017 seguimos forjando profundas relaciones con los clientes fomentando la creatividad empresarial y reafirmando nuestros principios de sostenibilidad. Además, queremos seguir dando especial protagonismo a nuestros servicios digitales y creativos, que ya representan una parte notable de nuestra actividad", ha afirmado el director general de MCI Group, Sébastien Tondeur.

Por su parte, Sandrine Castres, directora general de MCI en España y Portugal, ha indicado que "el 2016 fue un año muy positivo para MCI en España porque el grupo cada vez abarca un mayor territorio de influencia en el país y ofrece un servicio de alto nivel marcado por criterios de innovación y sostenibilidad. Así, Castres ha asegurado que "el objetivo es seguir este camino para continuar siendo un referente en la industria MICE española".

Por líneas de negocio, los *meetings* y eventos acapararon un 36% del volumen de negocio de la empresa, la gestión completa de congresos otro 28%, los eventos digitales un 18%, los servicios de gestión y consultoría de asociaciones otro 13% y los servicios receptivos (DMC) el 5% restante. Por mercados, el europeo es en el que aglutinó un mayor porcentaje de su volumen de negocio con un 55% del total, seguido de América (23%), la región Asia-Pacífico (18%) y la región de India, Medio Oriente y África (4%).

Peroncelli afronta con ilusión esta nueva responsabilidad.

Mariaanna Peroncelli, nueva directora MICE para España

El proveedor hotelero HRS ha anunciado el nombramiento de Mariaanna Peroncelli, como nueva directora de MICE para España e Italia. "Este nombramiento es muy estimulante. Podré seguir el mercado MICE en España e Italia, donde, gracias a la combinación equilibrada de competencias y el funcionamiento de ventas, estamos convencidos de que se puede obtener resultados importantes para HRS, en sinergia con el departamento de Ventas", ha señalado Peroncelli. Tras estudiar Diseño Industrial en la Universidad de Florencia y realizar un máster en Dirección de Hotel, Mariaanna Peroncelli comenzó su carrera en el sector turístico en el Atahotel como coordinadora del departamento de Convenciones. Después, en el año 2013, se incorporó al Sheraton Milan Malpensa Airport Hotel & Conference Center y, posteriormente, al Westin Palace en Milán, como gerente de la Oficina de Convenciones. En 2015, se trasladó a Doha en Qatar como subdirectora de Ventas I / C de Eventos en el Westin Doha Hotel & Spa.

La fachada principal del Palacio de Congresos Fórum Evolución.

El Fórum Evolución de Burgos celebra su quinto aniversario

El Palacio de Congresos Fórum Evolución de Burgos ha celebrado en septiembre sus cinco años de actividad, un periodo en el que ha organizado 753 eventos con una participación de 653.200 personas. El impacto económico generado en la ciudad por esta actividad se estima en más de 31 millones de euros.

Para celebrar este aniversario, que ha tenido lugar el día 19 de septiembre, el equipo del palacio de congresos ha desarrollado un programa de actividades del 18 al 24 de septiembre y que ha contado con la exposición 'Mi Fórum' donde más de 700 alumnos de educación primaria de colegios de Burgos han dibujado lo que significa para ellos el Fórum Evolución.

Los días 18 y 19 de septiembre se han celebrado unas jornadas de puertas abiertas. El 20 de septiembre se han entregado los 'Premios Fórum' a aquellas empresas, entidades y organizadores que en diferentes categorías han apostado por el Fórum Evolución para la celebración de sus eventos. Ese mismo día, la Orquesta Sinfónica de Castilla y León ha actuado en el auditorio y, finalmente, el 21 de septiembre ha tenido lugar una cena solidaria a beneficio de la Asociación Española Contra el Cáncer.

NexoBusiness vuelve a reunir un año más a los profesionales del Sector MICE

Presentará una selección de proveedores para eventos y 'business travel'

El próximo jueves, 19 de octubre, se celebrará en el hotel Eurostars Madrid Tower, la décimo quinta edición del Salón Profesional del Viaje de Empresa y Convenciones, Congresos e Incentivos, NexoBusiness 2017, un encuentro que, organizado por el Grupo NEXO y convocado por el Periódico CONEXO, reunirá a numerosos profesionales del Sector procedentes de toda España en torno a una selección de proveedores de diferentes segmentos turísticos, que mostrarán su oferta para la organización de reuniones y eventos, así como para viajes de negocios. Por otro lado, previo al Salón —y como ya es tradicional—, tendrá lugar ReuniónLab, un foro que analizará las últimas tendencias en el mercado congresual, eventos y *business travel*, que este año contará con la colaboración de la Asociación Española de Gestores de Viajes de Empresa (AEGVE) y de la asociación Agencias de Eventos Españolas Asociadas (AEVEA).

Cientos de profesionales se dan cita en la exposición comercial y en el foro del Salón NexoBusiness.

El aéreo sigue siendo el gasto más importante para el 'business travel', aunque pierde peso

Iberia ocupa el primer puesto, por delante de Vueling y Air Europa, entre las compañías aéreas más demandadas

El gasto de los viajeros de negocios se genera principalmente en la compra de billetes de avión, concretamente se lleva el 64,11% del total —aunque pierde peso—, según el estudio 'Benchmarking del mercado español' realizado por Diners Club Spain sobre los gastos efectuados por las empresas en sus viajes corporativos en 2016 a través de la herramienta de pago Travel Account.

Entre las principales conclusiones del informe (quinto año consecutivo), destaca que febrero ha sido el mes que mayor actividad de pago ha registrado (9,68%), por delante de mayo (9,61%) y octubre (9,59%). Respecto al tipo de gasto, el destinado a las líneas aéreas es el más importante, pero ha seguido una tendencia descendente desde 2013, registrando en 2016 un 64,11%, cinco puntos porcentuales menos que hace tres años, cuando se situó en el 69,15%.

El estudio señala que el motivo de esta disminución es que las principales aerolíneas, sobre todo las europeas, han reducido significativamente los precios de estos viajes en los últimos cuatro-cinco años como síntoma de la crisis. Por ejemplo, destaca el caso de Air Europa, que lo ha hecho en un 25% de 2012 a 2016.

Por otro lado, los gastos en hoteles han aumentado su peso a través de la Travel Account, pasando del 4,68% en 2012 al 9,46% en 2016, y, en menor medida, en la utilización de ferrocarriles y el alquiler de vehículos.

La variación será muy distinta en función de la región que se analice.

Gasto en aerolíneas

Entre las compañías aéreas más demandadas para viajes corporativos, Iberia ha ocupado el primer puesto por quinto año consecutivo, por delante de Vueling y Air Europa, aunque la aerolínea bandera de España ha continuado perdiendo cuota de mercado en números de vuelo, llegando a bajar en cinco años casi 10 puntos porcentuales.

Asimismo, Iberia, Air Europa y Vueling –en este orden– han sido las aerolíneas con mayor facturación, pero Iberia ha seguido perdiendo volumen de forma notable, registrando un 41,28% en 2016, casi un 20% menos que en 2012. Por su parte, Air Europa se ha mantenido estable y Vueling ha ganado en facturación, pasando de un 2,53% en 2012 a un 6,31% en el último año.

Destinos y ferrocarril

Sobre los destinos más demandados por los clientes de negocio, el estudio de Diners Club Spain refleja que Madrid ha sido la ciudad con mayor número de viajes, aunque ha registrado un leve descenso, por delante de Barcelona y Londres, que han crecido. Además, en 2016 ha aparecido por primera vez Lisboa en el Top 10, ocupando el noveno puesto y desplazando a Sevilla fuera del ranking. A nivel nacional, se ha generado una tendencia similar: mientras Madrid ha mostrado un ligero descenso en los últimos cinco años, Barcelona ha crecido en casi tres puntos.

El estudio también analiza la actividad en relación a la contratación del tren para viajes de negocios, que ha descendido levemente y de forma generalizada. Entre la clasificación de ciudades destino de Renfe, destacan aquellas con conexiones de Alta Velocidad Española (AVE), como Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia y Zaragoza.

Alojamiento y agencias

Observando las reservas de alojamiento a través de Travel Account, un 60% de las transacciones realizadas por las empresas ha correspondido a estancias de una noche, frente al 20% de estancias de dos noches. Madrid se ha mantenido en el primer puesto del ranking a lo largo de todo el periodo de estudio, casi doblando el porcentaje que ha presentado Barcelona, en el segundo puesto. Sevilla, en tercer lugar, y Valencia, en el quinto, han ido perdiendo importancia con el paso del tiempo, mientras que otras ciudades han desaparecido del Top 10, como Granada en 2013, Pamplona en 2014 y Santa Cruz de Tenerife en 2015. Londres sigue siendo la única ciudad de hotel extranjera que aparece en la clasificación.

Para finalizar, el informe arroja datos sobre la utilización de las agencias de viajes por parte de los clientes de Diners Club Spain. De esta forma, en los últimos años las compañías se han decantado en mayor medida por la contratación de dos agencias en lugar de una, pasando del 14,43% al 19,65% en cinco años.

La feria IBTM World celebra su trigésima edición en Fira de Barcelona con varias novedades

Mejorará su programa de Hosted Buyers e introducirá un nuevo espacio de exposición para empresas 'start-ups'

Faltan dos meses para que se celebre una de las principales ferias internacionales del Sector MICE, IBTM World. Este año celebrará su trigésima edición en Barcelona y traerá varias novedades para que los más de 15.000 profesionales que asistirán del 28 al 30 de noviembre al recinto de Gran Via de Fira de Barcelona puedan realizar más negocios y conocer las últimas tendencias de la industria. Entre otras novedades, la feria contará con una nueva zona, denominada Pabellón Start-Up, donde se mostrará la oferta de empresas tecnológicas emergentes.

Reed Travel Exhibitions, los organizadores del encuentro, han destacado alguna de las novedades, como la presencia de conferenciantes de renombre mundial, la entrega de premios a las mejores tecnologías, sesiones formativas de actualidad y diversos eventos de *networking*. Asimismo, se ha mejorado el programa de Hosted Buyers para identificar mejor a los mismos y que sea acordes con las necesidades de los proveedores. El objetivo es aumentar las posibilidades de negocio en la citas, que este año serán de un mínimo de 10 por día.

La directora del Portfolio de IBTM, Kerry Prince, ha señalado que todos estos cambios van destinados a "establecer mejores conexiones y hacer grandes negocios". "IBTM siempre ha buscado maneras de innovar a través de todos los aspectos de nuestro negocio para asegurar que permanezcamos a la vanguardia. El hecho de que continúe creciendo año a año es un testamento de la relevancia e impacto del evento en el Sector", ha añadido.

Kerry Prince también ha destacado los diversos eventos de *networking* que se celebrarán en la semana de la feria, como "la fiesta de bienvenida de los años 80, la Hora de Networking y MPI Rendezvous, que se celebrará en el club nocturno Opium, frente a la playa". Por último, ha resaltado el programa educacional que se ha preparado este año —también incluye sesiones en español—, que "es una atracción clave para los visitantes y ha sido diseñado para ofrecer aprendizajes tangibles".

El programa formativo

Entre los temas que se tratarán en el programa formativo, destacan siete. En primer lugar, como todos los años, se ofrecerá unos paneles que mostrarán la situación actual del Sector y las tendencias que se observan a nivel mundial. También se dará a conocer herramientas de redes, diseño de reuniones y estrategias de marketing para establecer mejores relaciones con los clientes y atraer más su interés antes, durante y después de los eventos.

Uno de los temas más en boca en la actualidad, como es la seguridad, será tratado en IBTM World. En diversas sesiones se intentará enseñar a los profesionales a reconocer, valorar y gestionar los riesgos en los eventos internacionales y cómo dar tranquilidad a los delegados. Asimismo, se mostrará las últimas tecnologías de aplicación en la organización y celebración de eventos, así como las tendencias en sostenibilidad y responsabilidad social corporativa.

Por último, el programa ofrecerá paneles para el desarrollo profesional y personal en el Sector. Se ofrecerán métodos para motivar al personal, desarrollar habilidades y conseguir el equilibrio entre la vida laboral y personal. Además, se enseñará nuevas estrategias de negocio y cómo optimizar la inversión.

IBTM World siempre introduce novedades en cada edición.

Pabellón 'Start-up'

La próxima edición de la feria IBTM World contará también con una nueva zona, denominada Pabellón Start-Up, donde se mostrará la oferta de empresas tecnológicas emergentes para el Turismo de Reuniones, Incentivos y Viajes de Negocio.

La organización ha establecido una serie de criterios para las empresas que quieran formar parte de este nuevo espacio. Tendrán cabida aquellas compañías que tengan como mucho dos años de actividad, con un máximo de cinco empleados a tiempo completo y con un volumen de negocio menor a 500.000 euros. Como parte del paquete de exhibición, estas empresas obtendrán su propio diario personalizado, con la oportunidad de concertar citas pre-programadas con organizadores de eventos interesados en reunirse con proveedores de tecnología.

James Morgan, fundador de Event Tech Lab y reconocido en el Sector en el ámbito tecnológico, ha señalado que "con tantas empresas de tecnología entrando en la industria, es fantástico que IBTM World esté ofreciendo una plataforma para que las empresas más pequeñas y jóvenes puedan mostrar sus ideas y cómo las han puesto en marcha. Al presentar las nuevas tecnologías y soluciones para la industria MICE, IBTM World demuestra una vez más su compromiso con la innovación". Asimismo, ha destacado que "la exposición que las empresas tecnológicas tendrán en este evento internacional es incomparable. Las ventajas de un escaparate internacional, combinadas con los contactos que pueden hacer y el potencial de negocios que pueden llegar a tener, demuestra que este es un evento inevitable".

La directora del Portfolio de IBTM Events, Kerry Prince, ha comentado que "durante los últimos 30 años, nuestro enfoque siempre ha sido y sigue siendo proporcionar a nuestros clientes la mejor experiencia posible, lo que incluye el acceso a las últimas y más interesantes innovaciones de la industria". El nuevo espacio, según la organización, no es sólo una oportunidad rentable para las empresas más jóvenes, sino también un atractivo para los Hosted Buyers y visitantes profesionales que buscan experimentar e invertir en la tecnología de eventos más reciente.

Los empresarios malagueños apoyan el hotel Torre del Puerto de Málaga por su gran impacto económico

El proyecto contempla un establecimiento con 352 habitaciones, un Centro de Congresos y un centro comercial

La construcción del hotel Torre del Puerto de Málaga así como su posterior funcionamiento como alojamiento de Cinco Estrellas Gran Lujo tendrá un importante impacto económico en Málaga, sobre todo en cuanto a generación de empleo. La inversión del grupo promotor (Andalusian Hospitality II) de 115 millones de euros hará posible la creación de 1.280 puestos de trabajo durante la fase de obras, entre directos, indirectos e inducidos, según el informe de la consultora Deloitte.

A ellos hay que añadir otros 350 empleos que ya durante el primer año de fase operativa del establecimiento serán necesarios para su funcionamiento. Asimismo, según la consultora, la gestión del hotel; la atención, servicio y gestión de las habitaciones; las dependencias para congresos, reuniones e incentivos; y las instalaciones de spa y salud mantendrán esta demanda de empleo inicial.

El informe económico detalla otros aspectos del proyecto, como las cantidades estimadas del Impuesto de Actividades Económicas (IAE), que serán de unos 65.000 euros al año, y 15,5 millones de euros del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) a ingresar en las arcas públicas municipales durante el periodo de la concesión. Además, destaca el abono al Puerto de Málaga de 870.000 euros al año por las tasas de ocupación y actividad de los usos propuestos, además de las ganancias para las empresas suministradoras de un hotel de este tipo.

El auditorio del Centro de Congresos del hotel Torre del Puerto.

Una de las características del hotel Torre del Puerto es su ubicación, dentro del Puerto de Málaga en su dique de Levante y frente a la Estación Marítima de los Grandes Cruceros. Además, contará con una oferta diversificada de estancias de descanso y ocio (amplios salones de vestíbulo y reuniones, comedores diversificados con zonas VIP, jardines, piscinas con agua de mar, spa, restauración, terrazas exclusivas, habitaciones singulares con totales vistas al mar…), como de reuniones de negocios y empresas (con sus zonas de congresos y exposiciones, comercios especializados, ocio, restauración exclusiva…), y de una importante oferta de jardines con excepcionales vistas (situados en la planta de cubierta del Basamento), para finalizar con un centro comercial de primeras marcas internacionales y una oferta diversificada de restauración y ocio.

El hotel Torre del Puerto tendrá un total de 352 habitaciones, de las cuales 280 serán Standar Room (un dormitorio más baño), 20 Superior Room (un dormitorio, baño y salón), 24 Standar Suite (un dormitorio, baño y salón), 16 Superior Suite (dos dormitorios, dos baños y salón) y 12 Royal Suite (tres dormitorios, tres baños y salón). Por su parte, el Centro de Congresos tendrá un auditorio con capacidad para 550 personas con instalaciones de escenario y camerinos para grandes acontecimientos (congresos, musicales, espectáculos…). Con sus salas de exposiciones y salones complementarios tendrá una capacidad total para 1.000 personas en todo su conjunto.

Apoyo empresarial

Por otro lado, tanto la Asociación de Empresarios Hoteleros de la Costa del Sol (Aehcos) como la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM) han mostrado su apoyo al proyecto. Aehcos ha destacado que llevará turismo de calidad y potenciará la desestacionalización turística, mientras que la CEM ha hecho hincapié en su aportación económica, laboral, social y portuaria.

La preocupación por la seguridad de los viajeros trae retos y oportunidades para el 'travel manager'

Las compañías deben reforzar y optimizar sus esfuerzos en el diseño de planes para posibles situaciones de emergencia

El mundo de los viajes, en general, y el *business travel*, en particular, está cada vez más preocupado por la seguridad de los viajeros y, por ello, las empresas están adoptando herramientas que permitan enfrentarse a esta preocupación. En este sentido, según un nuevo estudio de la Association of Corporate Travel Executives (ACTE) en colaboración con American Express Global Business Travel (GBT), detecta que esta preocupación supone una oportunidad para el *travel manager*, ya que se perfila como la figura clave dentro de las empresas para el cumplimiento y la puesta en marcha de estas herramientas y procedimientos que garanticen la seguridad de sus viajeros.

El director general de American Express Global Business Travel España, Luis Dupuy de Lôme, ha señalado que "el viajero de negocios tiene una visión cada vez más clara de sus necesidades cuando viaja, siendo la seguridad una de las más importantes. Y su sensación de seguridad aumenta cuando es consciente de que el *travel manager* conoce sus pasos en todo momento para apoyarlo y protegerlo ante una situación inesperada. Esto contribuye a reforzar la confianza, a potenciar la productividad del empleado y, en definitiva, a generar un ambiente propicio que revierta en equipos más motivados y comprometidos".

La investigación, bajo el título 'Take the Lead on Duty of Care for the Modern Business Traveller', y concebido como el tercer estudio de la serie 'Meet the Modern Business Traveller', ha mostrado que más de un tercio de los *travel managers* participantes (37%) están viendo cómo en sus compañías está aumentando de forma progresiva la preocupación por aquellas cuestiones relacionadas con la seguridad. Por su parte, un 35% de los participantes manifiesta que esta preocupación se ha mantenido estable.

Sin embargo, y a pesar de que la seguridad esté cada vez más presente entre las preocupaciones de las compañías, gran parte de estas empresas aún no han puesto en marcha los mecanismos necesarios para hacer frente de forma rápida y efectiva a esta prioridad. De hecho, más de un cuarto de los *travel managers* (27%) no cuentan con un plan de emergencia detallado a seis meses vista para hacer frente a posibles situaciones críticas en destino. La ausencia de estos planes puede estar conectada con el hecho de que gran parte de las reuniones y encuentros son rara vez planificadas con suficiente antelación. Solamente un 14% de los las compañías afirman que convocan a sus *stakeholders* clave a reuniones planificadas una vez o más de una vez al mes.

El director ejecutivo de ACTE, Greeley Koch, ha afirmado que "el *status quo* para muchas compañías se basa en actuar de forma reactiva ante una crisis, en lugar de optar por la proactividad y adelantarse a posibles situaciones de emergencia. Pero este modo de actuar puede poner en peligro al viajero y, en última instancia, una actuación reactiva no sienta las bases para establecer procedimientos y protocolos de cara al futuro. Contar con una planificación proactiva es una necesidad en un contexto global de amenaza creciente".

Es importante garantizar la seguridad de los viajeros de negocios.

Además, la creciente preocupación por la seguridad tiene aún que calar y extenderse a la política de viajes de las organizaciones. Una encuesta realizada en el marco de este estudio en septiembre de 2016 revelaba que más de la mitad de los *travel managers* (54%) han ajustado su política de viajes para adaptarse a las nuevas necesidades del viajero relacionadas con la seguridad. Datos más recientes, sin embargo, dejan en evidencia esta tendencia: a día de hoy un 58% de los *travel managers* no han llevado a cabo ningún cambio en su política de viajes en los primeros seis meses del año (2017) como respuesta a una creciente preocupación por la seguridad.

"El sector de los viajes se encuentra en continua evolución y cambia a un ritmo vertiginoso, pero el diseño de políticas en el ámbito corporativo se mueve de forma mucho más lenta", ha comentado el vicepresidente de Digital Traveler en American Express Global Business Travel, Evan Konwiser. "Compañías de todos los tamaños deben identificar las vías para que las políticas de viajes pueden ser más ágiles y adaptadas a nuevos retos. Contar con los *partners* y las herramientas adecuadas son las claves para enfrentarse a este nuevo contexto internacional que exige nuevas medidas en materia de seguridad", ha añadido.

El papel del gestor de viajes

A pesar del bajo ritmo en el que suceden los cambios en cuanto a políticas corporativas se refiere, muchos *travel managers* han comenzado ya a actuar, introduciendo o enriqueciendo diferentes medidas dirigidas a aliviar la necesidad de seguridad por parte de los viajeros. La gran mayoría de los participantes en el estudio (83%) hacen uso de tecnología para la localización de viajeros, mientras que un 79% comparten información sobre seguridad de forma proactiva con el viajero. Otras herramientas adicionales usadas por gran parte de los gestores de viajes incluyen formación sobre seguridad, tecnología para el registro en caso de emergencia, servicios de seguridad procedentes de su TMC (Travel Management Company) y planes de acción detallados para situaciones de emergencia.

Por otro lado, según los datos extraídos del estudio, existen tres áreas sobre las que les gustaría incidir a gran parte de los *travel managers*: a casi la mitad (45%) les gustaría contar con más apoyo por parte de su agencia de viajes; un 40% querrían ofrecer más formación en materia de seguridad a sus viajeros; y un 38% quiere implementar tecnología de registro (*check-in technology*) en situaciones de emergencia. No obstante, los participantes señalan que el coste derivado de un mayor apoyo por parte de la agencia de viajes y de la implementación de sistemas de registro en situaciones de emergencia se convierte en un freno. Además, admiten que la falta de conocimiento sobre los productos y servicios disponibles en materia de seguridad también influye en la lenta implantación de medidas dirigidas a garantizar la seguridad. En este sentido, el travel manager debería permanecer en diálogo constante con la agencia de viajes para afrontar estos retos.

Un área en la que el *travel manager* encuentra menos barreras es la posibilidad de ofrecer comunicación proactiva sobre seguridad a sus viajeros. De hecho, un 60% cree que suministra información adecuada y suficiente al viajero, mientras que un 27% reconoce que está trabajando para mejorar este punto.

Aprovechar la oportunidad

A pesar de que existen áreas relacionadas con la seguridad que cuentan con un amplio margen de mejora en el ámbito corporativo, también es verdad que el *travel manager* se encuentra en una buena posición para enfrentarse a esos retos, así como para preparar a sus compañías para posibles retos futuros en el campo de la seguridad y el 'duty of care'.

"La proactividad es la clave para el éxito en materia de seguridad, y existen diferentes opciones para que la seguridad de nuestros viajeros y *stakeholders* sea una prioridad", ha indicado Konwiser. "Puede ser algo tan simple como organizar una reunión conjunta de las áreas de Recursos Humanos, Tecnologías, Compliance y Dirección General para discutir sobre las políticas de viaje de la compañía y sobre la preparación ante posibles situaciones de emergencia", ha agregado.

La proactividad de las empresas es la clave para el éxito en materia de seguridad.

La Oferta del Business Travel y de Reuniones e Incentivos en...

NexoBusiness

*NexoBusiness es una Feria del **Grupo NEXO***

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

Jueves, 19 de Octubre 2017

*—**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

CALENDARIO

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
Octubre 2017						
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**	**Fax**
VIII Congr. World Fed. of Athletic Trainer and Therapy	Univ. Camilo José Cela	Madrid	29/IX-1/X	-----	-----	-----
Plant Genome Evolution Conference 2017	Hotel Meliá	Sitges	1-3/X	100	-----	-----
10th World Congress of Chemical Engineering	FIRA	Barcelona	1-5/X	3.000	+34 932 388 777	-----
1º Congreso Nacional de Nutrición en Oncología	Hotel Meliá Avenida América	Madrid	2-3/X	-----	-----	-----
4th Int. Conference on Environmental Specimen Banks	Bizkaia Aretoa	Bilbao	2-4/X	-----	-----	-----
2nd Int. Conference on Pharmaceutical Chemistry	-----	Barcelona	2-4/X	-----	-----	-----
6th Int. Congress on Sustainability Science & Engineering	FIRA	Barcelona	2-4/X	500	-----	-----
7th Int. Conf. Tissue Engineering & Regenerative Medicine	-----	Madrid	2-4/X	-----	-----	-----
4th International Conference on Gynecology & Obstetrics	Tryp Barcelona Aeropuerto	Barcelona	2-4/X	-----	-----	-----
XX Jornadas Científicas sobre Envejecimiento	Palacio de Congresos	Salamanca	2-5/X	-----	-----	-----
Congreso Trend Builders	Teatros Luchana	Madrid	3/X	-----	-----	-----
Congr. 'Innovación para sostenibilidad en ovinos y caprinos'	Palacio Europa	Vitoria	3-4/X	-----	-----	-----
IATA Cargo Events	FIRA	Barcelona	3-5/X	400	-----	-----
XVI Congreso Sociedad Española de Acuicultura	Paraninfo Universitario	Zaragoza	3-5/X	-----	-----	-----
IoT Solutions World Congress	FIRA	Barcelona	3-5/X	-----	-----	-----
European Buiatrics Forum	Palacio Euskalduna	Bilbao	3-6/X	-----	-----	-----
IX Curso Internacional de Ecografía Musculoesquelética	Olarain	San Sebastián	3-6/X	90	-----	-----
X Congreso Nacional de Historia de la Construcción	Esc. Técnica de Arquitectura	San Sebastián	3-7/X	250	-----	-----
VII Jornada de Informática Judicial y Delitos Informáticos	Cidade da Cultura	Santiago de C.	4/X	-----	-----	-----
ALL DIGITAL Summit 2017	CaixaForum	Barcelona	4-5/X	125	-----	-----
VII Bienal de Neumología	Colegio de Médicos	Cáceres	4-5/X	-----	-----	-----
5º Congreso de Cooperativas Agro-alimentarias	Palacio de Congresos	Jaén	4-5/X	-----	-----	-----
European Buiatrics Forum 2017	Palacio Euskalduna	Bilbao	4-6/X	-----	-----	-----
45th European Transport Conference 2017	Casa Convalescència	Barcelona	4-6/X	300	-----	-----
LV Reunión Anual de la SENFC	Palacio de Congresos	Girona	4-6/X	-----	-----	-----
IV Congreso Int. Aprendizaje, Innovación y Competitividad	Cámara de Comercio	Zaragoza	4-6/X	-----	-----	-----
15th RECOMB Comparative Genomics Satellite Conference	PRBB Auditorium	Barcelona	4-6/X	-----	-----	-----
Congreso Sector Tecnológico	Bizkaia Aretoa	Bilbao	4-6/X	-----	-----	-----
7th Int. Conference on Model and Data Engineering	Residencia de Investigadores	Barcelona	4-6/X	80	-----	-----
Congreso Soc. Española de Atención al Paciente Crítico	Palacio de Congresos	Gijón	4-6/X	-----	-----	-----
XVII Congreso de la Soc. Española de Teledetección	Palacio de Congresos	Murcia	4-7/X	-----	-----	-----
Study Tour Asoc. Británica de Veterinarios de Salud Pública	Colegio de Veterinarios	Bilbao	4-8/X	-----	94 423 59 48	-----
III Congreso de Seguridad Privada Euskadi	Bizkaia Aretoa	Bilbao	5/X	-----	-----	-----
World Work Innovation Summit	Valkiria Hub Space	Barcelona	5-6/X	150	-----	-----
XIII Congreso Jurídico de la Abogacía IcaMálaga	Palacio de Congresos	Marbella	5-6/X	-----	-----	-----
III Reunión Nac. Grupo de Cirugía Reconstructiva Urológica	Palacio de Festivales	Santander	5-6/X	200	-----	-----
VII Jornadas Laborales de Lanzarote	Hotel Meliá	Teguise	5-6/X	-----	-----	-----
XVI Congreso Federación de Asoc. de Matronas de España	Auditorio Alfredo Kraus	Las Palmas	5-7/X	800	-----	-----
X Congreso de Educación Médica	Palacio Magadalena	Santander	5-7/X	-----	-----	-----
4º Congreso de Notarios de Europa	Palacio de Congresos	Santiago de C.	5-7/X	-----	-----	-----
17 Annual Meeting-European Soc. for Pediatric Dermatology	Meliá Palas Atenea	P. de Mallorca	5-7/X	-----	-----	-----
IV Jornadas Nacionales de Ecografía SEMERGEN	Hotel Ilunion	Málaga	5-7/X	-----	-----	-----
26ª Reunión Científica Asoc. Europea de Oseointegración	IFEMA	Madrid	5-7/X	-----	-----	-----
II Congr. Iberoamericano de Intervencionismo e Imagen Diagnóstica	Hotel Barcelona Golf	Barcelona	5-7/X	-----	-----	-----
Congreso de Coloproctología	Palacio Magadalena	Santander	5-7/X	300	-----	-----
II Jornadas de Rehabilitación Respiratoria	Hosp. Univ. Infanta Elena	Valdemoro	6/X	-----	-----	-----
XIII Congreso Internacional Científico Familiar MPS	Hotel Campus Bellaterra	Bellaterra	6-7/X	180	-----	-----
XVII Encuentro Global en Neumología	Parador de La Granja	Segovia	6-7/X	-----	-----	-----
XLVII Congreso Nac. de la Soc. Española de Nefrología	Palacio de Congresos	Burgos	6-9/X	-----	-----	-----
Congreso De Óptica Optometría Y Oftalmología Pediátrica	Hospital de Sant Joan de Déu	Barcelona	7-8/X	-----	-----	-----
2º Congreso Internacional Fisioterapia y Movimiento	Palacio de Congresos	Málaga	7-9/X	-----	-----	-----
4th Congress of European ORL-HNS	CCIB	Barcelona	7-11/X	2.000	-----	-----
ICALEPCS 2017	Palacio de Congresos	Barcelona	8-13/X	-----	-----	-----
9th ICIME 2017	H10 Casanova	Barcelona	9-11/X	150	-----	-----
Congreso Nacional SEDEN	Palacio de Congresos	Burgos	9-11/X	-----	-----	-----
Hydro Conference 2017	FIBES	Sevilla	9-11/X	-----	-----	-----
16th Int. Conf. Accelerator & Large Experimental Phisycs	Palau de Congressos	Barcelona	9-13/X	1.000	-----	-----

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	Fax
7º Congreso AECOC de Supply Chain	Palacio de Congresos	Madrid	10/X	-----	-----	-----
Jornada Empresa Sector Sanitario	Bizkaia Aretoa	Bilbao	10/X	-----	94 447 38 66	-----
2nd Int. Conf. on Medical Information and Bioengineering	H10 Casanova	Barcelona	10-11/X	-----	-----	-----
18th annual World Vaccine Congress	FIRA	Barcelona	10-12/X	450	-----	-----
27th annual ICF Congress	-----	Barcelona	10-14/X	-----	-----	-----
Congreso "Lo que de Verdad Importa" Málaga	Palacio de Congresos	Málaga	11/X	-----	-----	-----
XXVIII Congreso de Comunicación y Salud 2017	Facultad de Medicina	Córdoba	11-14/X	-----	-----	-----
XI Congreso Int. Enseñanza de la Educación Física	Casa de la Cultura	Villena	12-15/X	-----	-----	-----
3D Advanced Fiber Dissection Course	Escuela de Medicina	Santander	13-14/X	-----	-----	-----
The LBMA Precious Metals Conference	Hotel Arts	Barcelona	15-17/X	800	-----	-----
13th ICCM Conference	El Born Centre Cultural	Barcelona	15-20/X	300	-----	-----
IWCA Workshop	Bizkaia Aretoa	Bilbao	16-17/X	-----	-----	-----
EMEA Alliance 2017	Hotel NH Collection	Barcelona	16-17/X	-----	-----	-----
World Football Summit 2017	Teatro Goya	Madrid	16-17/X	2.200	914 126 676	-----
Symmetry 2017	PCB	Barcelona	16-18/X	-----	-----	-----
2nd ASTERICS – OBELICS Workshop	Casa Convalescència	Barcelona	16-19/X	-----	-----	-----
Low Level RF Workshop	Hotel SB Diagonal Zero	Barcelona	16-19/X	-----	-----	-----
DPA Forum Bilbao	Palacio Euskalduna	Bilbao	17/X	-----	-----	-----
7º Congreso AECOC de Supply Chain	Marriot Auditorium Hotel	Madrid	17/X	-----	-----	-----
International Electrical Equipment Conference	Palacio Euskalduna	Bilbao	18-19/X	-----	-----	-----
59 Congreso Soc. Española de Endocrinología y Nutrición	CCIB	Barcelona	18-20/X	-----	-----	-----
28° Congreso Nacional de ASEEDAR-TD	Hotel NH	Málaga	18-20/X	-----	-----	-----
XXXII Reunión Nacional de Coordinadores de Trasplantes	Hotel Bahía	Santander	18-20/X	-----	-----	-----
31st Argus FMB Europe Fertilizer	W Hotel Barcelona	Barcelona	18-20/X	-----	-----	-----
XXXV Congreso SECA y XIX Jornadas SCQA	Palacio de Congresos	Tarragona	18-20/X	-----	-----	-----
Congreso EUREAU 2017	Palacio Euskalduna	Bilbao	18-20/X	-----	944 235 336	-----
VI Congreso Int. sobre Buenas Prácticas con TIC	Universidad de Málaga	Málaga	18-20/X	-----	-----	-----
XII Congreso de Errores Congénitos en el Metabolismo	Palacio de Congresos	Las Palmas	18-20/X	300	-----	-----
XII Jornadas Ciudades Creativas Kreanta	Ficoba	San Sebastián	18-20/X	100	-----	-----
59 Congreso Soc. Española de Endocrinología y Nutrición	CCIB	Barcelona	18-20/X	-----	-----	-----
XXI Reunión Nacional de Cirugía de la A.E.C.	Palacio de Congresos	Málaga	18-20/X	-----	-----	-----
XII Congress of the European Society of Gynecology	Palau de Congressos	Barcelona	18-21/X	2.000	-----	-----
IX Congreso Internacional de Análisis Textual	Facultad de Filosofía y Letras	Valladolid	18-21/X	-----	-----	-----
62 Congreso Nac. Soc. Española de Farmacia Hospitalaria	Palacio de Congresos	Madrid	18-21/X	-----	-----	-----
Curso de Neumología Intervencionista	C. Cirugía Kesús Usón	Cáceres	19-20/X	-----	-----	-----
XIII Congreso Jurídico de la Abogacía Malagueña	Colegio de Abogados	Málaga	19-20/X	-----	-----	-----
V Jorn. Prevención y Represión del Blanqueo de Capitales	ICAIB	P. de Mallorca	19-20/X	-----	-----	-----
3º Congreso Internacional de Comunicación en Salud	Univ. Carlos III	Madrid	19-20/X	-----	-----	-----
EUSKALSEGUR	Kursaal	San Sebastián	19-20/X	-----	-----	-----
I Congreso Internacional y XIV Nacional de la AESSS	Tesorería Gral. Seg. Social	Madrid	19-20/X	-----	-----	-----
51 Congreso AEDIPE	Palacio de la Magdalena	Santander	19-21/X	-----	-----	-----
ESMRMB	FIRA	Barcelona	19-21/X	1.000	-----	-----
XXIV Congreso Nacional de Derecho Sanitario	Colegio Oficial de Médicos	Madrid	19-21/X	-----	-----	-----
17th Annual Meeting ESPD	Meliá Palas Atenea	Palma	19-21/X	-----	-----	-----
10th EUGA Annual Congress	Crowne Plaza	Barcelona	19-21/X	600	-----	-----
Congreso sobre Derechos de las Personas Mayores	Kursaal	San Sebastián	20/X	-----	-----	-----
43 Simposio de Neumología	Hospital Universitario	Burgos	20/X	-----	-----	-----
XIX Reunión del Grupo de Tricología de la AEDV	Hotel Carmen	Granada	20-21/X	-----	-----	-----
Avances en Tuberculosis y en Infecciones Pulmonares	Hotel Beatriz	Toledo	20-21/X	-----	-----	-----
IX Encuentros Transfronterizos de Astronomía Amateur	DOCK	Bilbao	20-22/X	-----	-----	-----
48 Congreso Nacional de Podología	Palacio de Congresos	Salamanca	20-22/X	-----	-----	-----
European Medical Fitness Congress	Univ. Ramon Llull	Barcelona	20-22/X	-----	-----	-----
8º Congreso Vasco de Familias Numerosas	Kursaal	San Sebastián	21/X	425	-----	-----
Congreso Europeo de Fundaciones de Empleo CONACEE	Palacio de Congresos	Valencia	23-24/X	300	-----	-----
VIII Congreso Estudio de la Violencia contra las Mujeres	FIBES	Sevilla	23-24/X	-----	-----	-----
X Congreso Nacional de la SEMTSI	Bizkaia Aretoa	Bilbao	23-25/X	-----	-----	-----
XL SEBBM Congress	FIRA	Barcelona	23-26/X	1.000	-----	-----
4º Legal Management Forum	Auditorio Mutua Madrileña	Madrid	24/X	-----	-----	-----
7th IATA World Passenger Symposium	CCIB	Barcelona	24-26/X	700	-----	-----
PCI Europe Community Meeting	-----	Barcelona	24-26/X	500	-----	-----

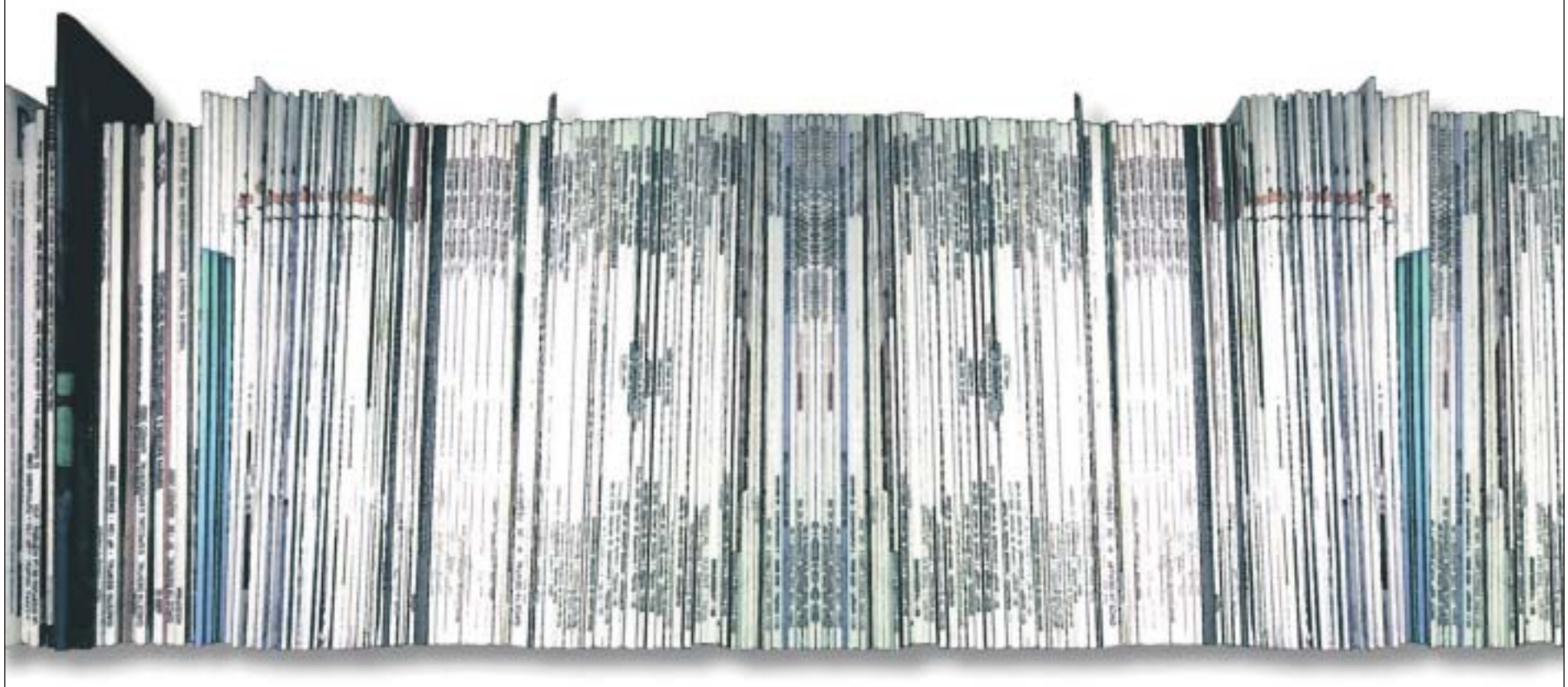
Calendario CONEXO *Publique los datos de sus congresos, reuniones y eventos enviándolos a* ***redaccion@conexo.net***

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
CUIDIID 2017	Universidad Complutense	Madrid	25-26/X	-----	-----	-----
I Congr. sobre Regulación del Alojamiento Colaborativo	Facultad de Derecho	Valencia	25-26/X	-----	-----	-----
3rd Big Data Congress	Auditorio AXA	Barcelona	25-26/X	-----	-----	-----
Conferencia ESRI 2017	IFEMA	Madrid	25-26/X	-----	-----	-----
Conference on Epigenetics and Cancer	CosmoCaixa	Barcelona	25-26/X	-----	-----	-----
32º Congreso de Gran Consumo	Palacio de Congresos	Valencia	25-26/X	-----	-----	-----
Congreso Fabricación Avanzada y Máquinas-Herramienta	Parque Científico y Tecnológico	San Sebastián	25-27/X	900	-----	-----
16ª QA&TEST	Palacio Euskalduna	Bilbao	25-27/X	-----	944 805 183	-----
The World Coal Leaders Network	Hotel Barceló Sants	Barcelona	25-27/X	-----	-----	-----
XXXV Congreso Nacional de Ingeniería Hospitalaria	Palacio de Congresos	Las Palmas	25-27/X	-----	-----	-----
XXXII Congreso Asociación Española de Asesores Fiscales	C. de Congresos Ibercaja	Zaragoza	25-28/X	-----	-----	-----
39º Congreso Nacional SEMERGEN	Palacio de Congresos	Granada	25-28/X	-----	-----	-----
Congreso "Lo que de Verdad Importa" Bilbao	Palacio Euskalduna	Bilbao	26/X	-----	-----	-----
5th MED Ports 2017	TRYP Barcelona Apolo Hotel	Barcelona	26-27/X	500	-----	-----
Workshop on Ethics of Charitable Food	Bizkaia Aretoa	Bilbao	26-27/X	-----	-----	-----
II European Meeting on Women's Mental Health	Hosp. Santa Creu i Sant Pau	Barcelona	26-27/X	-----	-----	-----
XI Congreso ISACA Valencia	Sala de Cultura de CAJAMAR	Valencia	26-27/X	-----	-----	-----
Int. Symp. Rare Diseases and Big Data	CosmoCaixa	Barcelona	26-27/X	-----	-----	-----
Congreso Nacional de Atención Farmacéutica	Palacio de Congresos	Bugos	26-28/X	-----	-----	-----
Congreso de la Sociedad Española de Cardiología	Palacio de Congresos	Madrid	26-28/X	-----	-----	-----
XLVI Reunión Anual de la SENR	Afundación	Vigo	26-28/X	-----	-----	-----
LIX Congreso Nacional SEHH	Palacio de Congresos	Málaga	26-28/X	-----	-----	-----
Simp. “Aerobiología, Contaminación y Cambio Climático”	Auditorio	Murcia	26-28/X	-----	-----	-----
V Jornadas Radiológicas	Palacio de la Magdalena	Santander	27-28/X	-----	-----	-----
3rd Glaucoma International Meeting	Auditorio AXA	Barcelona	27-28/X	300	-----	-----
XLIV Reunión Anual SOGAPAR	Diputación	Lugo	27-28/X	-----	-----	-----
Reunión Proyecto Prometeo II	Rafaelhoteles Atocha	Madrid	27-28/X	-----	-----	-----
XXXII Congreso NEUMOCAN	Gran Hotel La Laguna	La Laguna	27-28/X	-----	-----	-----
XII Jornadas de la Soc. Española de Cuidados Paliativos	FIRA Reus	Reus	27-28/X	-----	-----	-----
I Congr. SEPAR Pacientes con Enfermedades Respiratorias	Hotel Barceló Sants	Barcelona	28/X	200	-----	-----
25th UEG Week Barcelona	FIRA	Barcelona	28/X-1/XI	-----	-----	-----
Multicongreso Internacional de Micología	Hotel Infantado	Liébana	28/X-4/XI	300	-----	-----

Noviembre 2017

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
XXI Conferencia de Zonas Francas de las Américas	Auditorio Adán Martín	Tenerife	1-3/XI	-----	-----	-----
MAIS Annual Teachers and Administrators Conference	-----	Valencia	1-5/XI	-----	-----	-----
22° Congreso Nacional de Enfermería Hematológica	Hotel Saray	Granada	2-4/XI	-----	-----	-----
Congreso "Lo que de Verdad Importa" Sevilla	FIBES	Sevilla	3/XI	-----	-----	-----
40ª Reunión Anual Asoc. Castellana de Aparato Digestivo	Palacio de Congresos	Burgos	3-4/XI	-----	-----	-----
4th International Spinal Cord Repair Meeting	St. Pau Art Nouveau Site	Barcelona	3-4/XI	300	-----	-----
I Congreso de Mindfulness en la Educación.	C. de Congresos Ibercaja	Zaragoza	3-4/XI	-----	-----	-----
39º Congreso Asociación Oftalmológica del Norte	Parque Científico y Tecnológico	San Sebastián	4/XI	600	-----	-----
I Congreso Int. de Kinesiología Holística – Physioenergetik	Casa Convalescència	Barcelona	4-5/XI	150	-----	-----
International Hospitals & Medical Tourism Conference	Hotel W Barcelona	Barcelona	5-6/XI	-----	-----	-----
INMR World Congress	Hotel Meliá	Sitges	5-8/XI	-----	-----	-----
IV Congreso Internacional El tiempo de los derechos	Univ. Carlos III	Getafe	6-7/XI	-----	-----	-----
15th Int. Conf. Targeting Diabetes and Novel Therapeutics	-----	Madrid	6-8/XI	-----	-----	-----
36th International Conference on Conceptual Modeling	Universidad Politécnica	Valencia	6-9/XI	-----	-----	-----
Congreso EUSKALIT	Bizkaia Aretoa	Bilbao	6-10/XI	-----	944 209 855	-----
XIII Jornadas Int. sobre Naturaleza y Medio Ambiente	Palacio de la Magdalena	Santander	6-10/XI	-----	-----	-----
2nd Meeting on Depression, Anxiety and Stress Management	Tryp Barcelona Apolo Hotel	Barcelona	7-8/XI	-----	-----	-----
III Congreso Internacional Gastronomía y Salud	Palacio de Congresos	Zaragoza	8-9/XI	-----	-----	-----
XVIII Jornadas de Investigación de la OSI Araba	Palacio de Congresos	Vitoria	8-9/XI	-----	-----	-----
XXII Congr. Soc. Esp. Farmacéuticos de Atención Primaria	Auditorio	Murcia	8-10/XI	-----	-----	-----
XIX Congreso y Exposición de Playas	Kursaal	San Sebastián	8-10/XI	-----	-----	-----
Motion in Games 2017	Universitat Politècnica	Barcelona	8-10/XI	-----	-----	-----
SYMUN 2017	Univ. Carlos III	Getafe	8-10/XI	-----	-----	-----
VII Congr. de Invest. en Comunicación e Información Digital	Facultad de Filosofia y Letras	Zaragoza	8-10/XI	-----	-----	-----
Congreso "Lo que de Verdad Importa" Oviedo	Palacio de Congresos	Oviedo	9/XI		-----	----- -----

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



Transferencia del conocimiento

Las publicaciones profesionales y generales son el principal vehículo para la transferencia del conocimiento, ayudando así a la formación continua de los profesionales, al progreso de los sectores y a la mejora de la economía.
Conocimiento de las ideas y de las opiniones que son la transferencia cultural necesaria para la identidad y continuidad de nuestra sociedad.

publicaciones profesionales y generales

Nuestras más de 300 cabeceras en el mercado, forman el más importante grupo dedicado a cumplir con los compromisos de informar, formar, entretener, servir y dinamizar.
Solicite la guía de publicaciones (aeepp@aeepp.com)

Diseño: J.A. Diseño Editorial, S.L.

FIPP
Federación Internacional de Prensa Periódica

FAEP
Federación Europea de Editores de Revistas

Confederación Española de Organizaciones Empresariales

AEEPP
Asociación Española de Editoriales de Publicaciones Periódicas

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
V Bienal Internacional Neumológica	NH Collection	Sevilla	9-10/XI	-----	-----	-----
IV Congreso Int. de Menores Infractores y Violencia Juvenil	Auditorio La Lonja	Orihuela	9-10/XI	-----	-----	-----
5º Congreso Nac. de Prevención de Riesgos Laborales	Paraninfo Universitario	Zaragoza	9-10/XI	-----	-----	-----
2nd International Conference on Autoimmunity	-----	Madrid	9-10/XI	-----	-----	-----
J. del Servicio de Orientación y Asistencia Jurídica Penitenciaria	Colegio de Abogados	León	9-10/XI	-----	-----	-----
14º Congreso Internacional AERA	Casa Convalescència	Barcelona	9-11/XI	100	-----	-----
XXXVIII Congr. Nac. Asoc. Española de Enfermería en Urología	Hotel Beatriz	Toledo	9-11/XI	-----	-----	-----
XI Southern European Veterinarian Conference	Palacio de Congresos	Barcelona	9-11/XI	5.000	-----	-----
2nd International Conference on Food Microbiology	H. Meliá Avenida de América	Madrid	9-11/XI	-----	-----	-----
XIII Jornadas de Práctica Psicomotriz	Palacio de Congresos	Vitoria	10/XI	-----	-----	-----
I Congreso de Alimentación, Nutrición y Dietética	Auditorio	Zaragoza	10-11/XI	-----	-----	-----
XIII Jornadas de Psicomotricidad	Palacio Europa	Vitoria	10-12/XI	-----	-----	-----
Congreso de Imagen Médica y Radioterapia 2017	Hosp. Príncipe de Asturias	Alcalá de H.	10-12/XI	-----	-----	-----
WordCamp Santander	Palacio de la Magdalena	Santander	11-12/XI	-----	-----	-----
3d Annual Integration School	Universitat Autònoma	Barcelona	12-18/XI	150	-----	-----
Congreso Red Estatal de Docencia Universitaria	Bizkaia Aretoa	Bilbao	13-14/XI	-----	-----	-----
31st EFFoST International Conference	Hotel Meliá	Sitges	13-16/XI	400	-----	-----
Circular Economy European Summit	FIRA	Barcelona	14-16/XI	500	-----	-----
Smart City Expo World Congress	FIRA	Barcelona	14-16/XI	-----	-----	-----
11th European Medical Information and Communications Conf.	Hotel Novotel Barcelona City	Barcelona	15-16/XI	-----	-----	-----
I Congreso Nacional de Derecho de la Discapacidad	-----	Elche	15-17/XI	-----	-----	-----
XI Congreso Nacional del Laboratorio Clínico	Palacio de Congresos	Málaga	15-17/XI	-----	-----	-----
EFUS 2017	Museo del Diseño	Barcelona	15-17/XI	800	-----	-----
IX Congreso de ASEBIR	Hotel Meliá Castilla	Madrid	15-17/XI	-----	-----	-----
VII Jornadas sobre Inmigración e Integración El País Vasco	Bizkaia Aretoa	Bilbao	16/XI	-----	-----	-----
20º Congreso AECOC de Prevención de la Pérdida	-----	Madrid	16/XI	-----	-----	-----
Jornada de Energías Marinas	Bizkaia Aretoa	Bilbao	16/XI	-----	-----	-----
6th Meeting of the EAU Section of Urological Imaging	Palacio de Congresos	Barcelona	16/XI	-----	-----	-----
Conferencia Internacional de APTE	Parque Científico y Tecnológico	San Sebastián	16-17/XI	80	-----	-----
II Congreso Internacional de Cultura Digital	Universidad San Jorge	Zaragoza	16-17/XI	-----	-----	-----
17th Holography Conference	Hotel Catalonia	Barcelona	16-17/XI	150	-----	-----
10th Int. Conference of Education, Research and Innovation	Barceló Sevilla Renacimiento	Sevilla	16-18/XI	-----	-----	-----
I Young Water Professionals	Consorcio Aguas	Bilbao	16-18/XI	-----	-----	-----
Int. Conf. on Pharmaceutical Science and Pharmacognosy	Hotel Catalonia	Barcelona	16-18/XI	-----	-----	-----
IX Simposium Internacional de VMNI	Complejo San Francisco	Cáceres	16-18/XI	-----	-----	-----
I Congreso Internacional de Discapacidad Intelectual	Facultad de C.C. Educación	Sevilla	16-18/XI	-----	-----	-----
XV Congreso Nacional Soc. Española de Cirugía Bucal	Palacio de Congresos	Valencia	16-18/XI	800	-----	-----
9th European Multidisciplinary Meeting in Urological Cancers	Palacio de Congresos	Barcelona	16-19/XI	1.400	-----	-----
XXX Congreso SVNPAR-ENAPE	Aula de Cultura Ayuntamiento	Gernika	17/XI	-----	-----	-----
11º Congreso Nac. Soc. Española de Fisuras Faciales	Paraninfo Universitario	Zaragoza	17-18/XI	-----	-----	-----
2ª Jornadas Autonómicas de SEMERGEN-Illes Balears	Hotel OD Port Portals	P. de Mallorca	17-18/XI	-----	-----	-----
9° Congreso Nac. de Enfermería en Endoscopia Digestiva	Hotel Beatriz	Toledo	17-18/XI	-----	-----	-----
I Congreso de Solidaridad de San Juan de Dios	Palacio de Congresos	Barcelona	17-19/XI	800	-----	-----
Congreso Internacional Barcelona Inclusiva 2017	Auditorio Axa	Barcelona	17-19/XI	600	-----	-----
International Workshop on Tuberculosis	COMB	Barcelona	20-21/XI	300	-----	-----
LXIX Reunión de la Sociedad Española de Neurología	Palacio de Congresos	Valencia	21-25/XI	-----	-----	-----
VII Foro Minero	Bizkaia Aretoa	Bilbao	22/XI	-----	-----	-----
7º Congreso AECOC de Supply Chain	-----	Madrid	22/XI	-----	-----	-----
I Congr. Europeo Construcción, Habitabilidad, Economía y Liderazgo	IFEMA	Madrid	22-23/XI	-----	-----	-----
XI Congreso Confederal USO	Palacio de Festivales	Santander	22-24/XI	450	-----	-----
XXI Reunión Nac. Sección de Cirugía Hepatobiliopancreática	Auditorio	Zaragoza	22-24/XI	-----	-----	-----
Jornadas ELIKA	Bizkaia Aretoa	Bilbao	22-24/XI	-----	-----	-----
XXXVIII Congreso SEMI	IFEMA	Madrid	22-24/XI	-----	-----	-----
15º C. Lipidologia Clínica y Fact. de Riesgo Cardiovascular	Casa Convalescència	Barcelona	22-24/XI	130	-----	-----
XXXII Conf. on Design of Circuits and Integrated Systems	Univ. Politécnica	Barcelona	22-24/XI	-----	-----	-----
PharmaVenue	Hotel Gran Melia Victoria	P. de Mallorca	23-24/XI	-----	-----	-----
V J. de Abogados y Abogadas de Violencia de Género	Colegio de Abogados	Vigo	23-24/XI	-----	-----	-----
IV Congreso TMIC	Universitat Jaume I	Castellón	23-24/XI	-----	-----	-----
4th ESU-ESUT Masterclass on Lasers in Urology	Hospital Fundació Puigvert	Barcelona	23-24/XI	-----	-----	-----

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	Fax
Congreso Autonómico SEMERGEN Cantabria	Hotel Santemar	Santander	23-25/XI	-----	-----	-----
XXXVIII Congreso Soc. Española de Medicina Interna	Palacio de Congresos	Zaragoza	23-25/XI	-----	-----	-----
48 Congreso de la Sociedad Catalana de Oftalmología	Auditorio AXA	Barcelona	23-25/XI	-----	-----	-----
XVIII Reunión Anual SEIC	Bizkaia Aretoa	Bilbao	23-25/XI	-----	-----	-----
Congreso "Lo que de Verdad Importa" Madrid	Palacio de Congresos	Madrid	24/XI	-----	-----	-----
Congreso Soc. Científica de Odontología Implantología	Bizkaia Aretoa	Bilbao	24-25/XI	-----	-----	-----
V Congreso de Semergen - Aragón	World Trade Center	Zaragoza	24-25/XI	-----	-----	-----
23 Reunión de Invierno Conjunta Áreas SEPAR	Hotel Barceló	Sevilla	24-25/XI	-----	-----	-----
VII Jornadas Nacionales de Medicina del Deporte	Hotel Silken Reino De Aragón	Zaragoza	24-25/XI	-----	-----	-----
XXIX Reunión del GECIDOC	Kursaal	San Sebastián	24-25/XI	450	-----	-----
I Congreso Internacional de Competencias Corporativas	Palacio de Congresos	Gijón	24-26/XI	-----	-----	-----
Congreso EuskalHiria	Palacio de Congresos	Vitoria	27-28/XI	-----	-----	-----
23rd SETAC Europe LCA Case Study Symposium	Univ. Pompeu Fabra	Barcelona	27-28/XI	-----	-----	-----
IX Congreso Internacional de Ciberperiodismo	Bizkaia Aretoa	Bilbao	27-28/XI	-----	-----	-----
The StadiumBusiness Design & Development Summit	NH Collection	Barcelona	27-29/XI	-----	-----	-----
VIII Convención Internacional del Foro de Fotógrafos	FIBES	Sevilla	27-30/XI	-----	-----	-----
19th Annual Ground Handling International Conference	CCIB	Barcelona	27-30/XI	-----	-----	-----
International Meeting on General Thoracic Surgery	Hosp. Univ. Sagrat Cor	Barcelona	28-30/XI	-----	-----	-----
IX Congreso Nacional de Vacunología	Palacio de Congresos	Valencia	29/XI-1/XII	-----	-----	-----
5th Int. Conf. Spanish Assoc. of Indian Interdisciplinary Studies	Univ. Autónoma	Barcelona	29/XI-1/XII	150	-----	-----
International Conference on Infectious Disease Dynamics	Hotel Meliá	Sitges	29/XI-1/XII	250	-----	-----
PADRI 2017	Technical University	Barcelona	29/XI-1/XII	-----	-----	-----
Congreso CASEIB 2017	Bizkaia Aretoa	Bilbao	29/XI-1/XII	-----	-----	-----

Diciembre 2017

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
IV J. Actualización en Medicina de Urgencias y Emergencias	Facultad de Medicina	Zaragoza	1-2/XII	-----	-----	-----
ERS Respiratory Updates	Hilton Barcelona	Barcelona	2/XII	-----	-----	-----
Annual Congress on Soil Sciences	-----	Madrid	4-5/XII	-----	-----	-----
13th Int. Conf. on Clinical Gastroenterology & Hepatology	-----	Madrid	7-8/XII	-----	-----	-----
II Congreso Internacional de Trompa	Conservatorio Sup.de Música	Zaragoza	8-10/XII			
Análisis de la Sentencia del TEDH	Bizkaia Aretoa	Bilbao	11/XII	-----	-----	-----
European Econometrica Winter Meeting	Casa Convalescència	Barcelona	12-13/XII	180	-----	-----
III Congreso Nacional de Compliance	Fundación Giner de los Ríos	Madrid	14/XII	-----	-----	-----
25 Simp. Int. Avances en el Tratamiento de Tumores Digestivos	FIBES	Sevilla	14-15/XII	-----	-----	-----
Reunión Soc. Vaso Navarra de Anestesiología, Reanimación	Bizkaia Aretoa	Bilbao	14-16/XII	-----	-----	-----
Congreso sobre Biomimesis	Bizkaia Aretoa	Bilbao	18-19/XII	-----	-----	-----
V Bioinformatics and Genomics Symposium	Hospital Univ. Vall d'Hebron	Barcelona	20/XII	-----	-----	-----
9th Int. Conf. on Education Technology and Computers	Hotel SB Icaria Barcelona	Barcelona	20-22/XII	-----	-----	-----

Año 2018

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono	Fax
AIIC Assembly 2018	Palacio de Congresos	Valencia	10-14/I	450	-----	-----
EASA Biennial Conference	Univ. de Barcelona	Barcelona	17-19/I	150	-----	-----
4th Geography of Innovation Conference	Univ. de Barcelona	Barcelona	31/I-2/II	250	-----	-----
CMR 2018	-----	Barcelona	31/I-3/II	1.200	-----	-----
X Reunión Nacional de Diálisis Peritoneal	Palacio de Congresos	Santiago de C.	1-3/II	-----	-----	-----
24 Reunión de Inverno Conjunta Áreas SEPAR	Palacio de Congresos	Salamanca	2-3/II	-----	-----	-----
Viruses 2018 - Breakthroughs in Viral Replication	Auditorio AXA	Barcelona	7-9/II	300	-----	-----
XIII Congr. Asoc. Esp. Profesores de Derecho Administrativo	Universidad	Salamanca	9-10/II	-----	-----	-----
7º Foro Europeo para la Ciencia, Tecnología e Innovación	Palacio de Congresos	Málaga	14-15/II	-----	-----	-----
6º Congr. Técnicos Superiores en Imagen para el Diagnóstico	Auditorio AXA	Barcelona	23-24/II	200	-----	-----
CASSS AT EUROPE 2018	FIRA	Barcelona	6-9/III	130	-----	-----
IV Congreso CROG	Hospital Univ. De La Fe	Valencia	7-9/III	-----	-----	-----
XXIII Congreso ASTURPAR	-----	Oviedo	8-9/III	-----	-----	-----
Bodaf Europe	Auditorio Axa	Barcelona	13-16/III	-----	-----	-----
XIV Jornadas de Educación Emocional	-----	Barcelona	16-17/III	-----	-----	-----
European Molecular Imaging Meeting	Kursaal	San Sebastián	21-23/III	650	-----	-----
11th European Breast Cancer Conference	CCIB	Barcelona	21-23/III	5.000	-----	-----
Polymers: Design, Function and Application	Auditorium Enric Casassas	Barcelona	22-23/III	-----	-----	-----
XI Congreso de la Asoc. Mundial de Psicoanálisis	CCIB	Barcelona	2-6/IV	1.700	-----	-----
Congreso Nacional de Cirugía Estética y Salud	Palacio de Congresos	P. de Mallorca	6-7/IV	-----	-----	-----

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	Fax
XXIII Congreso NEUMOMADRID	-----	Madrid	11-13/IV	-----	-----	-----
15th PCDE International Conference	Hotel Barceló Sants	Barcelona	13-14/IV	300	-----	-----
IEEE Wireless Communications and Networking Conference	CCIB	Barcelona	15-18/IV	800	-----	-----
Barcelona Hip Meeting	Auditorio AXA	Barcelona	16-18/IV	350	-----	-----
XIV International Conference on High Speed Machining	Kursaal	San Sebastián	17-18/IV	200	-----	-----
World Metrorail & Light Rail Congress	BEC	Bilbao	18-20/IV	-----	-----	-----
ESTRO 37	CCIB	Barcelona	20-24/IV	-----	-----	-----
TAG Alliances Spring 2018 International Conference	Hotel Arts	Barcelona	2-4/V	-----	-----	-----
34th World Veterinary Association Congress	CCIB	Barcelona	5-8/V	3.000	-----	-----
19th European Congress of Trauma & Emergency Surgery	Palacio de Congresos	Valencia	6-8/V	1.500	-----	-----
V Congreso Internacional EDO	CEJFE	Barcelona	9-11/V	-----	-----	-----
Congr. Soc. Española de Estrabología y Oftalmología Pediátrica	Palacio de Congresos	Tarragona	10-12/V	-----	-----	-----
37º Congreso semFYC	CCIB	Barcelona	10-12/V	-----	-----	-----
Simp. Nac. sobre Úlceras por Presión y Heridas Crónicas	Palacio de Congresos	Valencia	16-18/V	1.800	-----	-----
12 Congreso Nacional de la SECPPC	Kursaal	San Sebastián	17-19/V	300	-----	-----
V Congreso de la Sociedad Española de Trasplante	Palacio de Congresos	Málaga	18-20/V	-----	-----	-----
20th European Congress of Endocrinology	-----	Barcelona	19-22/V	-----	-----	-----
XXXVI Int. Congress of the Latin American Studies Assoc.	CCIB	Barcelona	23-26/V	4.000	-----	-----
6º Congreso Nacional AEA - SEROD	Palacio de Congresos	Zaragoza	24-26/V	-----	-----	-----
VIII Congreso Nacional de Farmacéuticos Comunitarios	Diputación	Alicante	24-26/V	-----	-----	-----
Strong and ElectroWeak Matter Conference	CosmoCaixa	Barcelona	25-29/V	100	-----	-----
ECTS European Calcified Tissue Society	Palacio de Congresos	Valencia	26-29/V	2.000	-----	-----
9º Foro de Inteligencia Aplicada a la Sostenibilidad Urbana	Palacio de Congresos	Málaga	30/V	-----	-----	-----
CONTART 2018	Palacio de Congresos	Zaragoza	30/V-1/VI	-----	-----	-----
19th EFORT Congress	FIRA	Barcelona	30/V-1/VI	-----	-----	-----
51 Congreso Nacional SEPAR	-----	P. de Mallorca	31/V-3/VI	-----	-----	-----
Int. Conf. of the Research Group on Physics Teaching	Musikene	San Sebastián	5-6/VI	450	-----	-----
Congreso SEMES2018	-----	Toledo	6-8/VI	-----	-----	-----
Congreso Mundial sobre Razonamiento Probatorio	Palacio de Congresos	Girona	6-8/VI	-----	-----	-----
Congreso de la Sociedad Española de Ortodoncia	Palacio de Congresos	Tarragona	6-9/VI	-----	-----	-----
5th Music and Medicine Conference	World Trade Center	Barcelona	7-9/VI	-----	-----	-----
European Hypertension Meeting	FIRA	Barcelona	8-11/VI	-----	-----	-----
II Congreso Bienal de Medicina Estética	-----	Barcelona	15-16/VI	300	-----	-----
36th World Ophthalmology Congress	FIRA	Barcelona	16-19/VI	-----	-----	-----
VIII Congreso Internacional de Envolventes Arquitectónicas	Kursaal	San Sebastián	20-22/VI	-----	-----	-----
EFPRA Congress 2018	-----	Barcelona	20-23/VI	-----	-----	-----
V Congreso de la Sociedad Española de Trasplante	IFEMA	Madrid	30/VI-1/VII	-----	-----	-----
34 Meeting Europ. Soc. Human Reproduction and Embryology	CCIB	Barcelona	1-4/VII	-----	-----	-----
XI Congreso Int. de Actividades Físicas Cooperativas	Centro Niemeyer	Avilés	1-4/VII	-----	-----	-----
Int. Conference on Surface Modification Technologies	Kursaal	San Sebastián	4-6/VII	200	-----	-----
VII Congreso Int. Multidisciplinar de Investigación Educativa	Facultad de Derecho	Zaragoza	5-6/VII	-----	-----	-----
EndoBarcelona 2018	CCIB	Barcelona	5-8/VII	-----	-----	-----
XXIX International Biometric Conference	CCIB	Barcelona	8-13/VII	-----	-----	-----
GIREP 2018 International Conference	Kursaal	San Sebastián	9-13/VII	450	-----	-----
26th International Conference on Atomic Physics	Palau de Congressos	Barcelona	22-27/VII	1.000	-----	-----
8th EPS-QEOD Europhoton Conference	PRBB	Barcelona	2-7/IX	200	-----	-----
MobileHCI Conference	Univ. Pompeu Fabra	Barcelona	3-6/IX	-----	-----	-----
VPH Congress 2018: VPH for Insilico Medicine	Edificio Betancourt	Zaragoza	5-7/IX	-----	-----	-----
24th EAA Annual Meeting	-----	Barcelona	5-9/IX	-----	-----	-----
25th Annual Meeting of the ESUR	Crowne Plaza Barcelona	Barcelona	13-16/IX	-----	-----	-----
EUROSPINE 2018	CCIB	Barcelona	19-21/IX	-----	-----	-----
5th Borderline Congress	Hotel Meliá	Sitges	27-29/IX	-----	-----	-----
31 ECNP Congress	CCIB	Barcelona	6-9/X	-----	-----	-----
HEPIX 2018	Casa Convalescència	Barcelona	8-12/X	150	-----	-----
XXXII Congr. Soc. Esp. de Alergología e Inmunología Clínica	Palacio de Congresos	Valencia	24-27/X	1.500	-----	-----
6th Global Summit on Plant Science	Meliá Valencia	Valencia	29-30/X	-----	-----	-----
Reunión Grupo Español de Dermatología Estética y Terapéutica	Kursaal	San Sebastián	15-17/XI	400	-----	-----
XLVIII Congreso de la S.E.N.	IFEMA	Madrid	16-19/XI	-----	-----	-----
14th EADO Congress	Palacio de Congresos	Barcelona	28/XI-1/XII	-----	-----	-----

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

CONCURSO

PERIÓDICO
CONEXO ®

Concurso Mensual

☞ ***Enviar al Fax 91 369 18 39 antes del 20 de Octubre***

Datos Correspondientes a Septiembre

CUESTIONARIO DE PARTICIPACION

✔ Los **Resultados (Ventas)** de su Entidad del mes anterior fueron:
❑ *Mucho Mejores* ❑ *Algo Mejores* ❑ *Iguales* ❑ *Algo Peores* ❑ *Mucho Peores*
✔ Las **Expectativas** de su Entidad para el próximo mes son:
❑ *Mucho Mejores* ❑ *Algo Mejores* ❑ *Iguales* ❑ *Algo Peores* ❑ *Mucho Peores*
✔ Indique los Proveedores de su Organización que le ofrecen **mejor Calidad** de Servicio:
Palacio de Congresos: ..... *Cía.Aérea:* ..... *Cía Marítima:* .....
Autocarista: ..... *Cía Rent-a-car:* ..... *Grupo Hotelero:* .....
✔**Palacio de Congresos** más utilizado:
España: ..... *Extranjero:* .....
✔**Ciudades de Congresos** más solicitadas:
España: ..... *Extranjero:* .....
✔ **Compañía Aérea** más utilizada:
España: ..... *Extranjero:* .....
✔ **Transportista** más utilizado:
Marítimo: ..... *Autocarista:* ..... *Rent-a-car:* .....
✔ **Cadena hotelera** más vendida: .....
✔ **Establecimiento hotelero** más vendido:
Para alojamiento:.....*Para celebrar reuniones:* .....
✔ **Agencia de Viajes especializada en reuniones** preferida: .....
✔ **Hecho más destacado** (a su juicio) del mes pasado: .....

Nombre del Concursante: ..... ***Fecha Nacimiento:***...-.....-.....
Empresa:..... ***Cargo:*** .....
Su Empresa está especializada en: ❑ *Congresos* ❑ *Convenciones* ❑ *Viajes de Incentivos*
Teléfono directo: (.....) ..... ***Fax:.*** ..... ***Código Postal:*** .....
Dirección de la Empresa:. ..... ***Ciudad:*** .....

Firma:

► **¿Desea suscribirse a CONEXO? ❑ SI ❑ NO**
Oferta Especial: 52 euros (con Guía de Proveedores)

☞ *Para solicitar más información del 'Concurso CONEXO': c/ Lope de Vega, 13. 28014 Madrid. ☎ 91 369 41 00.*

PARTICIPE EN EL CONCURSO CONEXO Y CONSIGA ESTOS REGALOS ESPECIALES

✔ Todos los meses sortearemos entre los participantes un magnífico RELOJ JUNGHANS, analógico de pulsera de alta tecnología de cuarzo, y con precisión alemana. Además, también se puede conseguir una Suscripción al Periódico CONEXO, el periódico para la organización de congresos, convenciones y viajes de incentivos.
✔ Los ganadores correspondientes al presente mes son:

— Reloj de pulsera alemán Junghans.- Para Javier Hernández, de la agencia Viajes Urci, situada en Almería.
— Suscripción al Periódico CONEXO.- Para Josep Olivera, de la agencia Viajes Masnes, de Barcelona.

El Periódico CONEXO sortea en este concurso un Reloj Junghans y una Suscripción al Periódico.

DIRECTORIO

CONEXO & INCENTIVO
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
FAX 91 369 18 39

Organizadores Profesionales

ARCO EVENTOS Doctor Castelo, 5. MADRID	☎ 91-5770708 Fax 91-5781803
ATLANTICO CONGRESOS Senra, 7-9 1ºE. SANTIAGO COMPOSTELA	☎ 981-572880 Fax 981-572867
CONGRESOS GESTAC 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
DOC 6 Pasión, 5-7º 4ºA. VALLADOLID	☎ 983-357899 Fax 983-357999
ERCISA SA Telesforo Aranzadi, 2, 1º Dcha. BILBAO	☎ 94 421 27 05 Fax 94 410 19 10
MATEO: MATEO COMUNICACIÓN CASTILLA-LA MANCHA www.mateomateo.com	☎969 229115 Fax 969 24 09 42
NOVA DE CONGRESOS República de El Salvador, 34, 1º. Santiago Compost	☎981 574 348 Fax 981 561 199
SEATRA C/ del Arte, 21, 1º. MADRID	☎ 902-889737 - 91-535-9617 Ext.108 Fax 91-4560877
SEPROTEC CONGRESOS Glorieta Bilbao, 1. 2ª plta. MADRID	☎ 91-2048700 Fax 91-2048704
★ SIASA CONGRESOS Pº de la Habana. MADRID	☎ 91-457 48 91 Fax 91-4581088
VIAJES Y CONGRESOS Gran Vía, 71, 3º Izda. Ext.MADRID	☎ 91- 547 37 47 Fax 91-559 58 81
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Agencias de Viajes Especializadas

INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839
AMERICAN EXPRESS VIAJES S.A. Juan Ignacio Luca de Tena, 17. MADRID	☎ 91-7437666 Fax 91-4209436
CARIBE INTERNACIONAL TOURS c/ Cartagena, 241. BARCELONA	☎ 93-4359848 Fax 93-4350185
EUROPA TRAVEL S.A. c/ de la Paz, 35. VALENCIA	☎ 96-3529353 Fax 96-3940035
★ SIASA VIAJES Pº de la Habana. MADRID	☎ 91-4574891 Fax 91-4581088
★ VIAJES EL CORTE INGLÉS Princesa, 47. 28015 MADRID	☎ 91-2042600 Fax 91-5414640
VIAJES IBERIA CONGRESOS Fontanella, 21-23, 4º 1ª. BARCELONA	☎ 93-5101005 Fax 93-5101009
INSCRIBA A SU EMPRESA EN el Directorio de CONEXO	☎ 91-3694100 Fax 91-3691839

Empresas de Catering

MANUEL COBOS CATERING Paraiso, ed.Jerez 74-2ºof.18. J.FRONTERA	☎ 956-305210 Fax 956-319695

Convention Bureau

MADRID CONVENTION BUREAU Mayor, 69. MADRID	☎ 91-5882903 Fax 91-5882930
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
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

Palacios y Centros de Congresos

AIT Del Agua, 2. GIJON	☎ 98-5343534 Fax 98-5344745
AUDITORIUM PALMA DE MALLORCA Paseo Marítimo, 18. PALMA DE MALLORCA	☎ 971-735328 Fax 971-289681
★ CENTRO DE CONVENCIONES MAPFRE Av. General Perón, 40. MADRID	☎ 91-5811627 Fax 91-5812597
OFICINA DE CONGRESOS DE OVIEDO Pza. de la Gesta. OVIEDO	☎ 985-246217 Fax 985-246216
PALACIO DE CONGRESOS DE BARCELONA Av. Reina María Cristina, s/n. BARCELONA	☎ 93-2332000 Fax 93-2332386
PALACIO DE CONGRESOS DE CANARIAS Playa de las Canteras, s/n. LAS PALMAS	☎ 928-491770 Fax 928-262696
PALACIO DE CONGRESOS DE MÁLAGA José Ortega y Gasset, 201. MÁLAGA	☎ 952-045500 Fax 952-045519
PALACIO DE CONGRESOS DE GIJÓN Parque Isabel La Católica, s/n. GIJON	☎ 985-180105 Fax 985-337711
PALACIO DE CONGRESOS DE GRANADA Pº Violón, s/n. GRANADA	☎ 958-246700 Fax 958-246702
PALACIO DE CONGRESOS DE JACA Av. Juan XXIII, 17. JACA	☎ 974-356002 Fax 974-355663
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
PIRAMIDE DE ARONA-MARE NOSTRUM RES Av. de las Américas, s/n. TENERIFE	☎ 922 757500 Fax 922757510

Cadenas Hoteleras

BEST WESTERN Reservas BEST WESTERN Oficinas Paseo de la Habana, 54-2º Dcha. MADRID	☎ 900-993900 ☎ 91-5614622 Fax 91-5618625
PLAYA HOTELES Ed. Playa Hoteles. ROQUETAS DE MAR	☎ 950-627010 Fax 950-333151

Hoteles ☆☆☆☆☆

★ HOTELES TRYP	☎ 902-11 92 92
MARE NOSTRUM RESORT Av.de las Américas, s/n. TENERIFE	☎ 922-757500 Fax 922-757510
MELIA DE MAR Pº Illetas, 7. CALVIA (MALLORCA)	☎ 971-402511 Fax 971-405852
MELIA VALENCIA PALACE, HOTEL Prolong. Pº Alameda, 32. VALENCIA	☎ 96-3375037 Fax 96-3375532

Hoteles ☆☆☆☆

★ BEATRIZ, HOTEL Ctra. de Avila, Km. 2,750. TOLEDO	☎925-269100 Fax 925-215865
CHAMARTIN, HOTEL Agustín de Foxá, s/n. MADRID	☎ 91-3344900 Fax 91-7330214
DOMENICO, HOTEL Cerro del Emperador, s/n. TOLEDO	☎ 925-280101 Fax 925-280103
EL COLOSO, HOTEL Leganitos, 13. MADRID	☎ 91-5487640 Fax 91-5474968
EXPO HOTEL BARCELONA Mallorca 1-23. BARCELONA	☎ 93-3251212 Fax 93-3251144
LA MORALEJA Av. Europa, 17. La Moraleja MADRID	☎ 91-6618055 Fax 91-6612188
H-10 ANDALUCIA PLAZA Urb. Nueva Andalucía. MARBELLA	☎ 952-812000 Fax 952-814792
HOTEL ALCORA Ctra. Juan de 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
MELIA ALICANTE, HOTEL Puerta del Mar, 3. ALICANTE	☎ 96-5209900 Fax 96-5142633
MELIA GALGOS Claudio Coello, 139. MADRID	☎ 91-5626600 Fax 91-5617662
VELAZQUEZ HOTEL Velázquez, 62. MADRID	☎ 91-5752800 Fax 91-5752809
HOTEL TRYP GRAN SOL Rambla de Méndez Núñez, 3	☎ 965-203000 Fax 965-211439

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 ---

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

---- ----	☎ ----- Fax -----

Oficinas Turismo Extranjeras

OFICINA NACIONAL TUNECINA Pza. España, 18. MADRID	☎ 91-5481843 Fax 91-5483705

Compañías Marítimas

Vision Cruceros www.visioncruceros.com	☎ 91-7896400 ☎ 91-3107215

Instituciones Feriales

FIRAREUS, CENTRO FERIAS Y CONVENCIONES Avda. Bellissens, 40. REUS	☎ 977-326363 Fax 977-316359
FIRA DE BARCELONA Av. Reina Mª Cristina, s/n. BARCELONA	☎ 902233200 Fax 932332554
★ MADRID ESPACIOS Y CONGRESOS Avda. Capital de España Madrid, 7. 28042 MADRID CAJA MAGICA RECINTO FERIAL CASA DE CAMPO	 ☎ 91-7220554 ☎ 91-7220554
PRECSA Albert Einstein, s/n. CORNELLA DE LOBREGAT	☎ 93-4740202 Fax 93-3776655

Empresas Audiovisuales

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. Taquigraf Serra, 22. BARCELONA	☎ 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

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

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	☎ 927-214420
Av. Hernán Cortés, 80 entlo. CACERES	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

Azafatas de Congresos

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

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

Empresas de Servicios

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

Organización Actos Empresa

ARCO EVENTOS Doctor Castelo, 5. MADRID	☎ 91-5770708 Fax 91-5781803
TALISMAN Vía Augusta, 251. BARCELONA	☎ 93-2090919 Fax 93-2006296

Pulseras de Acreditación

ART & BEAT, SUNNY BCN www.worldsunny.com.	☎ 93-2741191 Fax 93-2743394

★ Las empresas con este símbolo antes de su nombre corresponden a miembros pertenecientes a la Asociación OPC Madrid-Centro.

Expertos en Calidad para la Agencia de Viajes

De Profesional a Profesional

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

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

Nexopublic CONSULTING

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

Una Visión Global del Turismo entre Iberoamérica y España

CIMET

XXI Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo

Martes, 16 de enero de 2018

~ Centro de Convenciones ~ Feria de Madrid ~

Grupo Nexo

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

ceav

CEHAT
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HOTELES Y ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS

NEXOTUR.com

CEOE
CONSEJO DE TURISMO

Fitur

¡MADRID!

NEC lanza nuevos proyectores para las salas de reuniones

NEC Display Solutions Europe ha lanzado tres nuevos proyectores —P554U, P554W y P603X— en su gama de la Serie P para mejorar aún más las salas de reuniones corporativas y los entornos de aprendizaje. Estos proyectores ofrecen excelentes niveles de brillo y colores brillantes gracias a su tecnología LCD que garantiza que las presentaciones sean claras y visibles, con altos niveles de contraste.

Con la innovadora y patentada protección contra el polvo del panel LCD y la larga duración de la lámpara, la nueva Serie P está diseñada para ofrecer un gran rendimiento y fiabilidad. Los nuevos proyectores cuentan con un zoom amplio y un cambio de lente horizontal / vertical que facilita el ajuste de la proyección a la pantalla existente, mientras que la última tecnología de interfaz los convierte en la solución ideal para los clientes que buscan una conectividad flexible.

Gerd Kaiser, gerente senior de Línea de Productos Grandes Proyectores de NEC Display Solutions Europe, ha comentado que "NEC está trabajando sin cesar en la evolución de nuestros proyectores para mantenerse al día con las últimas demandas de la industria. Con estos nuevos modelos de proyectores de la Serie P hemos desarrollado una solución muy sostenible, diseñada para dar una larga vida a la lámpara y con largos intervalos de reemplazo de filtros, lo que ayuda a reducir los requerimientos de mantenimiento. Esta nueva línea ofrece la solución ideal para empresas corporativas e instituciones de aprendizaje".

Información:
www.nec-display-solutions.com

Los nuevos proyectores de NEC Display Solutions Europe.

Ifema comienza su nuevo proyecto de laboratorio tecnológico 5G

Los prototipos serán presentados en la próxima edición de Fitur, en 2018

La Feria de Madrid ha comenzado con su primer laboratorio de I+D de prototipos 5G para el sector turístico y ferial, Ifema Lab 5G, un espacio de investigación para el desarrollo de soluciones, funcionalidades y nuevos servicios en base a esta tecnología que serán mostradas en Fitur 2018.

Durante el acto de bienvenida al equipo de investigación, el director general de Ifema, Eduardo López-Puertas, ha destacado el deseo de la institución de convertirse en un espacio de referencia en innovación que permita ofrecer a sus expositores y visitantes un servicio diferencial y de aplicación práctica, a partir de la identificación de las posibilidades de futuro de la tecnología 5G para este ámbito.

La puesta en marcha de este laboratorio ha ido posible gracias a la alianza de Ifema con 5Tonic, entidad fundada por Telefónica e IMDEA Networks Institute, de la que también es miembro Ericsson.

El equipo de trabajo de Ifema Lab 5G está integrado por 10 estudiantes de distintas ingenierías, becados y seleccionados por Talentum, la plataforma para el impulso del talento joven de Telefónica. Rosalía O'Donnell Baeza, responsable de Talentum en Telefónica, ha destacado la importancia de acometer la transformación digital a partir de las aportaciones de los jóvenes y de ofrecer soluciones que realmente se ajusten a las necesidades requeridas por el avance social y tecnológico.

Por su parte, el representante de 5Tonic, Ignacio Berberana, ha resaltado el valor de este laboratorio en Ifema, por su cercanía con el cliente final, así como de las infraestructuras de red que aporta Ericsson para llevar a cabo las pruebas de los desarrollos que realice el equipo. El acto se ha cerrado con la intervención de Adan Levy, mentor del equipo de becarios, que ha puesto el acento en el objetivo de este laboratorio orientado a ofrecer soluciones y modos de aplicación que serán realmente disruptivas.

La elección de Ifema para desarrollar este innovador proyecto responde a su posición como uno de los principales operadores feriales y a su liderazgo en el sector turístico a través de la Feria Internacional de Turismo, Fitur, que permitirá investigar en distintas líneas de innovación para el desarrollo de nuevos servicios para turismo y recintos feriales apoyadas en tecnologías de Cloud, Big Data, AI y 5G para transformar la experiencia de los usuarios de Ifema, antes, durante y después de su participación en feria, sin limitación espacial.

Información:
www.ifema.es

Los seleccionados para el Ifema Lab 5G con el equipo de Ifema.

El Palacio de Congresos de Valencia desarrolla una nueva página 'web'

Refuerza su canal de comunicación 'online' donde la imagen es protagonista

El Palacio de Congresos de Valencia ha creado una nueva página en Internet (*www.palcongres-vlc.com*) que refuerza la dimensión estratégica de la comunicación como herramienta comercial y se adapta a la nueva imagen de marca del recinto.

Como una faceta más de la renovación tecnológica que recientemente ha experimentado el Palacio —dotado con los medios audiovisuales más novedosos—, la comunicación se ha alineado con los objetivos estratégicos marcados desde la dirección y refleja un nuevo modelo de negocio basado en la innovación.

La estructura de la nueva web ha evolucionado desde su última renovación en 2010 de forma que incrementa en mayor medida la conexión con sus públicos objetivo y establece nuevos canales de escucha y relación con ellos. El Palacio ha basado la realización de la estructura de su página en cuatro aspectos clave: mejora de la información, identificación de influencers, fragmentación de los contenidos en función de la audiencia y transparencia.

En cuanto a los contenidos disponibles, la plataforma ha dado un salto cualitativo y cuantitativo. Con un diseño responsive, adaptable a cualquier dispositivo móvil y mucho más acorde a las tendencias actuales, se ha dado más protagonismo a la imagen y a las estructuras tridimensionales, ampliando la información al usuario, la descarga de documentos y permitiendo una navegación intuitiva y ágil. Asimismo, los blogs y las redes sociales van a estar presentes en la plataforma digital y jugarán un importante papel como canal de diálogo donde se establece una escucha activa del usuario y se fomenta la interacción.

Información:
www.palcongres-vlc.com

El recinto valenciano ha mejorado considerablemente su página introduciendo más contenido gráfico.

Goldcar presenta un sistema digital de alquiler sin llave

La compañía Goldcar ha lanzado el servicio Click'n Go, un sistema digital que agiliza el trámite de alquiler de vehículos, ya que permite realizar todo el proceso —desde la reserva y el pago hasta la recogida y apertura del coche— a través del teléfono móvil, sin necesidad de llave y sin pasar por el mostrador.

El consejero delegado de Goldcar, Juan Carlos Azcona, ha comentado que "la conectividad y la digitalización están cambiando el paradigma del sector turístico y en Goldcar queremos mantenernos a la cabeza de la innovación, proporcionando servicios de valor añadido al viajero. Este revolucionario sistema resulta fácil y cómodo para el usuario, al alquilar, pagar y abrir el vehículo desde su propio terminal móvil, haciendo mucho más fructífera su experiencia de viaje".

El funcionamiento de Click'n Go es muy sencillo. El cliente recibe en su móvil, a través de la *app* de Goldcar, la llave virtual con la matrícula y la plaza del vehículo identificadas. De esta forma, podrá abrir y cerrar el vehículo sin llave, además de arrancarlo. La tecnología Bluetooth que equipan todos los *smartphones* permite la conexión del vehículo con el dispositivo del cliente.

Información:
www.goldcar.es

En un minuto el usuario estará conduciendo el vehículo alquilado.

El Sector ha cambiado

y la Información también

Date de alta en Conexo.net

Diario *online* de Congresos, Reuniones e Incentivos

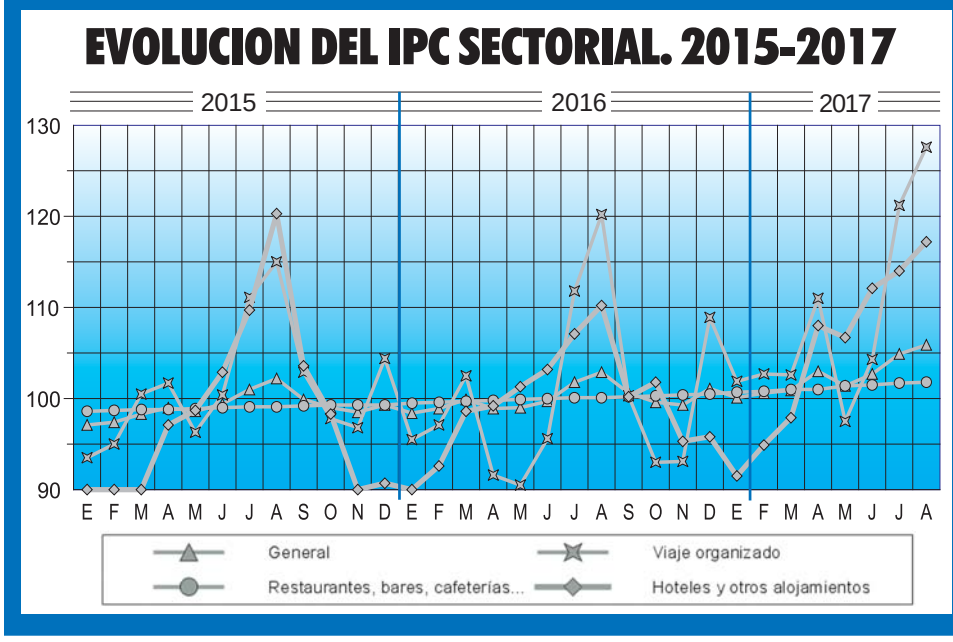
... y recíbelo cada mañana en tu email

RANKING

Suben los precios

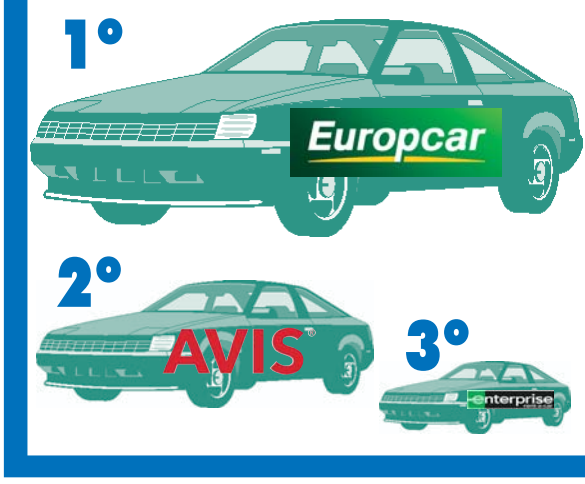
Los precios en el sector de Hostelería y Turismo han subido un 1,1% en agosto de 2017 y un 2,9% en su comparación anual. Los precios que más han variado han sido en el paquete turístico, incrementándose un 5,3% en agosto y un 6,2% respecto al mismomes de 2016. Seguidamente, los precios de alojamiento han crecido un 2,9% durante el mes pasado y un 6,4% en su comparativa anual. Por último, los precios en la restauración se han mantenido prácticamente estables, con un ligero crecimiento del 0,2% en agosto y un 1,7% respecto a hace un año.

EVOLUCIÓN PRECIOS DE SERVICIOS CONGRESUALES



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

RANKING ALQUILER COCHES



Fuente: CONEXO © CONEXO (Grupo NEXO)

Las plataformas de alquiler de coches

Ryanair ha ampliado dos años más su acuerdo exclusivo con la plataforma CarTrawler, encargada del servicio de alquiler de coches de la aerolínea, Ryanair Car Hire. Este servicio ofrece una conexión directa con más de 1.500 *rent a car*.

RANKING DE CADENAS HOTELERAS

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

Suben los precios

Los precios hoteleros en España se elevan un 22% en septiembre de 2017 en comparación con el mismo mes de 2016, según datos del último estudio tHPI de trivago.es. Por ciudades, Lleida (61 euros), Lugo (61), Castellón (65), Murcia (65) y Huesca (71) son las más económicas. Por el contrario, Palma (207), Barcelona (202), San Sebastián (182), Madrid (142) y Bilbao (124) son las más caras. Los precios bajaron más en Cáceres (-8%), Cádiz (-6%), Zaragoza (-3%) y Santa Cruz de Tenerife (-1%). Por el contrario, Madrid (21%), Barcelona (20%), Palma (18%) y Vigo (16%) son las ciudades donde más han subido los precios en un año.

RANKING DEL AUTOCARISMO

Fuente: Periódico NEXOBÚS © CONEXO (Grupo NEXO)

Sube el transporte especial y discrecional

Más de 25,5 millones de usuarios utilizaron el transporte especial y discrecional en julio de 2017, lo que supone un aumento del 1,1% en tasa anual. El número de pasajeros de transporte especial baja un 8%, y el discrecional aumenta un 5%.

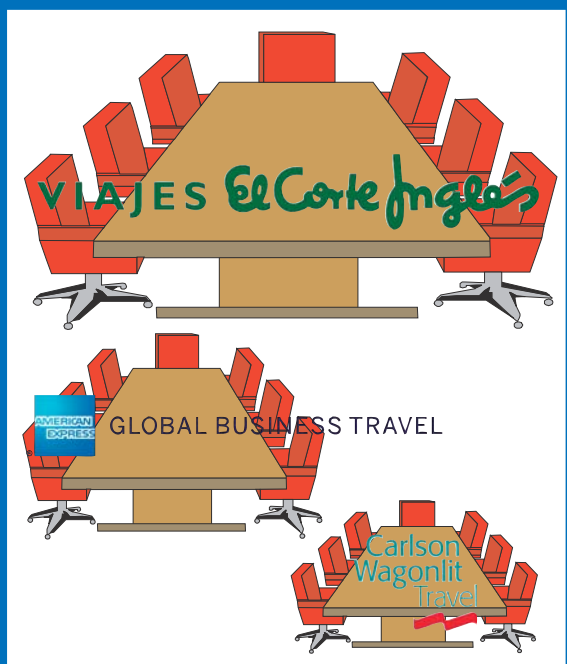
RANKING DEL AEREO

Fuente: Semanario NEXOTUR © CONEXO (Grupo NEXO)

El tráfico aéreo sigue creciendo en España

La red de Aena sigue batiendo récords. Por los aeropuertos españoles han pasado más de 27,4 millones de pasajeros en agosto, un 6,2% más que el año anterior. En el acumulado del año son más de 168 millones, un 8,3% más.

RANKING DE AGENCIAS



Fuente: Semanario NEXOTUR © CONEXO (Grupo NEXO)

La facturación de las agencias aumenta

La cifra de negocio de las agencias de viajes y turoperadores del mercado español se estanca. Según los datos del INE, la producción experimentó un crecimiento interanual del 0,7% en julio. En el acumulado el crecimiento es del 3,2%.

RANKING DEL CRUCERISMO

Fuente: CONEXO © CONEXO (Grupo NEXO)

El tráfico de cruceristas sigue creciendo

En 2016, los puertos españoles alcanzaron la cifra de 8,7 millones de cruceristas. Se prevé que en los próximos años el tráfico siga creciendo a un ritmo de entre el 1,5% y el 3% anual.

© 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)

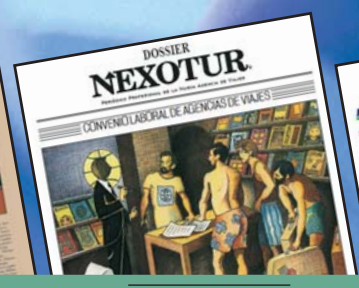
CONEXO
REUNIONES E INCENTIVOS
PERIODICO **MENSUAL** (11 EDICIONES)

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

Premio Madrid Excelente al Grupo Informativo Nacional

Placa al Mérito Turístico del Estado Español

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)

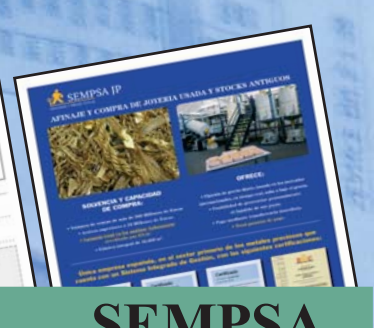
VOLVO EN RUTA
TRANSPORTE MERCANCIAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

MAN people
TRANSPORTE MERCANCIAS
TRIMESTRAL (4 EDICIONES)

MANmagazine
TRANSPORTE MERCANCIAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

MAN TRUCKS & BUS 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

Monbus permite a las agencias la gestión 'online' de algún servicio

La página de Monbus presenta una nueva versión de su *web*, disponible para cualquier tipo de terminal, que mantiene —con pocos cambios— su sistema de información y reservas, que ahora permite la reserva desde las agencias de viajes.

www.monbus.es

Monbus, empresa gallega de transporte por carretera, presenta una nueva versión *responsive* de su página con una información semejante a la anterior sobre la compañía, su flota y sus servicios de transporte regular, discrecional y de alquiler de turismos. Además, ha añadido a la gestión de reservas anterior de sus líneas regulares un área para la reserva desde las agencias de viajes. Por otro lado, mantiene la versión en castellano que ya existía y nuevas versiones en gallego, catalán, inglés y francés, mientras anuncia una próxima en eusquera.

INFORMACIÓN

Mantiene la información sobre los tipos de vehículo y sus características generales así como el acceso desde un plano activo a los trayectos por origen, desde los que se accede a sus horarios y a la reserva del seleccionado. También dedica un área a sus ofertas especiales.

RESERVA

Dispone de un sencillo sistema de reservas válido para las agencias de viajes, que incluye la elección de asiento y el acceso posterior a la reserva, con pago mediante tarjeta o Paypal, aunque en algunos casos indica que el trayecto no está disponible para la venta *online*.

GENERAL

Mantiene la información sobre la empresa, su historia y sus formas de contacto, un área de gestión de empleo y otras sobre alquiler de vehículos con o sin conductor. También ofrece formularios para presupuestos de transporte discrecional y para alquiler de turismos.

▲ Lo Mejor / Completa

Sigue siendo de fácil acceso a la información y gestión de reservas, a las que ahora se puede acceder posteriormente.

▼ Lo Peor / Reserva

En una parte de los destinos que ofrece a partir de un origen en el mapa activo, no dispone de reserva *online*.

MONBUS / Transportes

Ponderación de los Valores

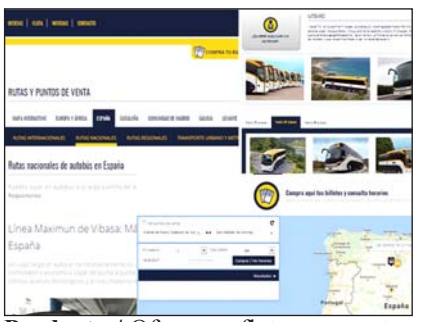
Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
10	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
8	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTIÓN DE RESERVAS									
10	CONFIRMACIÓN INMEDIATA		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

EVALUACION CONEXO

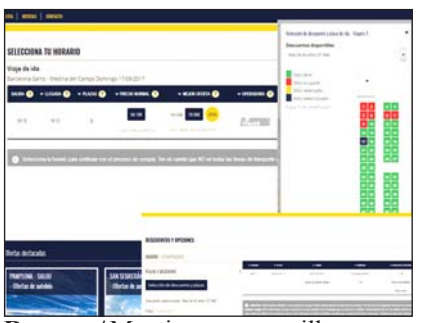
La nueva versión de la página de Monbus ha pasado a ser de más interés para los profesionales de Turismo, ya que ha añadido un nuevo área de reservas de sus líneas regulares para la gestión de las agencias, mientras sigue ofreciendo formularios para el resto de servicios.

7,2

Entrada / Manteniendo un formato semejante pero *responsive*, ofrece el acceso a todas sus áreas y la pantalla de reservas.



Producto / Ofrece su flota, sus puntos de salida y los destinos y trayectos posibles, que presenta en un mapa activo.



Reserva / Mantiene una sencilla reserva para cliente final, a la que se accede desde la primera pantalla o desde el mapa.

Mónaco hace accesible su página para cualquier tipo de dispositivo

El Principado de Mónaco convierte su página en *responsive*, manteniendo la información útil al viajero, una descripción muy general sobre sus atractivos turísticos y la gestión de reservas de hoteles, aunque no está disponible para las agencias.

www.visitmonaco.com/es

La **Dirección de Turismo y Congresos de Mónaco** ha convertido su página de Turismo para hacerla compatible con cualquier tipo de terminal, conservando la información turística de la anterior, así como la amplia información de ayuda al visitante y la reserva de hoteles, tanto de estancias como de salones. Incluye el acceso a la página de su Convention Bureau para la organización de eventos y la del Cruide Bureau, con un amplio conjunto de información sobre cruceros y otros temas. La página también mantiene las versiones en 10 idiomas, una de ellas en castellano.

INFORMACIÓN

Mantiene con muy pocos cambios las áreas de información sobre sus atractivos, en la que ofrece una relación por tipo con una descripción general del seleccionado, que ya no incluye el enlace con su *web*, y otra para la organización del viaje, con sus servicios turísticos.

SERVICIOS

Ofrece una relación de restaurantes en el Principado y otra de hoteles con el mismo sistema de reservas —no disponible para las agencias— con la aplicación Ihotelier, que permite el acceso posterior para su mantenimiento. También ofrece la gestión de salas a usuarios registrados.

GENERAL

Incluye un área de información de ayuda al viajero en el Principado, otra con su agenda de actividades y prensa y otra de información audiovisual. También presenta el acceso al Convention Bureau con una completa información para la organización de eventos.

▲ Lo Mejor / Completa

Ofrece información de interés para el viajero y la reserva de hoteles, todo ello disponible desde cualquier terminal.

▼ Lo Peor / Nivel información

Sigue ofreciendo una descripción muy general de sus sitios de interés, sin enlaces para ampliar información.

MONACO / Destino

Ponderación de los Valores

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

EVALUACION CONEXO

La nueva versión de la *web* de Turismo en Mónaco mantiene una buena información para OPC, pero sigue siendo de poco interés para los demás agentes de viajes porque ofrece una información limitada de sus atractivos turísticos y no contempla la reserva desde las agencias.

6,9

Entrada / En un diseño compatible semejante al anterior, ha añadido accesos al Convention Bureau y Mónaco Cruceros.

Servicios / Mantiene una relación de sus atractivos turísticos y una descripción general y algunas fotos del seleccionado.

Reserva / Mantiene el mismo sistema de gestión de reservas de alojamientos que no es válido para las agencias.

Feria Valencia presenta una nueva versión 'responsive' de su página

La nueva página *web* de Feria de Valencia, con un diseño muy mejorado, ha ampliado sensiblemente su información sobre el recinto ferial y sus diferentes espacios y servicios para eventos y conciertos, de los que ofrece una agenda por meses.

www.feriavalencia.com

Feria Valencia presenta una nueva versión de su página en Internet desarrollada para todo tipo de terminales, con una presentación y una estructura de accesos muy mejoradas, en la que informa sobre el edificio y su entorno y en la que amplía sensiblemente la información sobre sus espacios y servicios, ajustada a los distintos tipos de eventos que ofrece. También incluye una agenda de eventos por meses, con el acceso a su *web* cuando existe, y un área de noticias de interés. Por otro lado, la página mantiene las mismas versiones en castellano e inglés de la anterior.

INFORMACIÓN

Ofrece una relación de todos sus espacios por tipo desde la que se accede a su galería de fotos y su ficha técnica. También en el área de organización de eventos presenta los espacios más apropiados para al tipo de evento que se ha seleccionado, con sus principales características.

SERVICIOS

En la descripción de algunos espacios informa sobre parte de los servicios que ofrece y en su ficha técnica incluye una relación de los servicios de cada una de sus zonas, pero sin información sobre sus características ni sus tarifas. No informa sobre proveedores de servicios en la zona.

EVENTOS

Ofrece una agenda de eventos futuros en la que los presenta con su nombre, fechas y tipo de visitante al que se dedica, además permite acceder a una descripción del evento y a su *web* cuando existe y almacenarlo en el calendario en Outlook 2010.

▲ Lo Mejor / Amigable

Con un diseño atractivo y una fácil estructura de accesos, permite consultar fácilmente toda la información para un evento.

▼ Lo Peor / Buscador Eventos

Ofrece una relación de eventos por meses, pero no existe ningún buscador para buscarlos por mes o por texto.

FERIA VALENCIA / Congresos

Ponderación de los Valores

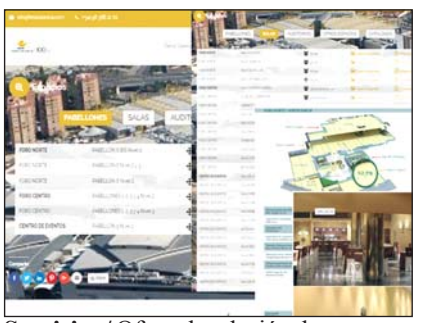
Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
8	VELOCIDAD									
8	% DEL PRODUCTO									
10	ACTUALIZACIÓN									
8	CALIDAD INFORMACIÓN									
6	COBERTURA PRODUCTO									
10	IDIOMAS									
10	INFORMACIÓN A EXPOSITORES									
10	INFORMACIÓN A VISITANTES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

EVALUACION CONEXO

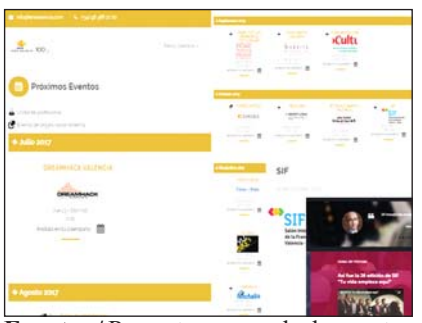
La versión actual de la página de Feria Valencia es de mucha más utilidad para los OPC que la anterior, ya que ha ampliado la información de sus espacios y de los servicios disponibles, aunque sigue sin indicar sus tarifas y sólo ofrece un formulario de contacto para reservar eventos.

6,9

Entrada / Presenta, en un formato renovado, el acceso a sus dos áreas principales, la agenda y la gestión de eventos.



Servicios / Ofrece la relación de sus espacios con una galería de fotos y la ficha con su plano, discripción y características.



Eventos / Presenta su agenda de eventos por meses con el acceso a una descripción más detallada y a la *web* del evento.

Nueva 'web' de Pepecar con áreas distintas para coches y furgonetas

Pepecar presenta una nueva versión de su página en Internet en la que, con pocos cambios en la gestión, se modifica el diseño de pantallas, ahora con algunas diferencias entre coches y furgonetas, que se presentan en áreas diferentes.

www.pepecar.com

Pepecar.com modifica la última versión de su *web* que, con algunos cambios en su diseño, mantiene la gestión de alquiler de coches y furgonetas en la mayor parte del mundo, válida para usuarios finales, empresas concertadas y agencias de viajes, ofreciendo las mejores ofertas de un amplio conjunto de *rent a car*, aunque ya no permite seleccionar por alguno en concreto, mientras mantiene, para todo tipo de usuarios, la posibilidad de acceso posterior para el mantenimiento *online* de las reservas, todo ello en castellano, portugués, inglés, italiano y alemán.

INFORMACIÓN

Presenta el acceso al alquiler de coches, al de furgonetas y a la gestión de la cuenta del cliente, desde la que puede modificar su reserva. Permite acceder a la descripción de sus distintos tipos de vehículo y también ofrece información de sus principales destinos.

RESERVA

Mantiene un sistema muy rápido de gestión de reservas, con pago con tarjeta y parte del pago al reservar, con áreas específicas para clientes, agencias de viajes y empresas registradas en el sistema. Contempla el acceso a posterior a la reserva y a la cuenta del cliente.

GENERAL

Ofrece alguna información sobre la empresa, su misión, sus valores de marca, sus condiciones de contratación y sus formas de contacto, con un formulario de consulta. También mantiene alguna información sobre sus ofertas y sobre todas las provincias accediendo por región.

▲ Lo Mejor / Utilidad

Sigue siendo un sistema muy claro y bien estructurado que facilita la gestión a clientes, empresas y agencias.

▼ Lo Peor / Selección Rent a Car

Ya no contempla la selección por proveedor que ofrecía en la versión anterior y que no funcionaba correctamente.

PEPECAR / 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	GESTIÓN DE RESERVAS									
10	CONFIRMACIÓN INMEDIATA									
6	INFORMACION POSTERIOR									
10	GESTION ESPECIFICA AGENCIAS									

EVALUACION CONEXO

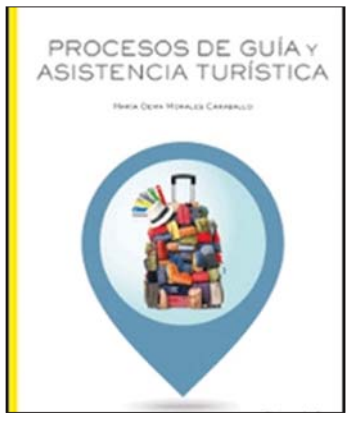
La nueva *versión de la web* de Pepecar sigue siendo una herramienta muy útil para reservar coches de alquiler, que permite a cualquier tipo de usuario gestionar sus reservas, incluyendo su mantenimiento *online*, dentro de una amplia oferta en gran parte del mundo.

9,2

Entrada / Moderniza la primera pantalla, en la que además de la reserva informa sobre sus vehículos.

Producto / Ofrece los precios mínimos por tipo de vehículo y las mejores ofertas por empresa con sus características.

Reserva / Mantiene en un nuevo formato su rápido sistema de reservas, con un área para las agencias de viajes.



Procesos de guía y asistencia turística

Título: *Procesos de guía y asistencia turística* / Autora: *María Gema Morales Caraballo* / Edita: *Paraninfo* / Tlfno. *91 446 33 50* / Web: *www.paraninfo.es*

Este libro desarrolla los contenidos del módulo profesional de Procesos de Guía y Asistencia Turística, del Ciclo Formativo de grado superior de Guía, Información y Asistencias Turísticas, perteneciente a la familia profesional de Hostelería y Turismo. En la elaboración del libro, se ha contado con el asesoramiento de profesionales de la guía turística y se han tenido en cuenta las más recientes innovaciones en tecnología y tendencias en el turismo. La conjunción de estos factores ofrece una herramienta eficaz para la docencia y la formación de los futuros profesionales del turismo.

Áreas de animador sociocultural

Título: *Contexto de la animación sociocultural* / Autor: *Sergio Jorge Fernández y Natalia Hipólito* / Edita: *Síntesis* / Tlfno. *91 593 20 98* / Mail: *sintesis@sintesis.com*

El libro 'Contexto de la animación sociocultural' aproxima al lector a los orígenes y la evolución de la animación sociocultural, profundiza en sus características y principios, y analiza las características y necesidades de los colectivos con los que el animador sociocultural puede desarrollar su labor profesional, debido a que el entorno profesional en el que se ubicará el animador sociocultural le va a demandar contar con un perfil profesional competente para hacer frente a las diversas situaciones a través de su trabajo en diferentes programas y servicios.

Aspectos actuales de marketing turístico

Título: *Marketing turístico* / Autores: *patricia Mármol Sinclair y Carmen Delia Ojeda* / Edita: *Paraninfo* / Tlfno. *91 446 33 50* / Mail: *info@paraninfo.es* / *www.paraninfo.es*

Este manual ha sido concebido para que cualquier persona interesada adquiera los conocimientos básicos sobre este campo, así como para todos aquellos profesionales que deseen actualizar sus conocimientos, ya que pone a su disposición herramientas útiles para alcanzar un buen dominio del marketing turístico desde una óptica más actual. En esta segunda edición se ha cuidado especialmente la actualidad de los contenidos, teniendo en cuenta que en los últimos años se están produciendo cambios significativos y acelerados en el marketing turístico.

Montajes para los servicios de catering

Título: *Aprovisionamiento y montaje para servicios de catering* / Autores: *Marina Motto y Miguel A. Fernández* / Edita: *Paraninfo* / Tlfno. *91 446 33 50*

Los actuales cambios sociales, los nuevos hábitos de consumo, la tendencia de celebración de eventos particulares en lugares singulares que no son restaurantes… Todo ello impulsa el crecimiento y desarrollo de las empresas de catering. A través de este libro los lectores aprenderán a poner a punto y utilizar instalaciones, máquinas, útiles y herramientas que conforman la dotación básica de los departamentos de montaje y a efectuar procesos de aprovisionamiento de géneros, elaboraciones culinarias envasadas, materiales y equipos.

Cuestiones básicas sobre restauración

Título: *Operaciones básicas y servicios en restaurante y eventos especiales* / Autores: *Varios* / Edita: *Paraninfo* / Tlfno. *91 593 20 98* / Mail: *sintesis@sintesis.com*

'Operaciones básicas y servicios en restaurante y eventos especiales' ofrece información útil y ordenada para favorecer el aprendizaje que abarcan los siguientes temas: la restauración; seguridad y prevención en el área de servicio de alimentos y bebidas; preparación de material, equipos y mobiliario, y realización del montaje de mesas; atención al cliente; ejecución de operaciones en el servicio de alimentos y bebidas en sala; servicio de elaboraciones culinarias y eventos especiales; elaboración de platos a la vista del cliente; y realización de trinchados, racionados y desespinados.

REURÓSCOPO

ARIES
21de marzo - 20 de abril
Tomarás decisiones muy importantes para tí y para tu entorno. No te preocupes en exceso, porque sabrás acertar.

TAURO
21 de abril - 20 de mayo
Días bastante animados en los que recurrirás a viejos amigos para sacar a flote tu vena más resuelta y jovial.

GEMINIS
21 mayo - 21 de junio
Inestable en el terreno económico, buscarás no obstante con insistencia la posibilidad de pegarte un buen viaje.

CANCER
22 de junio - 22 de julio
Tu exceso de protección tendrá un efecto perjudicial, así que harás bien en dejar manga ancha a tus colaboradores.

LEO
23 de julio - 23 de agosto
Volcado en asuntos laborales, dejarás pasar una buena oportunidad para reconciliarte con un amigo ahora distante.

VIRGO
24 de agosto - 22 de sepbre.
Bastantes asuntos por resolver y poco el tiempo del que dispones. Tendrás que confiar a compañeros parte de tu trabajo.

LIBRA
23 septbre. - 22 octubre
Conversaciones tensas flotan en el ambiente, y no podrás obviarlas por mucho que te empeñes. Ármate de paciencia.

ESCORPIO
23 octubre - 22 novbre.
No sabes por qué, pero te falla la memoria. Deberías hacer anotaciones o te costará seguir el hilo de algunos asuntos.

SAGITARIO
23 de nov. - 21 de decbre.
Te encuentras arropado en lo personal, y con esa tranquilidad abordarás iniciativas de cierto riesgo en lo profesional.

CAPRICORNIO
22 de decbre. - 20 de enero
Aunque puedes sufrir ciertos cambios estructurales en la agencia, en esencia todo seguirá como hasta ahora.

ACUARIO
21 de enero - 19 de febrero
Estás de enhorabuena, ya que sabrás desprenderte de algunas influencias negativas que trastocaban tus intereses.

PISCIS
20 de febrero - 20 de marzo
Disfrutarás de un intercambio de criterios profesionales con un interesante cliente con el que harás migas.

NOMBRAMIENTOS

Cargos de responsabilidad

●El presidente del Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE), Miguel Mirones, ha sido elegido presidente de Miembros Afiliados durante la celebración de la asamblea general de la Organización Mundial del Turismo (OMT). Se trata de la segunda vez que ocupa este cargo, después de haberlo desempeñado en el periodo 2013-2015. Mirones ha logrado la presidencia tras vencer por 11 votos a nueve al segundo candidato, el catedrático de la Universidad George Washington de Estados Unidos y Premio Ulises de la OMT, Don Hawkins.

●Pedro José Alonso Gimeno será el encargado de dirigir el nuevo hotel VP Plaza España Design, un establecimiento de cinco estrellas que tiene previsto abrir este otoño y que contará con 214 habitaciones de nueve categorías diferentes y más de 1.400 metros cuadrados de salas de reuniones, entre otras instalaciones. Alonso Gimeno asume el reto de liderar uno de los proyectos más relevantes en la historia corporativa de la cadena madrileña.

CURSOS

Formación y aprendizaje

Experto en Accesibilidad en Eventos, MICE y Protocolo Inclusivo

La Asociación Sí Podemos, a través del proyecto La Ciudad Accesible, y la consultora Política y Protocolo han creado el programa formativo 'Experto en Accesibilidad en Eventos, MICE y Protocolo Inclusivo', que tiene como objetivo convertir profesionales de este Sector en expertos que tengan los conocimientos suficientes para implementar de manera eficiente la accesibilidad universal en grandes eventos y en el Sector MICE, de manera profesional y con la inclusión con coherencia como protagonista. El curso dará comienzo el 2 de octubre y se impartirá en la plataforma de teleformación que tiene La Ciudad Accesible a través de la Escuela Internacional de Accesibilidad Universal, Usabilidad, Diseño para Todos y Atención a la Diversidad (EIA).

La Ciudad Accesible
✉ www.laciudadaccesible.com

LEGISLACIÓN

Interés turístico

Gruta de las Maravillas

✓Orden del 30 de agosto del presente año, publicada en el Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (BOJA) el 5 de septiembre, por la que se declara a la Gruta de las Maravillas de Aracena (Huelva) como lugar de interés turístico de Andalucía, poniéndose de manifiesto su especial importancia como recurso turístico andaluz. Según la declaración de Interés Turístico otorga varios derechos previstos en el artículo 4.1 del Decreto 116/2016, de 5 de julio, entre los que se incluye hacerla figurar en los actos de promoción de la Comunidad y ser objeto de una específica labor promocional por parte de la Consejería competente en materia de Turismo. Asimismo, el título va acompañado de varias obligaciones con respecto a las personas que se hacen cargo de su mantenimiento, para evitar cualquier tipo de actuación que conlleve un deteriodo en el entorno natural en el que se ubica el paisaje.

Boletín Oficial del Estado
✉www.boe.es

Especialistas en Agencias de Viajes

ACF

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

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

Subvenciones

Servicios Jurídicos

CONEXO & INCENTIVO

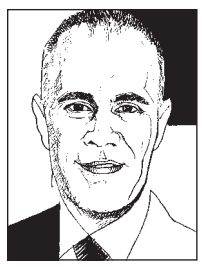
✉ Lope de Vega, 13. 28014 Madrid / P.O.Box 10119 Madrid / ☎ 91 369 41 00 / 91 369 18 39 / E-mail: redaccion@conexo.net

La Manga Club ofrece una diversidad de espacios para la celebración de todo tipo de reuniones en un entorno privilegiado junto al Mediterráneo.

Un gran resort para el turismo de negocios

El complejo La Manga Club ha acogido recientemente el Iberian MICE Forums, un encuentro de profesionales del turismo de negocios que ha reunido a proveedores nacionales del Sector con compradores nacionales e internacionales, fomentando el desarrollo de relaciones comerciales.

Ubicado en un magnífico entorno, junto al Parque Regional de Calblanque y el mar Mediterráneo, bajo una climatología privilegiada a lo largo de todo el año y bajo unas condiciones de seguridad y privacidad excepcionales, el exclusivo resort La Manga Club (Los Belones, Cartagena, Murcia) ofrece lujo, entretenimiento y deporte en un mismo destino. Este enclave abarca en la actualidad una extensión de 566 hectáreas que incluyen alojamiento, instalaciones deportivas profesionales, zonas de relax, restauración de primer nivel y una comunidad privada de 2.300 residentes, en una zona que cuenta con más de 350 días de sol al año rodeada por parques naturales y playas vírgenes. Las instalaciones están compuestas por un hotel de cinco estrellas (Hotel Príncipe Felipe), apartamentos turísticos (Las Lomas Village), villas de lujo, tres campos de golf, un centro de tenis con 28 pistas, ocho campos de fútbol tamaño FIFA, un Wellness Centre de 2.000 metros cuadrados y más de 15 bares y restaurantes. En cuanto a su oferta MICE, el complejo dispone de numerosos y variados espacios para reuniones de grupos reducidos hasta eventos con unas 400 personas.

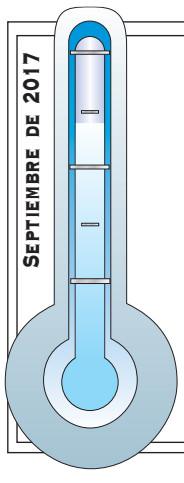


José Asenjo

Director general de La Manga Club

'Un Sector clave'

"Es un orgullo que un evento tan importante, en un Sector clave como es el turismo de negocios, se haya celebrado en La Manga Club. Agradecemos a Iberian MICE Forums su confianza en nosotros".



Muchos eventos y multitudinarios

Otro año más, el mes de octubre de 2017 se presenta con una gran actividad en todo el territorio nacional. La gran mayoría de los destinos tradicionales de reuniones en España tendrán en sus palacios de congresos, centros de reuniones o sedes singulares numerosos eventos con el consiguiente e importante impacto económico para todo el tejido empresarial de la localidad. Como es habitual y por razones obvias, las principales ciudades españolas acogerán los congresos más multitudinarios, como son el caso de Barcelona y Madrid, que recibirán en diversas ubicaciones congresos de miles de delegados. Fira de Barcelona, el Centro de Convenciones Internacional de Barcelona, Ifema o el Teatro Goya de Madrid serán algunas de las sedes.

✔ CLAVES

Política y Turismo, mal cóctel

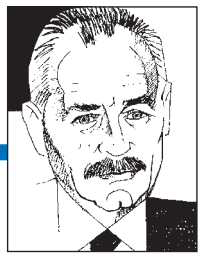
SI LOS PARTIDOS políticos utilizan los problemas que genera (la masificación turística; huelgas-chantaje salvajes de distintos estamentos de servicios relacionados con el turismo; ataques a buses turísticos; la ilegal oferta seudoturística; las manifestaciones populares de descontento que se ha convertido en 'turismofobia'; la falta de homologación de la legislación turística entre las CCAA; la oferta basura de pan para hoy hambre para mañana, entre otras lindezas) como armas arrojadizas de unos contra otros, en muy poco tiempo conseguiremos arruinar lo que tantos años con tanto esfuerzo hemos conseguido, ser un referente turístico.

El momento que estamos viviendo es muy difícil para todos. La situación en Cataluña; otras CCAA que quieren aprovechar el desconcierto; los vaivenes de conveniencia de los partidos políticos que quieren pescar en este río revuelto. Para el ciudadano de a pie parece que están todos más interesados en destrozarse entre ellos por conseguir el sillón de gran jefe que buscar soluciones. Y mientras tanto nosotros nos convertimos en otro elemento de moneda de cambio.

La, a mi juicio, terrible indefinición y en muchos casos radicalización política, no hace más que contribuir, por su actitud e indiferencia, a poner en serio riesgo el prestigio y categoría de nuestra oferta turística. Desoír las inquietudes y las soluciones que nosotros, los profesionales del Sector, podemos aportar en este momento, en el cual es necesario sumar, es un enorme e imperdonable error.

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 al fax 91 369 18 39

BOLETIN DE SUSCRIPCION CONEXO

Deseo suscribirme al **Periódico CONEXO** durante un año, recibiendo la nueva **Guía de Proveedores**, por **sólo 52 euros.**

D./Dª: .....
Empresa:.....
Dirección:.....
Ciudad:.....Prov.:.....
C.Postal:.....CIF:.....
☎:(.....).....Fax:.....
e-mail :.....
Fecha de nacimiento:.....-.....-19..... **Firma:**

Domiciliación Bancaria / Ruego carguen en mi cuenta los recibos que presente Nexo Editores SA correspondiente a mi suscripción al Periódico CONEXO.

Entidad Oficina
Banco: .....
Titular: .....
CIF: .....
Firma: