NEXO

CONEXO & INCENTIVO ®

DICIEMBRE 2018
NÚMERO 234 / XX AÑO

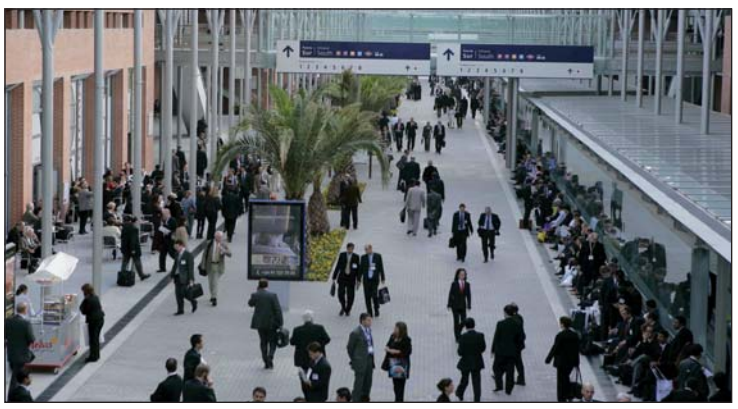
PERIÓDICO PARA LA ORGANIZACIÓN DE CONGRESOS, CONVENCIONES Y VIAJES DE INCENTIVO

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO Nexo

Las ferias y palacios de congresos facturarán 615 millones en 2018

Los 10 primeros operadores españoles generan el 70% del volumen de negocio

El Sector de Reuniones y Eventos sigue presentando cifras positivas en España. Los últimos datos confirmados, relativos a 2017, señalan que los recintos feriales y palacios de congresos acogieron aproximadamente 5.600 eventos y 650 ferias, una actividad que generó unos ingresos de 575 millones de euros para estos operadores, un 4,5% más que el año anterior, según un estudio de Informa. Para el ejercicio de 2018, se espera que la facturación crezca un 6,1%, hasta los 615 millones de euros. ***Panorama*** **/ Pág. 5**



Los recintos feriales aportan el 75% del total del negocio en España.

Kepa Olabarrieta, del Bilbao CB.

Bilbao: 'El Sector MICE iba a ser protagonista'

El director del Bilbao Convention Bureau analiza la actualidad de la ciudad. ***Entrevista*** **/ Pág. 6**

El MICE no trabaja con nuevas plataformas

El Sector utiliza los nuevos canales colaborativos de forma residual. ***Panorma*** **/ Pág. 13**

El Gobierno y la FEMP potenciarán el MICE

La Secretaría de Estado de Turismo aportará 25.000 euros anuales. ***Panorama*** **/ Pág. 14**

Los 'millennials' y el 'bleisure' en viajes

Más del 50% de esta generación combina el ocio con los negocios. ***Panorama*** **/ Pág. 19**

SUMARIO

Editorial / Opinión 2/3
Panorama / Actualidad..... 5/27
Calendario 29/35
Ranking 37
Tecnología 38/39
Concurso 40
Directorio 41
Evalu@net 44/45
Agenda 46/47

El viaje de empresa crecerá un 5% este año en España

Los viajes de negocios cerrarán el año 2018 en España con cifras de crecimiento en torno al 5% en volumen, según ha anunciado el consorcio de agencias especializadas GEBTA España durante la celebración de su convención anual. A pesar de estas buenas cifras, la entidad ha alertado de los síntomas de desaceleración del crecimiento en el contexto macroeconómico para 2019 y que influirán a los desplazamientos profesionales. El reto que se presenta al Sector, según han destacado desde GEBTA España, es impulsar la actividad exportadora de las empresas para incrementar el volumen de viajes corporativos. ***Panorama*** **/ Pág. 14**

La convención de GEBTA España reunió a unos 150 profesionales.

Isabel Oliver, durante su intervención en el encuentro.

TurEspaña saca a concurso el Palacio de la Castellana

La secretaria de Estado de Turismo del Gobierno de España, Isabel Oliver, ha anunciado que TurEspaña sacará próximamente un concurso público para reabrir el Palacio de Congresos de Madrid, cerrado desde 2012 por problemas de seguridad. Oliver ha explicado, durante un desayuno informativo en la capital, que los pliegos incluirán, además de la remodelación del edificio como sede congresual, un espacio para la nueva sede de la OMT. Hay que recordar que el anterior Ejecutivo había llegado a un acuerdo con Ifema para la gestión de este edificio, que ahora se abrirá a cualquier operador privado. ***Panorama*** **/ Pág. 5**

El Eurostars Madrid Tower acogió la decimoprimera edición del foro.

Futuralia mide el compromiso del Sector con la sostenibilidad

El Empresariado turístico español está realizando un encomiable esfuerzo para contribuir al desarrollo sostenible del Turismo, como han coincidido en destacar los participantes en la decimoprimera edición del Foro para la Sostenibilidad Medioambiental en el Turismo, Futuralia 2018. Aunque advierten que esta concienciación, aunque sigue creciendo, se encuentra en una fase aún incipiente. El Foro, que se ha celebrado en el hotel Eurostars Madrid Tower, ha servido también para presentar una innovadora propuesta en materia de sostenibilidad turística, concretamente, la creación de un producto multidestino en Iberoamérica, basado en el Gran Camino Inca. ***Panorama*** **/ Págs. 21 y 22**

CONEXO
Periódico para la Organización de Congresos, Convenciones e Incentivos

Presidente: Eugenio de Quesada
Consejero-Delegado: Carlos Ortiz

DIRECTOR
Eugenio de Quesada

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

REDACTORES Y COLABORADORES: Daniel Gallego Alías, Marga González, Miguel Praga Líbano, César Vidal, Josep Marqués, Guillermo Mieres, Germán Ruiz, Paula Vacas, Esteban Pina, Cristina Sanabria, Ignacio Samper Montes y Enric Arenós 'Quique'

CONSEJO ASESOR
DIRECTOR: Claudio Meffert | MIEMBROS: Eugenio de Quesada, Enrique Hernáez, Carlos Ortiz Rodrigo, Jesús Martínez Millán y Claudio Meffert

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

DIRECTOR FINANCIERO: Javier Pascual Coruña | DIRECTOR JURIDICO: Santiago Moratalla
DIRECTOR DE INFORMATICA: José M. Dávila | DIRECTOR ADMINISTRATIVO: Javier Contreras
DEPARTAMENTOS | ATENCIÓN AL CLIENTE: María José González | PROVEEDORES: 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)* | Gráficas de Prensa Diaria *(Rotativa)* | Correos *(Distribución)*

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

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO Nexo

EDITORIAL

El MICE brilló por su ausencia

UNA OCASIÓN PERDIDA. La *cumbre* del Consejo de Turismo de CEOE con la ministra Reyes Maroto sirvió a las Organizaciones empresariales de la CEOE para hacerle llegar al Gobierno de España las prioridades de cada una de las *sectoriales* que forman el Turismo en España. De todas, menos una: el MICE; puesto que la Federación Española de Empresas Organizadoras de Congresos (OPC España) brilló por su ausencia en el encuentro del Empresariado con el Gobierno, en el que la ministra se refirió varias veces al MICE... pero sin contar con ningún interlocutor.

Reyes Maroto reveló su intención de crear una unidad específica dedicada al MICE en el Instituto de Turismo de España (TurEspaña), justificándola en que este mercado "está creciendo muchísimo" y en que es un turismo "de alta calidad" y "el que más consume". Pese a lo cual, afirmó, "no estamos en el mercado internacional". Comprometiéndose *motu propio* a impulsar España como destino. Sin que nadie del Sector pudiera darle réplica.

En un encendido alegato en favor de la bondad del MICE la ministra reclamó que "tenemos que ser nosotros los que promovamos esta actividad", que será objeto de una "atención preferente" de Conestur, el Consejo Español del Turismo —que se reunirá en diciembre tras años sin ser convocado— y que va a cambiar la composición de sus miembros, para trabajar "con un horizonte de al menos diez años". Un foro esencial, en el cual el MICE debería estar presente, para defender los intereses sectoriales.

Tras la entrega del documento *Prioridades turísticas*, que reúne las demandas más relevantes de las Organizaciones empresariales —como representantes de los legítimos interés del Empresariado— el presidente de CEHAT y vicepresidente de la Mesa del Turismo, Juan Molas, expresó ante la ministra Maroto una demanda que es de justicia agradecer: la necesidad de recuperar el tipo de IVA reducido para el MICE en España.

Tras propiciar la creación de un *lobby* del MICE en el Consejo de Turismo de CEOE (que ha prestado apoyo decidido y constante al Sector en sus aspiraciones), OPC España logró una atención preferente de la cúpula del Empresariado español hacia el Turismo de Reuniones. Lo importante ahora, precisamente cuando la recuperación aporta *viento de cola* al MICE, es dar continuidad al camino ya iniciado, y evitar dormirse en los laureles. La *cumbre* del 20 de noviembre en CEOE fue para el MICE español una oportunidad perdida. Pérdida por incomparecencia del Sector, que no debiera repetirse.

Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

TRIBUNA

2019: Termina el viento de cola. ¿Y ahora qué?

Marcel Forns
Director general de GEBTA España

HACE APENAS UNOS días, en la Convención anual de GEBTA, que reunía a más de 140 altos directivos del sector de los viajes, la organización empresarial se centraba en analizar y debatir de la mano de consultoras, empresas y clientes, el cambio de contexto económico, su impacto en la dinámica de los viajes corporativos, así como las palancas de crecimiento en entornos de transición. En otras palabras, revisar las estrategias sectoriales, gestionando el escenario macroeconómico de menor aceleración, con el objetivo de poder continuar impulsando el desarrollo de las actividades exportadoras y comerciales de las empresas que, a falta de cierre definitivo, se movería en 2018 en términos similares a los últimos ejercicios, con un crecimiento en torno a un 5% en la intensidad viajera o número de desplazamientos.

A diferencia de la situación que los viajes de negocio han vivido estos últimos años, el año 2019 anticipa algunas sombras que -en mi opinión- empresas y TMCs deberían tomarse muy en serio, a la hora de enfocar el próximo ejercicio, y -seguramente- también los que le sigan. Y es que en 2019 confluyen, como mínimo, tres factores que suponen cambios relevantes en el contexto en el que se mueven los viajes de negocio. Conviene tenerlos bien presentes por los efectos que pueden ejercer sobre las políticas de viajes de las corporaciones.

A diferencia de la situación que los viajes de negocio han vivido estos últimos años, el año 2019 anticipa algunas sombras que empresas y TMCs deberían tomarse muy en serio, a la hora de enfocar el próximo ejercicio

El primero de estos factores tiene que ver con la clara ralentización de la economía mundial. Hace tan sólo unas semanas el FMI revisaba a la baja las previsiones de crecimiento económico para 2018 y 2019 y lo hacía casi sin excepciones en todas las áreas geográficas, también en España.

El segundo elemento a considerar tiene que ver con la tensión comercial, que ejerce de acelerador del menor crecimiento global, pero que tiene una dinámica propia, derivada fundamentalmente de la agenda comercial del presidente de Estados Unidos. Los efectos más visibles de dicha agenda son las políticas de aranceles entre Estados Unidos y China o la Unión Europea, pero también la revisión de los acuerdos y convenciones internacionales o la renegociación de tratados como la NAFTA, que reflejan escenarios más proteccionistas, con mayores barreras de entrada para determinados productos, y en definitiva, una menor globalización y apertura de los mercados.

Finalmente, a este contexto se viene a sumar un tercer factor, que incide directamente en el presupuesto de los viajes de las corporaciones, como es la tendencia al alza de los precios de los servicios (aéreo y de alojamiento básicamente) en buena parte de las áreas geográficas y de modo particular en aquellos mercados a los que se desplazan principalmente las empresas españolas, como es el caso de Europa, o en los que los viajes habían experimentado mayores tasas de crecimiento en los últimos años (Asia). Un reciente estudio de American Express GBT prevé de hecho que ya para el 2018 el gasto en viajes de empresa en España habrá crecido cerca del 7%, cuando hasta la fecha, el indicador del gasto siempre había ido por detrás del incremento de la intensidad viajera o, en otras palabras, del número de viajes de las corporaciones.

Ante este escenario, caracterizado por un menor crecimiento mundial, mayores barreras comerciales y costes a la alza, la principal pregunta que cabe formularse es ¿cómo van a comportarse las empresas españolas? Y por extensión ¿cómo deben reaccionar las TMCs para poder seguir contribuyendo a dinamizar la actividad exportadora de las empresas, que tan buenos réditos ha generado en los últimos años?

A la primera pregunta creo que podemos responder de manera relativamente rotunda: las empresas no van a dejar de viajar por el contexto económico ni por el hecho de que sepan que el coste de los servicios va a crecer, sino que tenderán a mantener en el corto plazo la dinámica viajera por necesidad e inercia; porque han interiorizado el valor del viaje como palanca -competitiva- de crecimiento y no pueden permitirse dejar de viajar. Pero a la vez, en un entorno de costes al alza y menor retorno de la inversión (hay más barreras que van a dificultar el retorno de la actividad comercial), también es previsible que (...) ***Continúa en la pág. 18***

DESENCUENTROS

Quique

OPINION

PROTAGONISTAS

James Rees
Presidente de ICCA

JAMES REES HA sido elegido presidente de la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones (ICCA) tras una votación en la que se ha impuesto al español Juan José García y al holandés Eric Bakermans. La elección se ha celebrado en el Congreso de ICCA en Dubái. **Pág. 4**

Kepa Olabarrieta
Director del Bilbao Convention Bureau

EL DIRECTOR DEL Bilbao Convention Bureau, Kepa Olabarrieta, presenta el trabajo que realiza la entidad para la captación de eventos, una actividad fundamental para la capital vizcaína, ya que solo en 2017 generó un impacto económico de más de 150 millones de euros. **Pág. 6**

Luis Felipe Antoja
Presidente de Avasa

AVASA REPITE AÑO tras año como uno de los grupos comerciales más potentes del mercado español. La empresa que lidera Luis Felipe Antoja suma a día de hoy 166 empresas asociadas, las cuales superan la espectacular cifra de 1.500 trabajadores. **Pág. 8**

Abel Caballero
Presidente del Vigo Convention Bureau

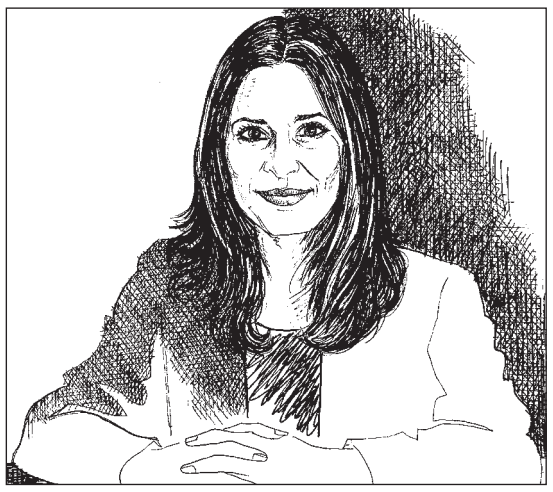
EL ALCALDE DE Vigo, Abel Caballero, es el presidente del Patronato de la Fundación Vigo Convention Bureau. En una entrevista cuenta la labor promocional que realiza la entidad y la situación que vive actualmente el Sector MICE en la ciudad. **Pág. 10**

Óscar Esteban
Director comercial y de Marketing de ERV

EL DIRECTOR COMERCIAL y de Marketing de ERV, Óscar Esteban, comenta la buena evolución de la compañía en los últimos años, así como sus buenas previsiones para este ejercicio, tanto en el segmento vacacional como en el Business Travel y MICE. **Pág. 12**

CARA A CARA

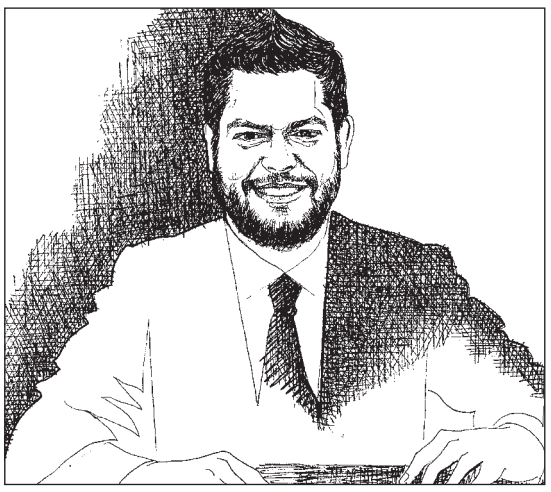
¿La falta de conexiones lastra al Turismo MICE?



Miriam Díaz
Concejala de Turismo de Santander

Aumentar conexiones para seguir creciendo

DURANTE LOS ÚLTIMOS años Santander está presentando cifras positivas como destino MICE que se van superando en cada ejercicio. Para seguir con esta línea de crecimiento, los profesionales de esta industria creen necesario una mejora de las comunicaciones con la región, tanto aéreas como por ferrocarril. Así lo ha detallado la concejala de Turismo de la ciudad, Miriam Díaz, tras participar en Horizon 2018, un encuentro en el que ha establecido contacto con cerca de un centenar de directivos europeos de American Express Global Business Travel con el objetivo de presentar los atractivos de Santander como destino de reuniones y lograr la captación de eventos. Miriam Díaz ha señalado que la ciudad se enfrenta al desafío de seguir creciendo en el Sector MICE, pero para ello es necesaria la mejora de las comunicaciones, tanto aéreas, con más frecuencias en las conexiones existentes, como por ferrocarril, con una conexión con tren de alta velocidad. Díaz ha solicitado una mejora de las conexiones en el aeropuerto Severiano Ballesteros. "El aumento de conexiones puede significar un salto cuantitativo y cualitativo para Santander", ha afirmado la edil, quien ha agregado que la ciudad cuenta con instalaciones, recursos y capacidad hotelera para mejorar aún sus resultados como destino de congresos.



Rubén Rosón
Concejal de Turismo de Oviedo

Regular el uso de los espacios municipales

EL CONCEJAL DE Economía y Turismo del Ayuntamiento de Oviedo, Rubén Rosón, ha criticado la falta de conexiones existentes en el Aeropuerto de Asturias, una situación que perjudicará al turismo en general, y a la captación de congresos en particular. En este sentido, Rosón ha anunciado que "promoverá un frente social para tratar de instar al Gobierno del Principado a dar solución a la falta de conexiones que sufre el Aeropuerto de Asturias". Según ha señalado el edil, "el aislamiento aéreo que sufre el Principado" tendrá grandes impactos a corto plazo y "comenzarán a evidenciarse a partir del 2020", entre ellos el económico, "ya que implicará un descenso del turismo, y de la celebración de congresos en la ciudad, actividad esta última que se ha multiplicado por seis en la actual legislatura, a través de la promoción de la ciudad; concretamente el pasado año se promocionó la ciudad en 10 ferias diferentes". "Esta promoción —ha añadido Rosón— no va a poder cumplirse por la falta de conexiones del aeropuerto, que dificulta las visitas a nuestra ciudad". El concejal de Turismo ha asegurado que "están hipotecando el turismo, además de la gran preocupación existente entre los organizadores de congresos nacionales e internacionales que se han celebrado en Oviedo en otras ocasiones y que no saben si van poder repetirse en la capital asturiana".

CHECK-IN / ACTIVIDAD FERIAL Y DE PALACIOS

Ferias y palacios

Auge de recintos feriales y palacios de congresos. La facturación anual prevista es de 615 millones de euros, que supondría un crecimiento del 6,1%, según el Observatorio Sectorial DBK de Informa. Los recintos feriales aportan unos 465 millones (75,6% del total), lo que demuestra su fortaleza. Por su parte, los palacios de congresos cerrarán el año con 150 millones de ingresos. En estas cifras el negocio de los recintos congresuales que poseen las ferias está incluido en la categoría de recinto ferial, mientras que los datos de los palacios de congresos que tienen los hoteles no se contabilizan. Los palacios de congresos y recintos feriales españoles acogieron en 2017 unos 5.600 eventos y 650 ferias, actividad que permitió a estos operadores facturar 575 millones, un 4,5%, en un contexto marcado por la buena coyuntura e incremento de actividad. De cara al futuro, el estudio refleja cifras positivas, aunque con menor ritmo de crecimiento. Para 2018 se espera un incremento del 6,1% en el volumen de negocio de estos operadores, aunque en 2019 el porcentaje cae al 4% por la desaceleración económica. Unos datos que confirman la importancia de la infraestructura congresual y de reuniones para el Sector MICE en España.

CHECK-OUT / ¿IATA CONTRA LAS AGENCIAS?

En pie de guerra

El conflicto está servido. Las agencias *corporate* y MICE están perplejas ante la actitud de IATA y consideran una declaración de guerra la actuación del *lobby* de las aerolíneas. En un intento de rebajar la tensión generada por los últimos cambios adoptados por las aerolíneas, IATA ha hecho hincapié en que seguirá colaborando con el Sector, mientras niega que pretenda desmantelar la APJC y que vaya a limitar la capacidad de las agencias para acudir a un mediador. IATA sale así al paso de las críticas recibidas tras los cambios aprobados unilateralmente en el último encuentro de la PAConf (órgano integrado por compañías aéreas), a finales de octubre en Ginebra. Y es que las agencias acusan al *lobby* aéreo de haber desmantelado los Consejos Conjuntos del Programa de Agencias (APJC, por sus siglas en inglés), así como de limitar la capacidad de estas empresas para acceder a mediaciones independientes.

En respuesta al rechazo que han generado estos cambios, IATA afirma estar comprometida con el Programa de Agencias, que seguirá trabajando con las agencias asociadas a nivel local a través de los mencionados APJC y en el Consejo Conjunto Global de la Agencia de Pasajeros (PAPGJC). Que así sea.

PERSONAJE DEL MES

James Rees

EL DIRECTOR EJECUTIVO de ExCeL London, James Rees, ha sido elegido como nuevo presidente de la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones (ICCA) en la asamblea general que la entidad ha celebrado durante el 57º Congreso de ICCA, que se está celebrando en Dubái del 11 al 14 de noviembre. Rees se ha impuesto en la votación al español Juan José García y al holandés Eric Bakermans.

James Rees fue elegido por primera vez para formar parte de la Junta de ICCA en 2012 y se convirtió en vicepresidente en 2017. Antes de esto, ocupó cargos de liderazgo en el Capítulo de ICCA del Reino Unido e Irlanda. La asamblea general donde se hizo el anuncio fue transmitida en directo a todos los miembros de ICCA de todo el mundo.

James Rees ha sido elegido presidente de la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones (ICCA) tras una votación en la que se ha impuesto al español Juan José García y al holandés Eric Bakermans. La elección se ha celebrado en el Congreso de ICCA en Dubái.

El nuevo presidente de ICCA, tras su elección, ha destacado que "lo que podemos hacer, con el liderazgo adecuado, es utilizar las fortalezas de ICCA para impulsar esa innovación, creatividad e incentivo para mejorar. Y esto es lo que voy a hacer". "Como presidente de ICCA seré un verdadero defensor de nuestro negocio, un defensor de nuestro Sector y me aseguraré de que los gobiernos escuchen la voz de ICCA en un idioma que entiendan. Será un honor y un privilegio servir como su presidente", ha añadido.

El Congreso ICCA de 2018 ha reunido a 1.156 delegados de 79 países, lo que lo convierte en el mayor congreso realizado fuera de Europa.

CRONICA DE PRENSA

'*Última Hora*' / Palma de Mallorca

TSJB ratifica la decisión del Ayuntamiento

El TSJB ha ratificado la decisión del Ayuntamiento de Palma de no adjudicar el Palacio de Congresos al Grupo Barceló. El fallo desestima el recurso de apelación interpuesto contra la sentencia del juzgado contencioso número 1 de Palma. Joana Maria Adrover, presidenta Palacio de Congresos, ha dicho que están "satisfechos porque la sentencia recoge todos sus planteamientos" y que, de haberse ratificado esa adjudicación, "era una perdida de dinero para las arcas públicas y para el ciudadano". El fallo asegura que "la decisión del Ayuntamiento se amparó en razones motivadas, avaladas por el informe emitido por la UIB y por la intervención general del Ayuntamiento, razones que buscan salvaguardar el interés público y el cumplimiento de la legalidad".

'*Diario de Córdoba*' / Córdoba

La programación navideña del Palacio

La banda Jarabe de Palo y el humorista Luis Piedrahita encabezan el cartel de la primera programación navideña del Palacio de Congresos tras su reciente apertura, que aglutina espectáculos musicales de varios géneros, algunos de ellos típicos de las fechas navideñas, humor y representaciones para el público infantil desde el día 8 de diciembre hasta el 4 de enero. Las entradas pueden adquirirse a partir de esta tarde en el portal Ticketea. Así lo han explicado Francisco López, coordinador general del espacio, y Armando Navarro, director de Espectáculos Armando, encargado de la gestión y promoción del programa de espectáculos.

'*Granada Hoy*' / Granada

Albert Boadella no defrauda en su cita

No es fácil acertar en una propuesta como la que Albert Boadella realiza en su obra más personal, El sermón del bufón, que presentó anoche en el Palacio de Congresos de Granada dentro del ciclo Heterogénea. Desde luego, la apuesta que hace es muy arriesgada: 100 minutos sobre las tablas para hacer un repaso de su vida acompañado de una pantalla de vídeo que le sirve para rememorar viejas actuaciones. No es la actuación de Albert Boadella una obra de teatro en sí. Más bien es el epílogo a una vida cargada de grandes momentos, pero también de polémica e, incluso, a veces, de arrepentimiento. Y, por supuesto, no faltan las referencias a la actual Cataluña, cuya opinión es ampliamente conocida por el presidente de Tabarnia. Alma de bufón, de tirititero, de cómico, de artista, de payaso...

LA IMAGEN

Eugenio de Quesada y Carlos Ortiz recogen el Premio

OPC Madrid reconoce 'la profesionalidad' del Grupo NEXO

La Asociación de Empresas de Organización Profesional de Congresos de Madrid y Centro (OPC Madrid) ha celebrado su Cena Anual en el hotel Puerta de América de Madrid —con miembros de la asociación y *partners*—, un encuentro que ha servicio para entregar su Premio a la Profesionalidad, que ha recaído en el Grupo NEXO, editor del Periódico CONEXO, "por su trayectoria en el área de la promoción y de la visibilidad del Sector MICE, aportando en su larga trayectoria rigor, seriedad y competencia"; y por otro lado, el Premio Innovación 2018 Accor Hotels.

Expertos en Consultoría de Congresos y Convenciones

De Profesional a Profesional

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

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

Nexopublic CONSULTING

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

PANORAMA

✔ COLUMNA

Colaboración público-privada

En 2017 Barcelona encabezó el ranking mundial de los congresos internacionales más importantes, según la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones (ICCA). Esta importante estadística refleja el esfuerzo y la dedicación conjunta, y sirve para confirmar la necesidad de Barcelona de mantener su modelo colaborativo altamente fructífero, basado en la cooperación de los sectores público y privado.

A través de la gestión privada de las instalaciones públicas, los principales ejemplos de infraestructura pública en Barcelona pueden ser más eficientes por la optimización del uso de impuestos, los aportes sociales y proveedores. Un claro ejemplo del éxito de este modelo es el Centro de Convenciones Internacional de Barcelona (CCIB), uno de los más grandes del sur de Europa. De acuerdo con un estudio realizado en 2017 por la Universidad de Barcelona, por cada euro invertido en su construcción y mantenimiento, la población de Barcelona ha recuperado 1,39 euros de forma directa y otros 8,50 euros de forma indirecta.

El CCIB también ayuda a descentralizar el turismo de la ciudad mediante la promoción de una nueva área de negocios de Barcelona que ha experimentado un cambio urbano espectacular.

Los congresos desempeñan un papel clave en la lucha contra la estacionalidad del turismo, ayudando a garantizar un uso más racional de las instalaciones hoteleras y los servicios de la ciudad. El turismo basado en el conocimiento y el *bleisure* son una buena manera de complementar el turismo vacacional, ya que ayudan a redistribuir las llegadas de visitantes a lo largo del año.

Es importante recordar que los centros de congresos y convenciones operan en un marco de sectores afectados por los ciclos económicos a medio y largo plazo. Esto los convierte en auténticos barómetros de la futura actividad económica. Esta información invaluable es fundamental para los responsables de las políticas públicas, ya que puede usarse para anticipar y evaluar la necesidad de introducir medidas para combatir dichos ciclos.

Marc Rodríguez
Director general del CCIB

Recintos feriales y palacios de congresos facturarán 615 millones de euros en 2018

Los 10 primeros operadores españoles generan el 70% del volumen de negocio del país

El Sector del Turismo de Reuniones y Congresos en España muestra una clara línea positiva en los últimos años, a la que contribuyen los recintos feriales y palacios de congresos con su actividad. Estos operadores esperan una facturación de unos 615 millones de euros en 2018, lo que supondría un crecimiento del 6,1% respecto al año pasado, según el estudio 'Ferias y Congresos' realizado por el Observatorio Sectorial DBK de Informa.

Los recintos feriales aportan un gran volumen de negocio a los destinos donde se ubican.

Los recintos feriales aportarán a esta cifra unos 465 millones, un 75,6% del total, lo que demuestra su fortaleza en el turismo de negocios. Por su parte, los palacios de congresos concluirán el año con unos 150 millones de ingresos. El estudio de Informa aclara que en estas cifras el negocio de los recintos congresuales que poseen las ferias está incluido en la categoría de recinto ferial, mientras que los datos de los palacios de congresos que tienen los hoteles no se han contabilizado.

Los palacios de congresos y recintos feriales españoles acogieron en 2017 aproximadamente 5.600 eventos y 650 ferias, una actividad que permitió a estos operadores unos ingresos de 575 millones de euros, un 4,5% más que el año anterior, en un contexto marcado por la buena coyuntura económica y el incremento de actividad.

En 2017, la facturación de los recintos feriales también supuso el 75% del total, con 435 millones, mientras que los palacios de congresos aportaron 140 millones. De cara al futuro, el estudio refleja cifras positivas aunque con un menor ritmo de crecimiento. Si para 2018 se espera un incremento del 6,1% en el volumen de negocio de estos operadores, para 2019 este porcentaje cae al 4% debido a un contexto de desaceleración económica general.

El Observatorio Sectorial DBK de Informa ha detectado, a octubre de 2018, unos 150 operadores de ferias y congresos en España, entre los que se encuentran 55 recintos feriales y cerca de 100 palacios de congresos, la gran mayoría de titularidad pública y que gestiona un único centro. Además, existe una gran concentración del negocio entre los principales operadores españoles; los cinco más importantes se quedan con el 61,2% del mercado, mientras que si se amplía a los 10 primeros el porcentaje alcanza el 69,7%.

TurEspaña sacará a concurso la gestión del Palacio de Congresos de Madrid

La Organización Mundial del Turismo tendrá su espacio en el nuevo proyecto

La secretaria de Estado de Turismo, Isabel Oliver, ha anunciado que TurEspaña va a poner en marcha próximamente un concurso público para reabrir el Palacio de Congresos de Madrid, cerrado desde 2012 por problemas de seguridad. Oliver ha hecho estas declaraciones durante la celebración de un desayuno informativo organizado por Executive Forum y Vozpópuli en Madrid.

Durante el encuentro, Isabel Oliver ha repasado las principales acciones de su departamento en estos últimos cuatro meses y ha insistido en que para el Gobierno de Pedro Sánchez es "prioritario" volver a hacer política turística tras el parón de los últimos años. Entre las líneas de trabajo de la administración turística está la recuperación del edificio de la Castellana que, según la secretaria de Estado de Turismo, es "imprescindible" tanto para el turismo de la capital como del resto de España.

En el desayuno informativo Oliver ha añadido que las oficinas de la Organización Mundial del Turismo (OMT), que estaba previsto que se incluyeran dentro del nuevo proyecto del Palacio de Congresos, tendrán su espacio en la redacción de los pliegos del concurso público. Por lo tanto, la única entidad de Naciones Unidas que tiene su sede en España contará con una nueva sede una vez se concluya la remodelación integral de las actuales instalaciones del recinto congresual.

Ifema iba a ser el gestor

El pasado mes de enero se anunció durante la Feria Internacional de Turismo (Fitur) el acuerdo entre el Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital, el Ayuntamiento de Madrid, la Comunidad de Madrid y la Institución Ferial de Madrid para la concesión a Ifema de la gestión del Palacio de Congresos de Madrid durante 50 años y en el que se preveía invertir al menos 50 millones de euros.

Ahora, con el cambio de gobierno en el ejecutivo central, esta opción queda eliminada para abrir el proceso de gestión del recinto a cualquier entidad privada que esté interesada.

Isabel Oliver, durante su intervención en el desayuno informativo.

Logroño diseña un plan para potenciar el Turismo MICE

El Ayuntamiento de Logroño ha diseñado el Plan de Turismo de Reuniones y Deportivo 2018-2022 que busca potenciar la oferta de la ciudad como destino de reuniones y actividades deportivas. El objetivo de esta estrategia es lograr en el año 2022 117 eventos con unos 90.000 participantes y un impacto económico de 60 millones de euros.

El documento, en el que han colaborado la Universidad de La Rioja y agentes económicos y sociales de la ciudad, es la respuesta al Plan de Innovación de Logroño 2016-2020 que señalaba al Turismo congresual como prioritario. "En ese estudio estratégico del futuro de la ciudad se establecía como una línea prioritaria el desarrollo de nuestro atractivo turístico, y en concreto de la mano de la actividad congresual y deportiva. Tenemos una muy buena red de instalaciones y una experiencia que hemos forjado con éxitos, pero es fundamental planificar para diseñar políticas y estrategias que nos garanticen un horizonte a corto-medio plazo", ha afirmado la alcaldesa de Logroño, Cuca Gamarra.

En 2017 se celebraron en Bilbao 1.367 reuniones con 242.169 participantes / La promoción exterior es muy importante / La sintonía con asociaciones o colectivos profesionales es fundamental / Euskalduna es un lujo, como equipamiento y como equipo, y una garantía para todos los 'stakeholders'

KEPA OLABARRIETA / DIRECTOR DEL BILBAO CONVENTION BUREAU

'Bilbao es tan variada y compleja como su demanda'

EL DIRECTOR DEL Bilbao Convention Bureau, Kepa Olabarrieta, presenta el trabajo que realiza la entidad para la captación de eventos, tanto en el exterior como con los colectivos profesionales de la ciudad. El Turismo de Congresos es una actividad fundamental para la capital vizcaína, ya que solo en 2017 generó un impacto económico de más de 150 millones de euros.

¿Qué cifras ofrece actualmente el Turismo MICE en Bilbao?

Los últimos datos confirmados corresponden a 2017 cuando se celebraron en la ciudad un total de 1.367 reuniones con 242.169 participantes. Del total de eventos, 137 fueron congresos (38.713 delegados), 223 convenciones (41.690 asistentes) y 1.007 jornadas (161.766 personas). Asimismo, 496 reuniones fueron nacionales (93.415 participantes), 236 internacionales (34.487 personas) y 635 regionales (114.267 asistentes). Esta actividad de reuniones generó un impacto económico de 150.881.156,38 euros.

Se va acercando el final de 2018, ¿qué previsiones tiene para este año? ¿Y para 2019?

En concreto en el caso de Bilbao la ciudad ha estado condicionada a nivel de impactos por los grandes eventos culturales y deportivos dentro de una estrategia de potenciación de la marca de ciudad y de posicionamiento en el mercado de destinos de eventos. Hasta donde alcanzan nuestras previsiones más o menos fiables, las perspectivas son francamente buenas.

¿Qué representa el Turismo de Congresos para la ciudad?

En pleno proceso de transformación de la ciudad, esto es finales de los 80 e inicios de los 90, Bilbao diseña su modelo turístico fiel a lo que siempre ha sido y evitando lo que nunca ha querido ser. En una ciudad con una fuerte realidad empresarial, de innovación y de conocimiento el turismo de Meetings and Events estaba llamado a ser protagonista.

¿Qué posición ocupa el Sector MICE dentro de la política de promoción turística de la ciudad?

Bilbao tiene consolidada su imagen de ciudad dinámica y emprendedora con tres grandes elementos que se dan la mano y que son la cultura, la gastronomía y la identidad. Hoy día la realidad turística de Bilbao es tan variada y compleja como su demanda y más aún en la medida en la que se ponen en valor nuevos recursos.

¿Qué acciones realiza el Convention Bureau para captar eventos?

Nosotros siempre hemos pensado que la promoción exterior es muy importante a través de las distintas acciones y formatos existentes, hoy día tanto *online* como *offline*. No obstante, creemos que en una ciudad como la nuestra es fundamental ser partícipe del pulso de la ciudad, con un caldo de cultivo de profesionales, agrupaciones y corporaciones, con excelentes relaciones en el exterior y que en cualquier momento pueden atraer y liderar un proyecto MICE.

¿Trabajan con otras asociaciones o colectivos profesionales para lograr estos eventos?

Efectivamente, la sintonía con cualquiera de ellos es fundamental, siempre en clave de sumar por un objetivo común, que es la llegada de meetings a la ciudad.

El Palacio Euskalduna es la principal sede congresual de la ciudad. ¿Qué supone contar con esta infraestructura?

Un lujo, como equipamiento y como equipo, y una garantía de que todos los *stakeholders* de un evento verán cumplidas con creces sus expectativas.

¿Qué tipología de eventos puede acoger Euskalduna?

A su capacidad técnica y organizativa de siempre debemos añadir en los últimos tiempos una enorme flexibilidad para adaptarse a un mercado en el que los formatos, cada vez más innovadores y sorprendentes, son una exigencia.

¿Qué otros recintos o sedes singulares ofrece Bilbao para la organización de eventos?

Afortunadamente son muchos los espacios o sedes con capacidad para acoger distintos tipos de reuniones. Son ya muy conocidos Azkuna Zentroa, también conocido como La Alhóndiga, o Bizkaia Aretoa. No nos ha sorprendido el éxito del nuevo San Mamés, pero sí su capacidad de adaptación.

El Bilbao Exhibition Centre (BEC), que está en Barakaldo, también es una infraestructura potente para congresos y ferias. ¿Qué puede decir de esta sede?

Su lema proyecta una máxima y es la de que todo es posible en BEC, no sólo porque lo forman cinco pabellones de 15.000 metros cuadrados y el Bizkaia Arena más grande aún, aparte de su centro de convenciones, sino porque su experiencia en grandes formatos de todo tipo les ha convertido en una referencia a la hora de acoger todo tipo de eventos, algunos realmente sorprendentes e innovadores, otros simplemente enormes.

> *«En una ciudad con una fuerte realidad empresarial, de innovación y de conocimiento el turismo de Meetings and Events estaba llamado a ser protagonista»*

> *«Bilbao no se concibe como destino turístico, ni MICE ni de ningún otro ámbito, sin los recursos y equipamientos del resto del territorio»*

¿Qué aporta el resto de la provincia de Vizcaya al Sector MICE de su capital?

Bilbao no se concibe como destino turístico, ni MICE ni de ningún otro ámbito, sin los recursos y equipamientos del resto del territorio. Los que estamos en la actividad cotidiana entendemos ciudad y territorio como un todo.

¿Qué posición ocupa Bilbao entre las ciudades congresuales de España? ¿Tienen marcado algún objetivo en este sentido?

Alcanzar una determinada posición en un ranking es sólo la consecuencia de un trabajo y de hacer alcanzado otros muchos objetivos previos. Para nosotros es importante que los organizadores y delegados que trabajan en la ciudad se sientan cómodos y estén dispuestos a volver y a generar nuevas reuniones, al tiempo que nos esforzamos por atraer nuevas reuniones y formatos. Es un reto constante que no nos permite relajarnos en ningún momento, aunque debemos reconocer que es la propia actividad la que prácticamente no nos da un respiro.

¿El resto de las capitales vascas (Vitoria y San Sebastián) son competidoras o socias de Bilbao?

En Bilbao Convention Bureau siempre decimos que no es comparable lo que tenemos que ganar por tener a nuestro lado a estas ciudades respecto a lo que podemos perder. Son dos ciudades con marca y carácter propio que llevan muchos años haciendo un gran trabajo en materia MICE. La relación con ellos es excelente.

En algunas ocasiones, responsables políticos y profesionales alaveses y guipuzcoanos se han quejado por el reparto desigual que hace Basquetour de los eventos que genera o gestiona esta institución. ¿Qué opina al respecto?

Puedo equivocarme, pero creo que la insatisfacción hacía referencia a las reuniones generadas desde los distintos departamentos del Gobierno Vasco. Sinceramente, no soy un gran conocedor de esta cuestión ni creo que pueda aportar mucho, lo que sí puedo decir es que sobre el total de reuniones que se celebran en Bilbao, las del ámbito público suponen un bajísimo porcentaje.

Respecto a la actividad interna del Bilbao Convention Bureau, ¿cuántas empresas forman parte de la entidad?

Nuestra guía profesional recoge aproximadamente 100 empresas con las que compartimos los detalles de nuestra estrategia y operativa MICE de ciudad.

EN DIRECTO

'Un reto que no nos permite relajarnos'

ALCANZAR UNA DETERMINADA posición en un ranking es sólo la consecuencia de un trabajo y de hacer alcanzado otros muchos objetivos previos. Para nosotros es importante que los organizadores y delegados que trabajan en la ciudad se sientan cómodos y estén dispuestos a volver y a generar nuevas reuniones, al tiempo que nos esforzamos por atraer nuevas reuniones y formatos. Es un reto constante que no nos permite relajarnos en ningún momento, aunque debemos reconocer que es la propia actividad la que prácticamente no nos da un respiro.

Kepa Olabarrieta
Director del Bilbao Convention Bureau

En Bilbao Convention Bureau siempre decimos que no es comparable lo que tenemos que ganar por tener a nuestro lado a las ciudades de Vitoria y San Sebastián respecto a lo que podemos perder. Son dos ciudades con marca y carácter propio que llevan muchos años haciendo un gran trabajo en materia MICE. La relación con ellos es excelente.

360º

MEETINGS, INCENTIVES, CONGRESSES & EVENTS

Gestión integral de eventos

AGENCIA LIDER EN EVENTOS

Más de 250 profesionales dedicados a garantizar tu éxito

COBERTURA NACIONAL

13 oficinas especializadas en gestión de eventos

MÁS DE 3.000 EVENTOS GESTIONADOS AL AÑO

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

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

VIAJES El Corte Inglés

EVENTOS

En nuestro sector los tiempos siempre son complicados / En Avasa seguimos apostando fuerte por mejorar nuestra tecnología / La economía de Avasa está saneada / Creo que somos los que más servicios propios damos tanto a las agencias de 'business' como a las dedicadas al vacacional

LUIS FELIPE ANTOJA / PRESIDENTE DE AVASA

'Business' y MICE están teniendo resultados excelentes'

AVASA REPITE AÑO tras año como uno de los grupos comerciales más potentes del mercado español. Con una estrategia que destaca por la calidad y la amplia variedad de servicios que pone a disposición de las agencias de viajes, la empresa que lidera Luis Felipe Antoja suma a día de hoy 166 empresas asociadas, las cuales superan la espectacular cifra de 1.500 trabajadores, lo que demuestra la envergadura de las mismas. Además, su buena situación financiera ha permitido al grupo repartir dividendos por segundo año consecutivo.

■A poco de que finalice el año 2018, ¿qué balance hace?

●Creo que al final el balance será positivo para todos. El vacacional podría haber ido mejor si no fuera por el estancamiento de final de verano, mientras que el segmento *business* y MICE sí ha sido mucho mejor, superando la mayoría de nuestras empresas el 10% de incremento.

■Parece que el negocio de las agencias de viajes españolas ha comenzado a resentirse tras varios años de tendencia alcista, según apuntan varios indicadores sectoriales y profesionales del sector. ¿Coincide con esta visión?

●El sector tenía que ir al alza porque habíamos tocado fondo. Yo diría que ahora se ha estabilizado, teniendo claro que no se van a dar ya los resultados de antes de la crisis económica.

■¿Se avecinan tiempos complicados para las agencias de viajes?

●En nuestro sector los tiempos siempre son complicados; cualquier problema, sea meteorológico, social, político o de cualquier otra índole, repercute de forma automática a las agencias de viajes. Nuestras empresas, creo que, en parte gracias a la ayuda tecnológica y de todo tipo de servicios que reciben por parte de Avasa, así como al nivel profesional alcanzado, podrán afrontar mejor estas complicaciones.

■¿El *business travel* se está comportando de forma más positiva que el vacacional?

●Sin duda, en estos momentos el *business,* y sobre todo el MICE, está teniendo unos resultados excelentes. El apoyo que reciben de parte de Avasa con el sistema de autorreservas; nuestro propio servicio de atención 24 horas (no subcontratado); la *app* Travel Guide, donde cada agencia pueda parametrizar sus datos y los de su cliente; las tarifas pymes y de turoperadores; el buscador de hoteles; nuestro sistema propio de reclamaciones; el sistema de alertas para informar a los clientes de incidencias en destino, etcétera, les da unas posibilidades de competir con las grandes del sector.

El vacacional ha sufrido más. Los resultados de nuestras agencias en viajes de largo alcance y cruceros han sido muy buenos. Y Avasa también dispone de una serie de servicios para ayudarles a mejorar sus ventas, como son distintos folletos de verano de viajes de novios, de tercera edad, de viajes de lujo, de cruceros. También se realizan distintas campañas de *marketing* para que directamente se dirijan a sus clientes a través de Internet, de correo electrónico o de las distintas redes sociales.

■Avasa ha lanzado recientemente su propia plataforma AvasaGest. ¿En qué consiste?

●La plataforma AvasaGest es un programa de gestión de datos propio y totalmente personalizado tanto para nuestro uso interno como de nuestras agencias. Con esta herramienta, accesible *online* y restringida con usuario y contraseña, tendremos centralizados todos los datos de nuestras agencias que ellas mismas ya están introduciendo o actualizando. Además de facilitar mucho y agilizar nuestra operativa interna, nos permitirá conocer mucho mejor a nuestras agencias, por lo que canalizaremos mucho mejor tanto la contratación con proveedores como las acciones comerciales y de *marketing* que realicemos. En Avasa seguimos apostando fuerte por mejorar nuestra tecnología.

■El Grupo Avasa ha repartido dividendos los dos últimos años. ¿Demuestra esto el buen momento que atraviesa la empresa?

●Sí, la economía de Avasa está saneada y lo que pretendemos es que los accionistas reciban un mínimo de remuneración por la inversión.

■Muchos grupos de gestión se han visto muy afectados en los últimos años por la durísima competencia existente en el negocio. ¿No es el caso de Avasa?

●No, no es el caso de Avasa. En sus 38 años de existencia, Avasa ha pasado muchos avatares: desde perder, varias veces, las mejores agencias del grupo hasta una escisión del mismo. Gracias a la tenacidad de seguir siempre en nuestra línea de ser un grupo cohesionado y fuerte, que ofrece servicios reales a sus agencias, sin pretensiones de ser los más grandes en número de agencias y teniendo agencias de todo tipo (lo que nos ha permitido sumar sinergias entre todos, creo que somos los que más servicios propios damos tanto a las agencias de *business* como a las dedicadas al vacacional.

> *«El vacacional podría haber ido mejor. El 'business' y MICE sí ha sido mucho mejor, superando la mayoría de nuestras empresas el 10% de incremento»*

> *«Avasa cuenta con 166 empresas, casi 300 puntos de venta y más de 1.500 empleados, cifra, esta última, que demuestra la importancia de nuestro grupo»*

■Antes del verano anunciaron la incorporación de Azul Marino Viajes. ¿Fue un paso importante para su grupo de gestión?

●Pues sí. Azul Marino es una gran agencia, muy bien dirigida y con gran potencial, que creo puede aportar mucho a Avasa, al igual que considero Avasa le puede aportar a Azul Marino. Esta es y será nuestra filosofía.

■¿Con cuántos puntos de venta asociados cuentan actualmente y cómo ha evolucionado número durante el en el último año?

●Avasa cuenta con 166 empresas, casi 300 puntos de venta y más de 1.500 empleados, cifra, esta última, que demuestra la importancia de nuestro grupo.

■La nueva La Ley de Viajes Combinados traerá consigo más obligaciones para el sector de agencias. ¿Lo ve lógico?

●Nuestro sector siempre ha sido al que más obligaciones se le han impuesto desde la administración turística, la fiscal, las autonómicas y municipales. Y ahora para redondearlo, la europea. No lo veo lógico ni normal. Un sector que representa casi el 20% del PIB nacional debería estar protegido, pero como en muchas cosas, en nuestro país ocurre todo lo contrario.

■¿Hay algún otro sector que se encuentre tan sobrerregulado?

●Si lo hay, lo desconozco.

■Avasa ha asesorado a sus agencias en materia de avales. ¿Qué impacto ha tenido la revisión al alza de los mismos?

●Estamos en lo mismo de antes. En vez de ayudar al sector se hace todo lo contrario. Contestando a la pregunta, el tema avales se resuelve con unos seguros que Avasa ha negociado de la mejor manera posible para sus agencias. Lógicamente el coste de los mismos influirá negativamente sus cuentas de resultados.

■Tourmundial ha abierto ventas a todas las agencias de viajes del país. ¿Qué le parece el paso dado por el turoperador?

●Es un paso lógico para tener un nuevo canal de distribución, además de sus propias oficinas. Quizá el nombre está muy ligado a Viajes El Corte Inglés y eso puede ser contraproducente.

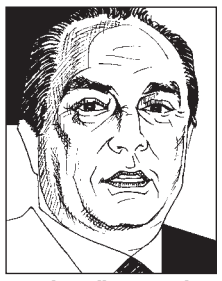
■¿Beneficiará a las agencias de viajes independientes?

●Creo que sí, ya que tendrán un proveedor más y con una calidad contrastada, siempre y cuando de respeten las normas comerciales que cada grupo de gestión haya pactado. Espero no salgan con ventas anticipadas, descuentos extraños y campañas extras solo para sus propias oficinas.

EN DIRECTO

'Somos punteros en 'busines' y MICE'

AVASA ES EL grupo de agencias más numeroso en Andorra y también disponemos de agencias en el sur de Francia. Nuestra meta en este momento no es expandirnos a otros países, sino el consolidar y aumentar selectivamente nuestra posición, tanto en *business* y MICE como en vacacional, donde somos punteros en ambos segmentos. Nuestros esfuerzos van dirigidos siempre a lograr la máxima rentabilidad y ofrecer a nuestras agencias los mayores servicios posibles en cada momento, no en hacer grandes actos publicitarios y de *marketing*. Avasa cuenta con 166 empresas, casi 300 puntos de venta y más de 1.500 empleados, cifra, esta última, que demuestra la importancia de nuestro grupo. Creo que al final el balance de 2018 será positivo para todos. El vacacional podría haber ido mejor si no fuera por el estancamiento de final de verano, mientras que el segmento *business* y MICE sí ha ido mucho mejor.

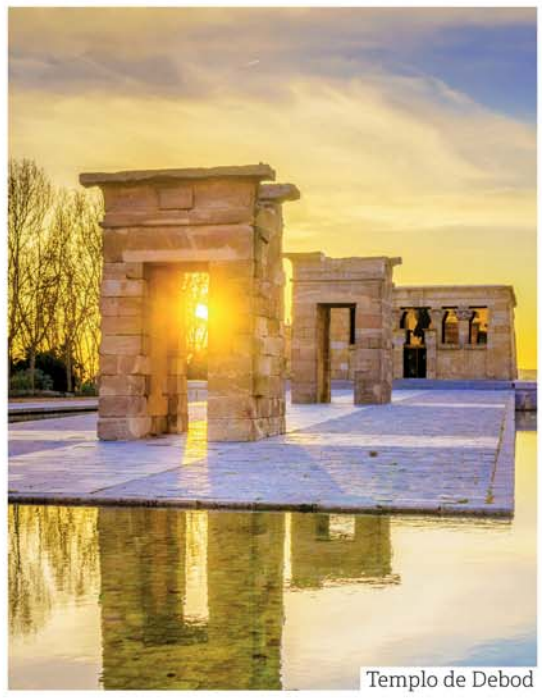


Luis Felipe Antoja
Presidente de Avasa

MADRID,
LA CIUDAD DONDE OCIO Y NEGOCIO SE ABRAZAN

Por su cercanía, por su hospitalidad, porque es fácil combinar con éxito trabajo y diversión, porque ocio y negocio son compatibles. Por todo ello, Madrid es una de las capitales mundiales líder en el turismo de reuniones y congresos y el **mejor destino MICE europeo,** según los World Travel Awards, recientemente celebrados.

Son muchos los atributos que diferencian a Madrid de otras ciudades, pero es el de su capacidad de acogida uno de los que más la identifican. Una acogida que el nuevo icono gráfico de la ciudad simboliza con un abrazo. Un lenguaje universal que traspasa fronteras y que define a una ciudad de la que todos los visitantes se sienten parte.


Templo de Debod

Madrid Convention Bureau (MCB) cuenta con la colaboración de 200 empresas en el objetivo común de promover Madrid. MCB se pone a disposición de aquellos que deseen celebrar su reunión o viaje de incentivo en Madrid, facilitándole su trabajo y colaborando a que sea un éxito.

Madrid, donde ocio y negocio se abrazan
esmadrid.com/mcb
info.mcb@esmadrid.com

A esa hospitalidad hay que sumar modernas infraestructuras como el aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas, una planta hotelera en continuo crecimiento (más de 82.000 plazas en la ciudad, la mayoría en hoteles de 4 y 5 estrellas), y una riqueza artística incomparable con 90 museos y 1.700 monumentos históricos. Madrid tiene una capacidad única para hacer de los encuentros de trabajo un momento especial. **Porque en Madrid, ocio y negocio se abrazan.**

Y es que, además, el respeto a la tradición y compromiso con la vanguardia dan como resultado una oferta gastronómica, comercial y de ocio inigualable: con más de 3.000 restaurantes, una enorme variedad de establecimientos comerciales, una envidiable agenda de espectáculos culturales y deportivos y todas las opciones imaginables para el ocio nocturno, **Madrid es una de las ciudades más acogedoras del planeta.**

Parque del Retiro

MADRID
CONVENTION
BUREAU

Vigo acabará 2018 con la celebración de más de 150 eventos / La mayor parte de los eventos celebrados este 2018 son profesionales / Los destinos tienen que vender una experiencia diferenciada / El potencial MICE de Vigo y sus alrededores es enorme / Las Islas Cíes son el principal reclamo

ABEL CABALLERO / PRESIDENTE DEL PATRONATO DE LA FUNDACIÓN VIGO CONVENTION BUREAU

'Vamos a aportar más recursos al Turismo MICE'

EL ALCALDE DE Vigo, Abel Caballero, es el presidente del Patronato de la Fundación Vigo Convention Bureau (VCB), la entidad encargada de promocionar la ciudad como destino de congresos. En estas líneas, cuenta la labor que realiza la entidad y la situación que vive actualmente el Sector MICE en la ciudad.

■A punto de finalizar 2018, ¿qué cifras manejan de actividad congresual en la ciudad a lo largo de todo el año? ¿Qué balance hace?

●Vigo acabará 2018 con la celebración de más de 150 eventos entre jornadas, congresos, festivales, seminarios, eventos deportivos… todos ellos que suponen un impacto importante en la ciudad. Estas cifras muestran un crecimiento de alrededor del 60% respecto a 2017, un año que ya de por sí fue especialmente bueno. La evolución de los últimos dos años es muy positiva y seguimos creciendo. Estamos muy satisfechos ya que estamos logrando conformar una fuerte unidad del sector turístico, aunando lo público y privado: Concello de Vigo, hostelería, agencias de viajes, restaurantes, empresas turísticas, transportes… Y esa colaboración es esencial para facilitar a los organizadores de eventos su trabajo y conseguir que su experiencia en Vigo sea excelente y, de este modo, se cree una sólida base para el Turismo MICE en la ciudad.

■¿Qué tipología de eventos ha acogido la ciudad?

●La mayor parte de los eventos celebrados este 2018 son profesionales. Las jornadas, tanto a nivel gallego como nacionales, fueron este año las más numerosas, con un total de 60. Le siguen los congresos, ferias y eventos deportivos. También hemos tenido un buen número de festivales que han supuesto un importante impacto turístico en la ciudad. Quiero destacar la importancia de la actividad internacional. En concreto, me gustaría agradecer la confianza que ha puesto en nosotros la Unión Europea celebrando tres eventos: el Farnet Euro-pean Seminar, Interreg Atlantic Area Programme Annual Event y la 5ª Conferencia de las Partes Interesadas en el Atlántico.

■¿De qué mercados y sectores procede la actividad MICE de Vigo?

●La variedad es la principal característica de los eventos que se celebran en Vigo. Una parte importante de ellos están ligados al importante tejido industrial de la ciudad: naval, pesquero y de la automoción. Pero también recibimos importantes congresos médicos y campeonatos ligados a la náutica, ya que la Ría de Vigo es extraordinaria para ello.

■Vigo presenta cifras claramente positivas en los dos últimos años. ¿A qué se debe este cambio?

●Las variadas infraestructuras que ofrece la ciudad, desde el auditorio Mar de Vigo a espacios más pequeños pero repletos de encanto, y la mayor promoción que se está haciendo de ellas en las principales ferias MICE, son algunas de las causas de este aumento de eventos. Por supuesto, la mejora del posicionamiento del aeropuerto, tanto en conexiones nacionales como internacionales, también es clave, especialmente en la atracción de eventos internacionales. Y no podemos dejar de lado la labor de promoción, captación y asesoramiento que realizamos desde la Fundación Vigo Convention Bureau. Somos conscientes de las nuevas necesidades que tienen tanto los organizadores como los asistentes a las reuniones; los destinos tienen que vender no sólo un catálogo de infraestructuras, sino una experiencia diferenciada, con sedes de reuniones alternativas, actividades muy singulares y elementos diferenciadores de la cultura local, que puedan aportar un valor añadido a los asistentes. Para ello, la transformación experimentada por la ciudad de Vigo en la última década no tiene precedentes.

■¿Cómo ha trabajado la Fundación Vigo Convention Bureau en los últimos años para lograr la captación de eventos para la ciudad?

●La Fundación ha estado presente en citas importantes del Turismo MICE y este trabajo de visibilización y acción promocional ha dado sus frutos. Pero más importante aún es el trabajo de cerca. La labor actual del VCB tiene que enfocarse más a la comunidad local. Intentamos tener una relación mucho más fluida y productiva con toda la comunidad científica, médica y empresarial local, entre otras.

■¿Qué acciones promocionales realizarán hasta finales de año?

●Tenemos la vista puesta en los encuentros que restan por celebrarse, que son variados e interesantes, tanto dentro como fuera de nuestras fronteras. Y por supuesto llevamos ya tiempo trabajando en la planificación y desarrollo de acciones de cara al año entrante.

■¿Qué plan de promoción tienen previsto para 2019?

●Lo más importante es seguir haciendo un esfuerzo conjunto para desestacionalizar el turismo y conseguir más congresos que se celebren fuera de la temporada alta. El Turismo MICE es un turismo de calidad muy interesante para las ciudades y vamos a aportar más recursos para incentivarlo. Precisamente acabamos de firmar dos convenios entre la Federación de Municipios y Provincias (FEMP), que presido, y el Gobierno para promover el Turismo de Congresos. Uno de estos convenios se refiere a la calidad turística y el segundo servirá específicamente para promocionar el Turismo de Congresos y llevar a cabo promociones de ciudades.

En 2019 se celebran algunas de las principales ferias del Sector y en ellas tenemos puesto el foco, en España y el resto de Europa. Y por supuesto, las actividades que organice el Spain Convention Bureau.

■¿Cómo se presenta la actividad MICE en Vigo para el próximo año?

●Hay muy buenas perspectivas. Especialmente el turismo de incentivo se está incrementado de forma espectacular, sobre un 30% respecto al año pasado. Los organizadores de eventos que buscan nuevas experiencias son cada vez más y dejan mucho dinero en la ciudad. Para 2019 ya tenemos algunas citas internacionales y nacionales cerradas en Vigo y estamos trabajando con otras para 2020 y 2021.

■Vigo es la ciudad más grande de Galicia y, por ende, cuenta con un gran tejido empresarial. ¿Esta situación influye positivamente en la actividad congresual?

●Por supuesto. Buena parte de los eventos profesionales que se celebran en la ciudad son organizados por las empresas que engloban nuestro rico tejido industrial, que cada vez es más dinámico y busca abrir nuevas conexiones internacionales. Mantenemos una fluida relación con todos ellos y tratamos de facilitarles al máximo la organización de sus eventos.

■Los atractivos turísticos de un destino son fundamentales para la captación de eventos. ¿Qué ofrece Vigo en este sentido?

●El potencial MICE de Vigo y sus alrededores es enorme. Las Islas Cíes son el principal reclamo de todos los participantes que acuden a algún evento a nuestra ciudad. Casi la totalidad de los eventos que se celebran en Vigo incluyen esta visita en su programa social. Pero hay mucho más: gastronomía, turismo marinero y enoturismo.

■¿Cuántos miembros componen actualmente el Convention Bureau?

●Contamos con un patronato formado por 10 miembros y casi 40 empresas asociadas. En este último año los socios han aumentado considerablemente y queremos seguir trabajando en ello, ya que es importante que el Sector comprenda la importancia de caminar juntos.

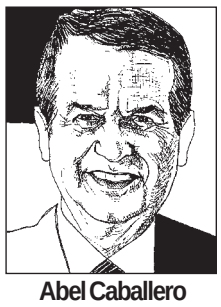
> *«Desde el VCB intentamos tener una relación mucho más fluida y productiva con toda la comunidad científica, médica y empresarial local, entre otras»*

> *«Hay muy buenas perspectivas para 2019. Especialmente el turismo de incentivo se está incrementado de forma espectacular, sobre un 30% respecto al año pasado»*

EN DIRECTO

'La ciudad cuenta con sedes muy interesantes'

EN LA CIUDAD de Vigo contamos con el Palacio de Congresos Mar de Vigo, que dispone de un auditorio de casi 1.500 butacas, salas de reuniones y conferencias, así como espacio de exposición. Además, tiene la ventaja de estar situado justo enfrente de un hotel de cuatro estrellas, lo que facilita mucho el trabajo a los congresistas, y a solo 10 minutos andando del centro de la ciudad. Para grandes ferias, Vigo cuenta con el Instituto Ferial de Vigo (Ifevi), que acabamos de ampliar y cuenta con 38.000 metros cuadrados de exposición, un auditorio con 500 plazas y otros espacios.



Abel Caballero
Presidente del Vigo Convention Bureau

Pero además la ciudad cuenta con otras sedes muy interesantes como la de Afundación, con capacidad para 350 personas, el Círculo de Empresarios de Galicia, ambos en pleno centro de la ciudad, así como diversos hoteles, centros de negocio y otros espacios singulares.

SIEMPRE HAY MOTIVOS PARA CELEBRAR.ESTE AÑO NOS ENCANTARÍA HACERLO JUNTOS

MENÚ DE NAVIDAD EN RESTAURANTE KALMA

Un año más, uno de los espacios más exclusivos del Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center, ha creado una selección de platos para disfrutar juntos de tan señaladas fechas.

Siempre respetando de forma especial el producto y con una presentación que no dejará indiferente a nadie, durante los momentos más únicos del año como Nochebuena, Navidad, Nochevieja y Año Nuevo, el Restaurante Kalma será el espacio perfecto para celebrar juntos.

Consulta la selección completa en: www.madridmarriottauditorium.com

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

MADRID MARRIOTT AUDITORIUM

@HOTELAUDITORIUM

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

MARRIOTT
MADRID AUDITORIUM

Hemos percibido un desarrollo en el volumen de los viajes y de los usuarios que contratan un seguro para sus vacaciones / Apostaremos por volver a posicionarnos como la compañía especialista de nuestro ramo / Nuestro compromiso con el Business Travel es cada vez más sólido

ÓSCAR ESTEBAN / DIRECTOR COMERCIAL Y DE MARKETING DE ERV

'El Business Travel es clave en nuestra compañía'

EL DIRECTOR COMERCIAL y de Marketing de ERV, Óscar Esteban, comenta la buena evolución de la compañía en los últimos años, así como sus buenas previsiones, tanto en el segmento vacacional como en el Business Travel y MICE.

■Tras un 2017 con buenos resultados y a poco de concluir este año, ¿cómo cerrará ERV el ejercicio de 2018?

●Ha sido un buen año para nuestra compañía que ha registrado durante todo el ejercicio un crecimiento en los distintas ramas de negocio, principalmente de nuestros productos vacacionales, pero también los dirigidos a colectivos como empresas, entidades públicas u ONG´s.

Después del estancamiento de los últimos años, hemos percibido un desarrollo en el volumen de los viajes y de los usuarios que contratan un seguro para sus vacaciones. Esperamos que esta tendencia se consolide en el cierre de año con la campaña de navidad, y cerremos un ejercicio que en términos generales ha sido positivo en volumen y rentabilidad.

■¿Qué objetivos se marca para 2019?

●Nuestros proyectos se centran en la creación y mejora de productos y servicios existentes, apoyándonos en un importante desarrollo tecnológico. A nivel comercial, apostaremos por volver a posicionarnos como la compañía especialista de nuestro ramo, tanto en medianas como grandes agencias y grupos, ofreciendo soluciones globales para que nuestros *partners* dispongan del mejor abanico de recursos para sus necesidades.

Además, desarrollaremos un importante plan de formación para agentes, centrado en nuevas soluciones y servicios, con los que seguiremos apostando por la digitalización e innovación de nuestros productos y herramientas.

■¿Cuáles han sido los productos que más se han contratado?

●En el segmento vacacional nuestro producto con mayor aceptación ha continuado siendo el seguro de viaje Select y, en general, todos los productos Multiasistencia, con garantías como accidentes, repatriación, asistencia, cobertura de equipajes etc.

Los productos de anulación también son seguros con un alto índice de contratación, sobre todo por la amplitud de las causas cubiertas, y en el segmento de viajes de empresa nuestro seguro de viaje Business Star ha permanecido a la cabeza en la lista de los mejores productos para desplazamientos corporativos generando una alta demanda en todas las modalidades del producto.

■Recientemente acaban de renovar su producto Business Star. ¿Qué supone para la compañía el sector de Business Travel?

●El Business ha evolucionado muy positivamente durante los últimos años y hoy se ha convertido en uno de los negocios clave dentro de nuestra compañía, tanto en volumen como en rentabilidad de producto.

Nuestro compromiso con este Sector es cada vez más sólido, manteniendo una importante vinculación con compañías y *partners* que buscan la mejor cobertura para sus empleados. Adaptamos este seguro a sus necesidades, categoría profesional y la actividad que va a realizar en el destino definido, etc.

Gracias a esta especialización y la creciente concienciación sobre el seguro en las empresas, las oportunidades en este campo son cada vez mayores para crecer.

■¿Cuáles son las novedades que han incorporado a Business Star?

●Nuestro nuevo producto se caracteriza por su flexibilidad, adaptándose todavía más a las necesidades concretas de las empresas. Entre las novedades podríamos destacar que ahora ofrece más cobertura de equipaje (hasta 5.000 euros), aplica menos sobreprima para destinos de riesgo y ofrece posibilidad de incluir en la póliza cobertura de asistencia ante eventos de terrorismo, no solo en destinos de riesgo o guerra, sino en cualquier país.

Además, nuestro nuevo producto se ha presentado con una nueva clasificación de categorías profesionales que reduce las sobreprimas por riesgo profesional para muchas actividades de los empleados, y también brinda a las empresas más flexibilidad de contratación, ya que ofrecemos tarifas más beneficiosas con nuevos tramos de duración de viaje para pólizas temporales.

El nuevo producto se caracteriza por su adaptabilidad y nuestra compañía buscará la mejor solución global para la empresa, garantizando el cumplimiento de la legislación local, y moldeándose a las particulares necesidades que de las empresas.

■También, hace poco tiempo han renovado su *app* ERV Travel & Care. ¿Cómo están respondiendo los clientes corporativos ante estas nuevas soluciones?

●Las novedades del nuevo producto han sido muy bien recibidas por empresas, agencias y corredores, y también las novedades de nuestra *app*. Lo cierto es que ésta es una herramienta muy valorada por los viajeros, que les permite estar permanentemente informados ante cualquier situación anómala o insegura.

«2018 ha sido un buen año para nuestra compañía que ha registrado durante todo el ejercicio un crecimiento en los distintas ramas de negocio»

«Nuestro seguro de viaje Business Star ha permanecido a la cabeza en la lista de los mejores productos para desplazamientos corporativos generando una alta demanda»

■ERV también dispone de un producto específico para el Sector congresual. ¿Qué ofrece tanto para los organizadores como para los delegados?

●ERV Congresos se define por ser un seguro esencialmente diseñado para los desplazamientos de congresos y la organización de este tipo de eventos. Ofrece la cobertura necesaria para el organizador, como cancelación del congreso, cambio de fechas, reducción en la duración y el cambio de sede, junto con un completo seguro para los congresistas asistentes, con coberturas que van desde la asistencia sanitaria hasta los gastos de anulación por la no asistencia al congreso, pasando por el robo o deterioro del equipaje, repatriación, responsabilidad civil, y así hasta más de una veintena de garantías.

■¿Este tipo de seguros, tanto el Business Star como el de Congresos, son más utilizados para viajes y eventos en el extranjero?

●El producto Business Star, para viajes de empresa, ha evolucionado hacia viajes internacionales, incluyendo destinos de riesgo, pero cada vez se utiliza más por las empresas para asegurar a sus trabajadores en actividades profesionales peligrosas, incluso en España.

El producto de Congresos, por su parte, se ha establecido como un segmento mucho más concreto y especializado, más focalizado en la organización y celebración de estos eventos en nuestro país, que se encuentra entre los primeros 10 del mundo en Turismo MICE.

■¿El sector Business Travel y MICE está concienciado en la contratación de seguros?

●El activo más valioso de las empresas son sus empleados, personas que trabajan día a día para que su negocio crezca. Por eso, las empresas son cada vez más conscientes de la obligación de proteger a sus empleados, especialmente a aquellos que se desplazan por trabajo.

Por otro lado, el incremento de los desplazamientos laborales en los últimos años, ha hecho que las empresas se conciencien en sus políticas de responsabilidad social corporativa y en las legales, derivadas del 'duty of care' o deber de protección.

■¿Hay margen de crecimiento en este ámbito?

●El progreso del Business Travel ha traído consigo una tendencia de crecimiento en los productos asociados. Nuestro sector lo ha percibido de manera muy clara, de hecho, es uno de los segmentos donde más hemos crecido en los últimos años. Pensamos que hay margen de crecimiento porque las empresas españolas están mejorando sus inversiones en proyectos internacionales.

EN DIRECTO

'Nueva 'app' para viajar con la máxima seguridad'

HEMOS LANZADO UNA versión más avanzada de nuestra *app* ERV Travel & Care, con la que los viajeros puede desplazarse con la máxima seguridad a cualquier destino. La *app* incluye información y recomendaciones para viajar a más de 200 países, proporcionando alertas de seguridad en tiempo real y servicios y funcionalidades que mejoran la experiencia de los viajeros. Entre sus características, podríamos destacar la funcionalidad Ayuda Inmediata en Caso de Emergencia, que permite localizar hospitales, farmacias o comisarías, diferenciando los centros médicos preferentes y colaboradores de ERV; el Envío de SMS Alerta 'Estoy seguro', para mantener a los contactos informados en caso de emergencia; o sus Servicios en Ruta, que permiten ubicar embajadas, gasolineras o cajeros más cercanos. Por último, la funcionalidad Mi ERV, un área privada donde los asegurados pueden consultar la información de su producto y acceder al área de notificación de siniestros.

Óscar Esteban
Director comercial y de Marketing de ERV

El uso de plataformas colaborativas no tiene gran repercusión en el Business Travel y MICE

A pesar de ello, van creciendo las empresas que solicitan algunos servicios a través de estos canales

Las plataformas colaborativas han entrado de lleno en el sector turístico para la reserva de algunos servicios, como alojamiento o traslados, sobre todo para los segmentos de ocio o vacacional. Su introducción en los sectores de viajes corporativos o MICE todavía es menor, según destacan algunos profesionales consultados por CONEXO, aunque existen algunas empresas o clientes que poco a poco van solicitando estos canales.

Por lo general, los profesionales de la organización de eventos y la gestión de viajes de negocio no utilizan las plataformas colaborativas en su día a día. "Yo pertenezco a una multinacional y aquí estos canales no tienen cabida. Quizás en las pequeñas y medianas empresas puedan tener alguna repercusión, pero será en un futuro", señala el presidente de la Asociación Española de Gestores de Viajes de Empresa (AEGVE) y *travel manager* de Cepsa, Antonio Perea.

"En el Sector de los Congresos este tipo de plataformas no han entrado todavía mucho, pero sí se están teniendo más en cuenta", afirma el presidente de OPC Madrid y director de Tilesa Kenes Spain, Carlos de Sebastián. "Tenemos que dar los mejores servicios a los clientes y si ellos nos piden algunos concretos por estas plataformas se los tenemos que dar", añade.

En general, reconocen que es una tendencia ya muy utilizada en los viajes de ocio y vacacionales y que cada vez más se encuentran con empresas y clientes que les solicitan su utilización para sus eventos o viajes profesionales. De hecho, la presidenta de MPI Iberian Chapter y CEO de la agencia Pidelaluna, Alessia Comis, ha referencia a un estudio de American Express que indica que un 35% de las empresas se plantea trabajar con este tipo de proveedores en el próximo año y un 28% más en dos años "a pesar de la inseguridad que puedan ocasionar en caso de solicitud de reembolso o cancelación o a pesar de que los canales tradicionales permiten mayor flexibilidad en precios y condiciones y métodos de pago, además de la integración con las herramientas de gestión de riesgos".

En este sentido, el director general de CWT España, Rafael Sueiro, comenta que "los viajes de negocios o los relacionados con reuniones y eventos necesitan otras garantías, como la seguridad, un punto que está cobrando gran relevancia tras los atentados en capitales europeas en los últimos años. Para las empresas es clave tener localizados y poder contactar con sus viajeros o asistentes a eventos en todo momento, así como contar con servicios y productos probados y de calidad". Alessia Comis, en la misma línea que Sueiro, agrega que "otras barreras" para su utilización "pueden ser la dificultad a la hora de crear y ejecutar un plan de emergencia en caso de incidentes y todo lo relacionado con la seguridad, que es de máxima importancia en nuestra industria".

El presidente de la Asociación Española de DMC (SpainDMCs) y CEO de Dynamic & Partners, Juan Antonio Casas, hace referencia también a la legalidad que tienen que cumplir todo tipo de proveedores y duda de la utilización habitual de este tipo de plataformas en el Business Travel y en el MICE. "Es respetable que haya quien contrate servicios por cualquier canal, pero siempre que sea bajo el paraguas de la legalidad; y si ésta no está vigente deberían crearlas las autoridades competentes", comenta Casas. "Una agencia/DMC es responsable de que los servicios que contrata para su cliente sean totalmente legales y grandes profesionales; disponemos de altas coberturas para garantizar cualquier imprevisto o accidente siempre por encima de lo que nos exige la Ley, además de las que ya tienen los servicios que contratamos", añade.

Adaptación profesional

A pesar de que el uso que se da a este tipo de plataformas en los viajes de negocios o MICE es residual, "hay que adaptarse a las nuevas demandas de los consumidores y darles respuesta", según Rafael Sueiro, "sin olvidar nuestra mayor experiencia y nuestras ventajas como compañía global en cuestiones de seguridad, de negociación con terceros, de posibilidad de dar un servicio completo, de análisis de datos, de retorno de la inversión, etcétera". Por ejemplo, "las compañías de alquiler de coches tradicionales se están adaptando y están cerrando acuerdos con estos nuevos actores para hacer uso de su exceso de flota alquilando los modelos más antiguos a estos conductores con descuentos del 30-40%".

Antonio Perea cree que son las plataformas colaborativas las que tienen que adaptarse a las necesidades de las empresas, sobre todo en temas de "flexibilidad en facturación, pagos, presupuesto o destinos" e incorporar "sistemas de e-facturación, pagos virtuales, gestión de riesgos (Risk Management), operatividad y entornos comparativos presupuestarios".

Los viajes de negocios crecerán un 5% en 2018 en España y hay incertidumbre para 2019

El Sector encara 2019 con una desaceleración en el contexto macroecónomico, lo que afectará a la actividad viajera

A falta del cierre definitivo del año, parece que los viajes de negocios cuentan con buena salud, estimándose un crecimiento en torno al 5%, según han destacado desde el consorcio GEBTA España, que ha celebrado recientemente su convención en Madrid. Asimismo, han alertado de una desaceleración en el crecimiento del contexto macroeconómico, una situación que puede afectar al volumen de viajes en 2019.

La convención, que ha reunido durante dos días a cerca de 150 altos directivos de empresas del Sector del Business Travel, se ha centrado en analizar y debatir el cambio de contexto económico, los incrementos de las barreras comerciales, la evolución de los precios y su impacto en la dinámica de los viajes corporativos, y las palancas de crecimiento en entornos de transición, entre otros temas.

Para GEBTA España, el cambio de escenario macroeconómico —se espera una desaceleración en su crecimiento el próximo año— es una situación a tener muy en cuenta por su repercusión en el volumen de viajes que realizan las empresas. A mejor situación económica habrá un mayor volumen de exportaciones y, por consiguiente, un mayor número de viajes de negocios.

Durante la reunión, se han debatido algunas propuestas para impulsar el desarrollo de las actividades exportadoras y comerciales de las empresas y que esta desaceleración económica no influya a la actividad viajera. Así, por ejemplo, se han mostrado estrategias de crecimiento empresarial por parte de las consultoras BrainTrust y InnovarOut, y de la mano del experto en marketing e innovación empresarial, Pablo Foncillas.

La intervención de Pablo Foncillas en la convención de GEBTA España, en Madrid.

El presidente del consorcio, Juan Carlos González, ha comentado que "para una organización como la nuestra es indispensable entender el entorno económico, tanto desde la perspectiva del mercado como del cliente y la convención ha permitido a nuestras empresas y partners compartir conocimiento y visión para abordar las transformaciones que va a exigir el negocio en los próximos años".

Representatividad de GEBTA

Juan Carlos González, durante su intervención en convención, ha destacado la fortaleza de GEBTA en España y su amplia representatividad del Sector. "Nuestra vocación de crecimiento no termina en la dimensión actual de la organización, sino que contempla seguir ampliando la base con empresas especializadas en los viajes corporativos y el MICE, con independencia de su tamaño, a la vez que continuar incorporando a nuevos partners de sectores afines a nuestra industria, porque la estrategia de GEBTA pasa por desarrollar negocio y mercado". Actualmente, las agencias de GEBTA gestionan más del 80 % del total de los viajes corporativos del mercado español, con una facturación superior a los 3.500 millones de euros, inversión que cada año contribuiría a generar una cifra aproximada a los 350.000 millones de euros de negocio en las empresas españolas, según las estimaciones de la asociación.

"El hecho de que las agencias de GEBTA representen al 80% de la cuota del mercado en España es sin duda uno de los atractivos fundamentales para los proveedores y empresas del Sector, pero una parte muy significativa de la capacidad de convocatoria de nuestra organización consiste en la visión de GEBTA y su capacidad de liderar las respuestas de nuestra industria ante los retos sectoriales. Hay pocas entidades que tengan la capacidad de definir y desarrollar propuestas de mejora de toda la cadena de valor", ha afirmado González.

El Gobierno de España y la FEMP colaboran con la calidad turística

Implantarán buenas prácticas y promocionarán España como destino MICE

La Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP) y la Secretaría de Estado de Turismo han firmado dos acuerdos de colaboración para mejorar la calidad del sector turístico, por un lado, y potenciar el Turismo de Congresos, por otro. El presidente de la FEMP, Abel Caballero, y la secretaria de Estados de Turismo, Isabel Oliver, han firmado estos acuerdos.

El primero de los convenios establece la colaboración de la FEMP con el Sistema Integral de Calidad Turística Española en Destinos (SICTED), un proyecto de la Secretaría de Estado de Turismo que promueve las buenas prácticas para conseguir un turismo de excelencia y calidad.

Por su parte, el convenio para potenciar el Turismo de Congresos en España contempla una asignación de recursos por parte de la Secretaría de Estados de Turismo de 25.000 euros anuales por un periodo de cuatro años para la promoción de los destinos españoles como sede de reuniones y congresos.

Una colaboración en el tiempo

Los acuerdos suscritos esta inciden en los objetivos de la Secretaría, según ha destacado Oliver, y se concretan en favorecer un turismo de calidad y sostenible económica, social y territorialmente. La secretaria de Estado de Turismo ha añadido la importancia de la colaboración entre ambas entidades, que llevan ya muchos años y que tienen interés en seguir manteniendo, por la labor de "extensión territorial" que hace la FEMP y que "es esencial para nosotros a la hora de seguir colaborando, de estrechar lazos y de apostar por la calidad turística".

Isabel Oliver y Abel Caballero firman los acuerdos de colaboración.

Extremadura apoya al Sector MICE y a la figura del OPC

La Junta de Extremadura, a través de la Dirección General de Turismo, ha mostrado su firme apoyo al Turismo de Congresos de la región y, en particular, a la figura de los OPC. Así lo ha asegurado el director general de Turismo extremeño, Francisco Martín, durante la visita de la Federación OPC España a Plasencia, donde ha celebrado una reunión su Junta Directiva.

Martín ha destacado que el Plan de Turismo de Extremadura 2017-2020 "contempla de una forma muy potente" el desarrollo del Turismo MICE en la región y ha destacado la colaboración público-privada como "un instrumento de éxito". En este sentido, el director general de Turismo ha añadido que "hemos venido trabajando juntos y hemos apoyado a OPC Extremadura con recursos concretos por primera vez en muchos años".

Por su parte, la presidenta de OPC Extremadura, María José García Curto, ha comentado que "tras muchos años trabajando solos y abandonados en busca del desarrollo del Turismo MICE en la región, la actual Dirección General de Turismo ha entendido perfectamente lo que supone este Sector para la región". Por esta razón, los empresarios de OPC Extremadura han pedido la colaboración de la Junta de Extremadura para diseñar un nuevo plan de negocio que no dependa de quien gobierne en cada legislatura.

Francisco Martín, María José García Curto y Matilde Almandoz.

Cataluña reúne a 200 profesionales para potenciar el Turismo MICE

La Agencia Catalana de Turismo, a través del Cataluña Convention Bureau, ha celebrado la segunda edición del Connecta Cataluña, un encuentro que se ha celebrado en el recinto de firaReus y que ha reunido a más de 200 profesionales del Sector procedentes de toda la Comunidad. El objetivo de este encuentro ha sido potenciar en conjunto la oferta congresual de la región.

Mediante el desarrollo de numerosas actividades, el Connecta Cataluña ha conseguido reforzar la comunidad que trabaja en la región en el Turismo de Congresos y Reuniones. Uno de los principales objetivo de este evento ha sido definir una estrategia común para mejorar la competitividad del territorio a nivel internacional en un mercado cada vez más global y en el que es muy difícil diferenciarse.

El director de la Agencia Catalana de Turismo, David Font, ha sido el encargado de inaugurar el encuentro. En su intervención, ha destacado la importancia del Sector MICE para la Comunidad. En el último año, Cataluña ha recibido 1,5 millones de viajeros por motivos de negocios, que han generado un gasto de más de 1.700 millones de euros. Además, Font ha resaltado su carácter desestacionalizador de la actividad turística.

Sobre el Connecta Cataluña, el directivo catalán ha señalado que en este evento "ofrecemos el espacio de trabajo más potente en Cataluña por el turismo de congresos, reuniones e incentivos. Queremos introducir la cultura digital en nuestro sector empresarial para promover el crecimiento del turismo de negocios". Asimismo, ha añadido que "uno de nuestros objetivos es diversificar el Turismo de Congresos por todo el país. Barcelona es un gran polo de atracción pero también el resto del territorio puede y está preparado para acoger eventos. Con el trabajo conjunto podemos hacer posible esta diversificación".

Por su parte, el concejal de Promoción Económica del Ayuntamiento de Reus, Marc Arza, ha puesto en valor la celebración del evento a firaReus y ha afirmado que "se trata de una oportunidad para posicionarnos como destino y promocionar conjuntamente el territorio Reus-Tarragona-Costa Dorada como sede destacada para la celebración de congresos, incentivos y eventos".

Connecta Cataluña 2018

El Connecta Cataluña 2018 ha contado con el desarrollo de numerosas actividades —en cuatro zonas diferenciadas— para fomentar el contacto entre todos los profesionales catalanes para potenciar la oferta MICE de la Comunidad.

En la Zona Inspiración se han desarrollado ponencias de 45 minutos de expertos en diferentes áreas y sectores, por ejemplo, sobre nuevos modelos de negocio colaborativos, la co-creación, la responsabilidad cultural corporativa, la transformación digital y nuevas tecnologías. En la Zona Debate han participado diversos expertos, a los que se han sumado los propios asistentes, y que han hablado sobre los mercados alemán, británico, países nórdicos y francés, los retos de clientes asociativos, el impacto del MICE en la comunidad local, la digitalización del Sector y la colaboración público-privada.

En la Zona Co-creación los asistentes, con ayuda de expertos, han aprendido a trabajar en equipo y se han formado en metodologías de co-creación a través de la resolución de algunos retos del Sector. En estas sesiones se ha hablado también del desarrollo del Turismo MICE en Cataluña, nuevas oportunidades de marketing y la desconcentración y diversificación del Sector en la Comunidad. Por último, se ha establecido una Zona Marketplace, un espacio en el que los asistentes han podido presentar sus productos y servicios, además de concertar reuniones con otros profesionales.

Una de las actividades del Connecta Cataluña 2018.

Una Visión Global del Turismo entre Iberoamérica y España

CIMET

XXII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo

Martes, 22 de enero de 2019

~ Centro de Convenciones Norte ~ Feria de Madrid ~

Grupo Nexo

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

NEXOTUR.com

CEOE CONSEJO DE TURISMO

Fitur

Carlson Wagonlit Travel alerta del uso de las tarjetas corporativas para compras personales

El 40% de los viajeros de negocios españoles afirman utilizar las tarjetas corporativos para el pago de compras personales, según un estudio reciente de Carlson Wagonlit Travel (CWT). Este porcentaje es el mismo al de la media mundial, pero inferior a la europea y a la americana, que se sitúan en un 46%, y ligeramente superior a la de Asia-Pacífico, que alcanza un 38%.

"Los gestores de viajes deben hacer frente al uso indebido de las tarjetas de empresa y averiguar por qué los viajeros no respetan las normas de la compañía al respecto", afirma el vicepresidente de CWT Solutions Group, Christophe Renard. CWT destaca que esta práctica es muy habitual entre los viajeros de negocios de todo el mundo, a pesar de que las empresas cuentan con políticas que la prohíben expresamente.

En el caso de España, al igual que la media europea, el 58% de los encuestados afirma que su empresa cuenta con una de estas políticas, con una tasa de obligatoriedad del 91% (85% en Europa). Este porcentaje es superior en el caso de los americanos; el 63% de los viajeros admite la existencia de esas reglas en sus empresas, con una tasa de obligatoriedad del 85%. Por último, en el caso de los viajeros de la zona de Asia-Pacífico, el 69% dice que su empresa tiene una política al respecto, con una tasa de obligatoriedad del 87%.

El estudio de CWT también refleja que el 57% de los viajeros de negocios españoles cuenta con una tarjeta de empresa, mientras la media global es del 61%. La media europea es del 56%, la más baja de las regiones analizadas; los americanos la tienen en el 61% de los casos; y los de Asia-Pacífico el 67%.

Pago con tarjetas personales

CWT también destaca el caso contrario, es decir, el pago de gastos relacionados con los viajes de negocio con tarjetas personales. El 36% de los viajeros de negocios españoles señala que paga siempre los viajes de trabajo con su tarjeta personal, un porcentaje inferior a otros países europeos, como Francia (53%), Italia (51%) Suecia (46%), Reino Unido (40%) y Alemania (39%). La media en Europa se sitúa en el 44%, en América en el 48% y en Asia-Pacífico en el 55%.

Esta práctica no es aconsejable para las empresas, según CWT. "El uso de tarjetas de crédito personales para pagos corporativos dificulta el seguimiento de los gastos de viaje por parte de las empresas, lo que complica a su vez que se cumplan las políticas de viajes", explica Renard. "Las tarjetas de pago virtuales pueden ser muy útiles para aquellas empresas que no quieren contratar tarjetas de crédito para sus empleados. Así, los viajeros no necesitarán utilizar las tarjetas propias para gastos corporativos y las organizaciones podrán saber con exactitud en qué se gasta su dinero", añade.

...hay encuentros que generan vida...

Hay encuentros
que se deben celebrar en La Rioja

...hay encuentros que generan negocio...

Un Palacio de Congresos fiel reflejo de la calidad que atesora esta tierra. Dotado de modernas e innovadoras instalaciones, excelentes comunicaciones, un óptimo servicio de atención al cliente y todo lo necesario para poder afirmar que hay encuentros que se deben celebrar en La Rioja.

Riojaforum, un lugar para el encuentro

Tel.: 941 276 200
riojaforum@riojaforum.com
www.riojaforum.com

RIOJAFORUM
PALACIO DE CONGRESOS Y AUDITORIO DE LA RIOJA

AEGVE analiza en profundidad el futuro de la gestión de los viajes de negocios en España

Expone algunas tendencias en el sector hotelero y resalta la necesidad de desarrollar la seguridad en los viajes

La Asociación Española de Gestores de Viajes de Empresas (AEGVE) ha celebrado su reunión anual en Madrid con la presencia de alrededor de un centenar de profesionales, entre socios de la entidad y proveedores del Sector. Durante las dos jornadas en las que se ha desarrollado la reunión, los asistentes han podido conocer diferentes aspectos de la gestión de los viajes de negocios, entre ellos, las tendencias en el trabajo de los *travel managers* y en la hotelería, así como otros aspectos como la seguridad o la innovación.

En la reunión, iniciada los dos días por el presidente de AEGVE, Antonio Perea, se ha hablado en primer lugar sobre la importancia de las habilidades directivas en los profesionales de la gestión de viajes. Natalia Barrero, de Natalia B y MindMeeting, ha destacado la importancia de la comunicación en las personas directivas y que en ella influyen muchos aspectos, como "la apariencia, la postura, la voz, los gestos y la postura", entre otros. También ha resaltado la capacidad de un buen directivo de adaptarse a sus interlocutores.

También se ha analizado la seguridad global en la empresa de la mano de Juan Gros, responsable de Seguridad de Ferrovial. Gros ha destacado el deber de protección que tienen todas las empresas sobre sus empleados, aunque también el propio viajero es responsable de su seguridad. Asimismo, ha señalado que es importante que las empresas cuenten con una política de viajes y seguridad, pero que casi es más importante que se informe y forme a los trabajadores (viajeros) sobre ella.

Al hilo de esta cuestión se ha desarrollado una mesa redonda sobre seguridad en el *business travel*, moderada por el gerente de Servicios Generales de Acciona, Víctor Rawinad. En ella han participado el director general de GEBTA España, Marcel Forns; el socio fundador de Leet Security, Antonio Ramos; y el director regional de Seguridad de SOS International, Javier Mollá. En general, se ha coincidido en la importancia de la tecnología en la seguridad de los viajeros, ya que ayuda a la gestión integral de sus viajes y a su localización.

Antonio Ramos ha destacado, al contratar un gran número de servicios con terceros, la necesidad de auditar el nivel de seguridad que tienen las empresas con las que se trabaja. Javier Mollá, por su parte, ha querido resaltar la importancia de la coordinación entre todos los departamentos de una empresa para definir una buena política de seguridad en los viajes. Y Marcel Forns ha hecho hincapié en las necesidades de los viajeros y la obligación de las empresas de adaptar sus políticas a las mismas y así asegurarse unos altos niveles de adopción.

La mesa sobre el futuro de la gestión de los viajes de negocios.

Gestión del 'business travel'

En la segunda jornada de la reunión, dirigida por el ilusionista Jorge Luengo —ha desarrollado una ponencia sobre resolución de problemas dificiles—, una mesa de expertos sobre el futuro de la gestión de los viajes de negocios, moderada por la Supply Chain Management de Siemens, Beatriz Sánchez, ha destacado el crecimiento en los últimos años del volumen de desplazamientos corporativos en España, una línea que seguirá siendo positiva por lo menos hasta 2022 por la necesidad de las empresas españolas de salir al exterior a vender sus productos.

Las empresas están siguiendo la política de contención de gastos iniciada por la crisis económica, pero ahora los viajes tienden a "adaptarse a las necesidades de los viajeros", según la jefa de Viajes y Eventos de Sacyr, Clara Sánchez. Además, los viajes han de combinarse con las reuniones virtuales. "El crecimiento de los viajes sería mayor si no existieran las reuniones virtuales", ha afirmado la responsable de Viajes y Eventos de FCC, Lorena Iglesias. "Ambas tipologías de eventos son necesarias, solo hay que definir bien cuál es la mejor opción en función de nuestras necesidades y objetivos", ha añadido la *travel manager* de FIIAPP, María Jiménez.

Además, la mesa ha hablado de la incorporación de las grandes OTAs a la gestión de los viajes corporativos. En general, se ha comentado que este tipo de plataformas todavía no son muy utilizadas en el mundo profesional, pero que cada vez se utilizan más. "Tienen que evolucionar y adaptarse a las necesidades del *business travel*", ha señalado Iglesias. "Sobre todo en lo que tiene que ver con la gestión interna de las empresas", ha agregado la *travel manager* de Talgo, Ana Maldonado.

Por último, han hablado del valor de las agencias de viajes en la gestión de este tipo de viajes. Lorena Iglesias ha explicado que su valor añadido está en "su labor de consultora de viajes". Para Clara Sánchez está en atender las necesidades de las empresas. "Creo que hay una desconexión entre proveedores, agencias de viajes y *travel managers*; y el futuro tenemos que hacerlo juntos", ha enfatizado.

Transformación digital

Otras de las sesiones de la reunión de AEGVE han analizado la transformación digital y la innovación rápida en las empresas. Respecto a la primera cuestión, Pilar Llácer, directora de Prácticas Curriculares de AEA Business School, ha señalado que en un mundo actualmente muy digital es importante la aptitud y la actitud de las empresas y, por tanto, también de sus trabajadores. Sobre todo, ha resaltado lo esencial de estar en las redes sociales, pero no de cualquier manera. "Hay que saber utilizarlas en función de nuestros objetivos", ha recalcado.

Por su parte, el fundador de IdeaFoster, Pau Garcia-Milà, ha explicado la metodología de la innovación rápida en las empresas, resaltando la velocidad en la puesta en práctica de las innovaciones para saber si tendrán éxito o serán un fracaso. Así se logrará un menor coste para las empresas en caso de no funcionar. Según Garcia-Milà, "el 80% de las ideas fracasa, así que no hay que tener miedo al fracaso".

En otra mesa de expertos, en este caso del sector hotelero, moderada por el Global Travel Manager de Maxam, Andrés Ibáñez, se han expuesto las tendencias de la hotelería respecto al viaje corporativo. Fabio Bucceli, *senior manager* E-Commerce de Booking.com, ha señalado la apuesta de su plataforma por los viajes de negocios debido al gran volumen de reservas que los viajeros hacían por motivos profesionales a través de su canal. Esta tendencia seguirá en crecimiento, según Bucceli, y "las empresas tendrán que incorporar a las OTAs en sus políticas de viajes y así mejorarán el *compliance*".

El director de Ventas y Distribución de Ilunion Hotels, Óliver Benalal, ha señalado que las tendencias en este sector las está marcando la tecnología. Así, "se está pasando de un modelo de tarifas estáticas a otros modelo de tarifas dinámicas", ha afirmado. Francisca Mérida, *senior director of Business Development* de Meliá, se ha mostrado de acuerdo con Benalal y ha añadido que en la distribución "han aparecido nuevos *players*", pero que, en cualquier caso, "el centro de toda nuestra actuación deber ser el cliente".

El director comercial para el Sur de Europa de NH Hoteles, Javier Pardo, ha asegurado que la tecnología ha cambiado el marco de la distribución en el sector turístico y que afecta también al modelo de negociación. "Antes había una oferta de producto mucho menor a la existente a través de la tecnología, y ahora hay mucha oferta y muchos competidores. Esto es mejor para el usuario, pero todo hay que tenerlo en cuenta a la hora de diseñar políticas de viajes y establecer las negociaciones", ha explicado Pardo.

Por último, la directora de Distribución de Vincci Hoteles, Beatriz González, ha comentado la situación existente entre los hoteles y los apartamentos turísticos. González ha señalado que esta oferta de alojamiento "ha llegado para quedarse, pero pedimos que se regule". "Son nuevos modelos de negocio y todos podemos competir, pero con una regulación", ha añadido. Tal es el punto de esta incorporación de los nuevos modelos de negocio de alojamiento al sector turístico que la propia Vincci Hoteles ofrecerá sus habitaciones a través de Airbnb, según ha anunciado González en la reunión de AEGVE.

La Asociación Española de Gestores de Viajes de Empresa, durante la cena de gala de la reunión, ha hecho entrega de la segunda edición de su Premio al Valor Social a la Fundación Prodis, que busca una formación superior para las personas con discapacidad intelectual.

TRIBUNA

2019: Termina el viento de cola. ¿Y ahora qué?

Marcel Forns / Director general de GEBTA España

Viene de la pág. 2 (...) incrementen la presión para contener los costes y maximizar el ROI de la partida de viajes. Esta hipótesis nos sirve para responder a la segunda pregunta: ¿Cómo deben comportarse las TMCs? Pues como espera de ellas el cliente. Y esto sitúa a las TMCs en un escenario en el que va a ser fundamental, entre otras, la capacidad de contribución a los objetivos de contención de costes.

Llegados a este punto, cabe preguntarse ¿cuáles deberían ser los *drivers* en los que basar la estrategia de gestión del presupuesto en 2019? En mi opinión, dos son los que las TMCs y las empresas deberían considerar de modo preferente.

El primero de ellos es la capacidad tecnológica para acceder a todo el inventario de los proveedores; un inventario cada vez más fragmentado, menos transparente y más volátil, por efecto de la intervención de elementos como la irrupción del NDC y la consiguiente voladura del principio del *full content*, o el cambio de las políticas tarifarias en el ámbito del alojamiento, cada vez más orientado al *dynamic pricing*, entre otros.

A falta de capacidad para negociar tarifas con todo el portafolio de proveedores, o por efecto del desequilibrio de las partes negociadoras, o la simple inercia alcista del mercado, el segundo gran *driver* para el 2019 debiera ser la gestión de los costes ocultos directos e indirectos. Es justamente en este apartado donde las TMCs y las empresas disponen de mayor recorrido para conseguir una mayor contención del gasto.

Ambas opciones, la integración de la totalidad del inventario para obtener la mejor tarifa lógica posible, y la reducción de los costes ocultos, ponen indefectiblemente en el centro del tablero a la tecnología y la digitalización.

Pero de su buena implementación dependerán, no sólo la mayor contención del gasto, sino dos principios que tienen todavía más relevancia para las empresas: la capacidad de mantener la dinámica viajera de las compañías españolas -la intensidad y frecuencia del viaje- por un lado, y mayor disponibilidad de recursos para continuar desarrollando las políticas de seguridad y prevención en viajes.

En definitiva, reflexiones a tener en muy cuenta, de cara al ejercicio que en breve vamos a estrenar.

Palacio Euskalduna mejora su eficiencia energética y crece en sostenibilidad

El Palacio Euskalduna de Bilbao ha concluido el proceso de mejora de eficiencia energética del edificio en que ha cambiado el sis tema de iluminación de las 14 escaleras de emergencia y pasillos técnicos y los baños públicos.

En concreto, se han sustituido 320 apliques de pared por otros tantos de tecnología LED con detector de presencia incorporado en escaleras de emergencia y pasillos técnicos, y se han instalado 120 detectores de presencia en los baños públicos de las plantas -2 y -1. Este cambio permitirá una reducción del 96% en el consumo energético.

Esta apuesta por la eficiencia energética del palacio de congresos le ha permitido conseguir recientemente la renovación del certificado de sostenibilidad ISO 14001.

Paralelamente a la mejora energética, Euskalduna ha llevado a cabo una actualización de distintas instalaciones. Por ejemplo, durante el verano se llevaron a cabo los trabajos de actualización de la imagen general del interior del edificio, que han consistido en la eliminación de las rampas que quedaban (algunas ya se retiraron el verano de 2017), el pintado de todas las columnas, ascensores y núcleos de escalera en color blanco (antes azules y naranjas) y la retirada del cuadro 'Aranoa'.

Los viajeros de negocios gastan un 4% más en hoteles por las normas de cancelación

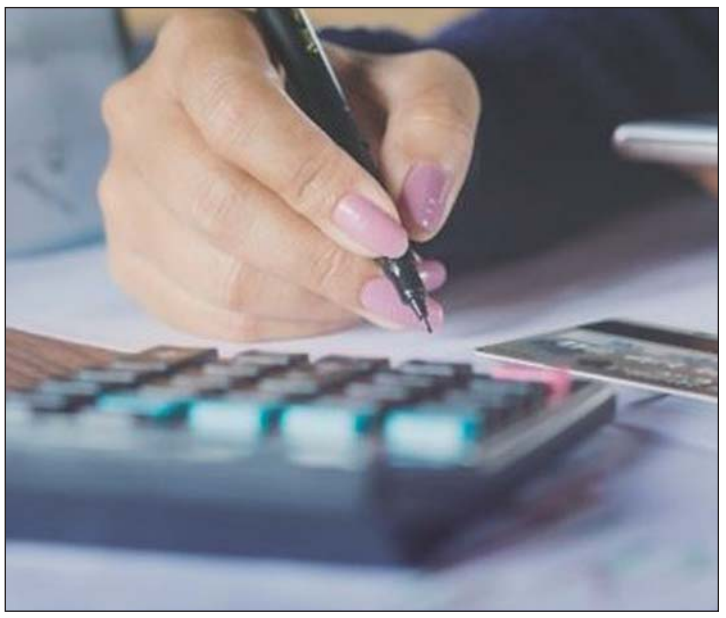
Las empresas tendrán que negociar una flexibilidad mayor con las grandes cadenas hoteleras

Las empresas siguen sin modificar su política de compras hoteleras. Así lo asegura el proveedor hotelero HRS, quien, a través de un estudio, ha visto cómo las estrictas políticas de cancelación impuestas por grandes cadenas hoteleras hace un año todavía no han modificado las prácticas de los viajes de negocios, suponiendo un gasto adicional del 4% por este concepto.

De hecho, ha comprobado que el número de anulaciones de última hora por parte de los viajeros corporativos ha aumentado en un 0,9% en este periodo. Por lo tanto, según HRS, los gastos adicionales asociados a las políticas de cancelación de hotel siguen siendo considerables y han propiciado que las empresas tengan que asumir costes más elevados. El gasto por cancelación de hotel supone una media del 3,8% del gasto total hotelero.

Los viajeros de negocios y los *travel managers* saben que la flexibilidad en la cancelación hotelera es una de las prioridades de las empresas a la hora de negociar las tarifas de 2019 con las cadenas hoteleras. De hecho, HRS ha destacado que las empresas ya lo están aplicando en estas negociaciones, buscando una menor exposición a la cancelación y a otras tarifas que supongan un gasto adicional.

Hace una año aproximadamente, las grandes cadenas hoteleras ampliaron el periodo de penalización por cancelación de 24 a 48 horas, una medida que ha provocado un aumento notable de los gastos adicionales para las empresas en el caso de anulación de la reserva. Además, en el caso de Estados Unidos la situación se agrava, según ha destacado HRS, con la introducción de un *resort fee* que cobran —entre 20 y 40 dólares por noche— los establecimientos de varios destinos urbanos del país.



Las normas de cancelación suponen un gran gasto adicional.

Para HRS, es importante adelantarse a esta tendencia y minimizar el impacto de estos costes adicionales a través de las negociaciones con las cadenas hoteleras. "En la actual temporada de negociación de tarifas hoteleras, encontramos que evitar este tipo de *fees* y la negociación de políticas de cancelación flexible son una necesidad para los *travel managers* y compradores de viajes. Las políticas de anulación más estrictas cuestan a los programas hoteleros casi un 4% más, lo que supone que las condiciones flexibles sean aún más relevantes", ha afirmado el vicepresidente de Soluciones de Sourcing de HRS, Marco D'Ilario.

El directivo del proveedor hotelero ha añadido que "el año pasado, HRS mantuvo la opción de cancelación en el mismo día en el 95% de los acuerdos que acordamos con las corporaciones. Al aprovechar el volumen e involucrar a todo el mercado, incluidas las cadenas globales, los grupos regionales y las propiedades hoteleras individuales, ayudamos a las empresas a reducir la incidencia de estas tarifas".

Más del 50% de los 'millennials' españoles practica el 'bleisure' durante sus viajes

Este tipo de viajeros está más preocupado por la seguridad que la generación X

La tendencia del *bleisure*, es decir, la combinación de viajes de negocios con actividades de ocio, sigue en auge en España y más entre la generación *millennial*, aquellos que tienen actualmente entre 20 y 38 años. Concretamente, más del 50% de los *millennials* españoles realiza habitualmente esta práctica, según afirma Aervio.

La plataforma de gestión de viajes corporativos destaca que estos viajeros realizan una media de siete viajes anuales y que tienen a alargar su estancia en cada ciudad que visita para realizar actividades tras la jornada laboral para disfrutar de momentos de ocio. Además, la conectividad permanente es otra de las características que definen a este perfil, teniendo en cuenta que un 45% de ellos sigue en contacto con familiares o amigos durante su ausencia y un 55% también lo hace con sus clientes.

Tecnología y seguridad

Aervio ha detectado un estrecho vínculo entre la tecnología y la seguridad en este tipo de viajero. Así, más de un 50% de los *millennials* contrata algún tipo de seguro a la hora de viajar, lo que supone un 38% más que la generación X, es decir, las personas que actualmente tienen entre 39 y 53 años.

El CEO de la plataforma, Santiago Montero, señala que "en los últimos años, en el mundo del *business travel*, el viajero *millennial* ha tomado un protagonismo que antes no tenía. La imagen del viajero de negocios tradicional está desapareciendo para dar paso a un nuevo perfil de cliente que desea vivir nuevas experiencias en sus viajes".

La nueva generación de viajeros está cambiando el 'business travel'.

Las políticas de viajes y los seguros son esenciales para evitar gastos imprevistos

La definición de una completa política de viajes y la contratación de seguros son imprescindibles para evitar los gastos que generan los posibles imprevistos que surjan durante un desplazamiento corporativo, según destaca la aplicación especializada en gestión de seguros Coverfy.

La *app* ha estudiado el funcionamiento de los viajes de negocios, destacando la amplia partida de gasto que suponen para las empresas (70.000 euros al año de media por empresa). Por esta razón, y sabiendo que esta cifra puede llegar a ser superior si surgen alguna eventualidad o contratiempo, ofrece una serie de recomendaciones para que los gastos imprevistos sean los mínimos.

Entre los posibles contratiempos a los que se exponen los viajes de negocios, Coverfy señala, en primer lugar, la cancelación o retraso del viaje; el robo o pérdidas de objetos y material de trabajo; la posibilidad de sufrir accidentes o emergencias médicas; y rebasar los límites de la política de gastos.

Los consejos que da la aplicación para evitar los gastos imprevistos empiezan por definir una completa política de viajes que incluya todas las casuísticas que se puedan dar durante los viajes, así como los procedimientos a seguir para su resolución. Además, es importante que este documento sea conocido por todos los empleados de la empresa y que se conciencien en su cumplimiento.

Importancia de los seguros

Otro de los puntos que destaca Coverfy es la contratación de los seguros necesarios para los viajes, sobre todo para cuestiones de robos o pérdida de objetos, anulaciones de viajes, servicios de intérprete o gastos y traslados sanitarios. En línea con lo anterior, aconseja pagar con tarjeta, ya que con este medio normalmente va incluido un seguro.

Por último, recomienda el uso de las aplicaciones móviles que, en el caso de los seguros, permitirán gestionar en todo momento cualquier aspecto de los mismos, como saber qué tipo de coberturas existen, dónde acudir en caso de urgencia, consultar cualquier duda o recibir asesoramiento profesional.

CONEXO

20 años de actualidad del MICE en España, que es la Historia de los Congresos, Convenciones e Incentivos, contada trimestre a trimestre y en lenguaje periodístico.

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

PVP: 15€
(+ gastos de envío)

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

‘El Turismo es uno de los mayores generadores de residuos’, avisan desde el Gobierno central

El viajero ‘cada vez tiene más en cuenta el componente ambiental’, según el director general de Biodiversidad y de Calidad Ambiental

Todos los participantes en la decimoprimera edición del Foro para la Sostenibilidad Medioambiental en el Turismo (Futuralia) celebrado en el Hotel Eurostars Madrid Tower, han coincidido en los encomiables esfuerzos que viene realizando el empresariado español para contribuir al desarrollo sostenible del Turismo. Si bien también han advertido que esta concienciación, aunque creciente, se encuentra todavía en una fase incipiente. El Foro ha servido de marco para el lanzamiento de una innovadora propuesta en materia de sostenibilidad turística.

Aunque ha reconocido los avances que se han producido en materia de sostenibilidad fruto del esfuerzo de los empresarios turísticos, el director general de Biodiversidad y de Calidad Ambiental, Javier Cachón de la Mesa, ha señalado que "debemos seguir trabajando intensamente" a fin de lograr un desarrollo de la actividad que genere el menor impacto posible en el medio ambiente. En su intervención en el XI Foro para la Sostenibilidad Medioambiental en el Turismo (Futuralia), que ha tenido lugar en el Hotel Eurostars Madrid Tower, ha advertido que "el Turismo es uno de los mayores generadores de residuos". "La separación de los mismos es muy baja y ahí es donde debemos incidir todas las administraciones y el sector privado", ha remarcado.

Más de 150 personas se han dado cita en la decimoprimera edición de Futuralia en el Eurostars Madrid Tower.

Un plan sectorial

Con el objetivo de reducir la huella ambiental y proteger y preservar la biodiversidad, su departamento ha puesto en marcha una serie de actuaciones en el ámbito del Turismo y la naturaleza en cooperación con la Secretaría de Estado de Turismo. Por ejemplo, en 2014 se aprobó el Plan Sectorial de Turismo de Naturaleza y Biodiversidad, con el que se persigue fomentar el Turismo responsable y aprovechar la variable de la biodiversidad para ofrecer un valor añadido y una oferta turística de calidad para satisfacer las demandas de un viajero que cada vez tiene más en cuenta "el componente ambiental en sus decisiones de compra". Asimismo, Cachón de Mesa ha revelado que "el Turismo ha sido especialmente considerado en la estrategia de economía circular" del Gobierno de España, con acciones como el desarrollo de estrategias de ecoturismo, la promoción de destinos inteligentes y la renovación de aquellos maduros, entre otras.

Tras la intervención del representante del Ministerio para la Transición Ecológica, el director ejecutivo de la Organización Mundial del Turismo (OMT), Manuel Butler, ha repasado las acciones puestas en marcha por Naciones Unidas (ONU), dedicando especial atención a la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Al respecto, ha destacado que "la OMT hizo los deberes de *lobby* para que la palabra Turismo apareciese en algunos objetivos". También ha hecho referencia a la creación de la Red de Institutos de Observación de Turismo Sostenible, iniciativa puesta en marcha a principios de siglo y que cuenta a día de hoy con 24 centros. "En España no hay ningún observatorio, pero es algo que me encantaría y creo que podrá ser posible en breve", ha apuntado al respecto. Finalmente, se ha referido al Código Ético de la OMT, al que ya se han suscrito 560 empresas y entidades vinculadas al Turismo.

En relación a la actitud de las empresas turísticas, Butler ha reconocido que "ha sido una sorpresa muy grata comprobar lo que están haciendo". "Se han puesto las pilas desde hace tiempo y están perfectamente alineadas con los objetivos de la OMT", ha subrayado, al tiempo que aplaude el hecho de que "entiendan que sin sostenibilidad no se puede ser competitivo".

Una vez concluida su intervención el director ejecutivo de la OMT ha moderado un debate en el que el presidente de la Asociación Española de Profesionales del Turismo (AEPT), Santiago Aguilar, ha puesto en duda la utilidad del Año Internacional del Turismo Sostenible para el Desarrollo, celebrado en 2017. "La percepción general es que sí, pero yo me pregunto si hemos avanzado algo en materia de sostenibilidad", ha indicado. Asimismo, ha incidido en la importancia de que el mensaje "cale en todos los trabajadores y en la sociedad".

Gran Camino Inca

A diferencia de Aguilar, que se ha mostrado "pesimista" respecto a los avances logrados en la materia, el secretario general de la Mesa del Turismo, Germán Porras, ha resaltado que "se están haciendo muchas cosas, tanto por parte de los destinos como de los propios empresarios". "Nos queda muchísimo por hacer, pero el Turismo puede contribuir a todos los objetivos que se ha fijado la ONU para conseguir el desarrollo sostenible", ha añadido. En su intervención, Porras ha desvelado que la Mesa del Turismo ha propuesto a la OMT que "España lidere un simposio en el que se aborde la renovación de los destinos maduros" a fin de poner de manifiesto "los esfuerzos realizados por las empresas del país".

La undécima edición de Futuralia ha servido de marco para el lanzamiento de una innovadora propuesta en materia de sostenibilidad turística: la creación de un excepcional producto turístico multidestino en Iberoamérica, basado en el Qhapaq Ñan o Gran Camino Inca, que traslade parte de la experiencia desarrollada en España y el sur de Europa con el Camino de Santiago.

"El Qhapaq Ñan bien podría convertirse en el Camino de Santiago de Iberoamérica", en palabras del presidente de Futuralia (y del Grupo NEXO), que ha ofrecido una ponencia en su calidad de experto en los chasquis y el Qhapaq Ñan, cuya investigación lidera como académico de número de la Real Academia Hispánica de Historia Postal. Tras esta ponencia, ha tenido lugar un debate entre el ponente y dos personalidades vinculadas al proyecto: Bernardo Muñoz, consejero comercial y de Turismo de la Embajada de Perú en España, y Claudio Meffert, ex director de Fitur y gran conocedor de los destinos turísticos iberoamericanos.

"El chasqui es al Qhapaq Ñan, lo que el apóstol al Camino de Santiago: la cara (y la personalización) del viajero que transita el camino", ha apuntado Eugenio de Quesada, "convirtiendo al turista en el correo del Inca en la época prehispánica y de la Corona tras el Descubrimiento (un personaje muy popular y querido en Perú conocido como chasqui), al igual que el peregrino en Europa, haciéndole vivir una experiencia viajera excepcional, que trasciende al turismo, al adentrarle en aspectos culturales y espirituales, impulsando la gastronomía, el alojamiento y la artesanía locales, dando a conocer las identidades de las poblaciones y la cultura indígena y, en suma, creando un modelo de producto turístico medioambientalmente sostenible", ha concluido.

Los participantes en el debate han subrayado la importancia de que la Organización de las Naciones Unidas para el Turismo (OMT) haga suya esta iniciativa que, además de Perú (el Incanato tenía su sede en el Cusco), comprenda aquellos países actuales a los que llegaba el Gran Camino Inca: desde Chile y Argentina por el sur hasta Colombia por el norte, pasando por Bolivia y Ecuador.

Futuralia 2018 ha contado con varias mesas redondas. En la primera, ‘Panel de Producto Multidestino’, han participado el consejero Comercial y Turismo de la Embajada de Perú, Bernardo Muñoz; el experto en el Qhapaq y los Chasquis, de la Real Academia de Historia Postal, Eugenio de Quesada; y el director del Consejo Asesor de Futuralia, Claudio Meffert. En la segunda mesa, bajo la moderación del director ejecutivo de la OMT, Manuel Butler, han participado el secretario general de la Mesa del Turismo, Germán Porras; y el presidente de AEPT, Santiago Aguilar.

'La huella ambiental del Turismo es tremenda', asegura en Futuralia el presidente de CEHAT

'La labor de concienciación ha calado superficialmente en la sociedad', lamenta el también presidente del ITH, Juan Molas

Para el presidente del Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) y de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT), Juan Molas, para avanzar en materia de sostenibilidad turística hace falta "mayor implicación de todos los actores y un sistema de evaluación global". También ha lamentado la falta de sensibilización del turista. Tras la intervención de Molas, los asistentes a Futuralia han conocido dos claros casos de éxito de productos turísticos medioambientales: ReservaTauro y Monte Holiday Ecoturismo.

"Por cada millón de turistas se consumen 11 millones de litros de combustible, 300 millones de litros de agua y 2.000 toneladas de alimentos, además de generarse 25 millones de toneladas de CO_2 y miles de toneladas de residuos". Así lo ha advertido en el marco de Futuralia el presidente del ITH y de CEHAT, Juan Molas, quien ha revelado que el Turismo representa "el 5% de las emisiones".

"Se trata de una huella ambiental tremenda a la que hay que sumar el impacto social", ha añadido. También ha aclarado que con estos datos no pretende "empañar la aportación del Turismo, sino que se tome conciencia". A su juicio, para conseguir un desarrollo responsable del Turismo se necesita "más claridad en el término sostenibilidad, mayor implicación de todos los actores y un sistema de evaluación global".

Para Molas, los esfuerzos del sector hotelero, como demuestran "las tremendas inversiones en la renovación de la planta hotelera", así como del resto de subsectores turísticos y de la propia administración, deben ir acompañados de una mayor sensibilización del turista. En este sentido, ha explicado que "nos crea decepción y confusión que haya turistas que no valoren la importancia de la sostenibilidad", como demuestran determinados estudios. Por ejemplo, según datos recabados por TripAdvisor, esta cuestión aparece en decimoquinto lugar como motivación del viaje, siendo el precio y el destino los principales criterios de elección. "La labor de concienciación ha calado superficialmente en la sociedad", ha lamentado Molas.

Casos de éxito

Tras la intervención del líder de la hotelería española los asistentes a Futuralia han conocido dos claros casos de éxito de productos turísticos medioambientales. El primero es ReservaTauro (Ronda), parque temático del toro bravo que conjuga la preservación del toro bravo, actuaciones en el medio ambiente y el desarrollo del entorno rural. Su propietario, Rafael Tejada, ha incidido en que su propuesta combina "naturaleza, cultura, tradición y aventura", lo que lo convierte en una oferta turística de calidad y con gran capacidad de desestacionalización y diversificación. Por su parte, el máximo responsable de Monte Holiday Ecoturismo (Valle del Lozoya), Antonio Gonzalo Pérez, ha hablado sobre la transformación de sus instalaciones, inicialmente utilizadas por cazadores, hasta convertirse en un espacio singular que permite a los visitantes alojarse en un entorno sostenible y respetuoso con el medio ambiente.

La mesa redonda sobre casos de éxito de productos turísticos sostenibles celebrada en Futuralia.

La clausura ha corrido a cargo del director general del Organismo Autónomo Parques Nacionales, Juan José Areces, quien ha señalado que "España no ha sido capaz de poner en valor su riqueza natural y biodiversidad". "Tenemos que mimar y utilizar este recurso", ha sugerido. Dado el liderazgo de España en Turismo, considera crucial que se fomente con ahínco "la sostenibilidad". "El Turismo creció de una manera exponencial, seguramente no de la mejor manera, pero hemos aprendido", ha afirmado. Asimismo, ha detallado la estrecha colaboración de su departamento con las administraciones turísticas.

La concejala de Turismo junto a representantes del sector turístico.

Jaén propondrá su adhesión al Spain Convention Bureau

El Ayuntamiento de Jaén propondrá el próximo mes de marzo su incorporación al Spain Convention Bureau (SCB), una entidad de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP) que integra actualmente a 57 destinos españoles y que tiene como objetivo principal la promoción de España como destino de reuniones y congresos.

La concejala de Turismo y Promoción Económica, Charo Morales de Coca, se ha reunido con representantes del sector turístico y hostelero de la ciudad para repasar diversos proyectos presentados en ediciones anteriores y, sobre todo, ver los nuevos que se han llevado al Consejo Rector del Patronato Municipal de Cultura, Turismo y Fiestas, entre ellos, la adhesión al SCB.

Este ha sido el asunto "más importante" que ha analizado el Consejo Rector, según ha detallado Morales de Coca, ya que la incorporación de la ciudad al SCB supondría dar un paso importante en el circuito nacional de destinos de congresos. Además, entre las funciones que realiza el SCB, además de la promoción nacional e internacional de los destinos españoles en ferias y foros especializados en el Sector MICE, organiza jornadas formativas, coordina de estudios de mercado y realiza presentaciones y *workshops* en los mercados de mayor interés.

Las agencias de Travel Advisors Guild aumentan sus ventas en 2018

La asociación celebra la vigésima edición de su Encuentro entre Amigos en Santander

La presidenta de Travel Advisors Guild (TAG), Julia Franch, ha anunciado la buena evolución de las ventas de sus agencias asociadas en lo que va de año. Según ha destacado, de enero a septiembre de 2018 las ventas han crecido un 12,8% respecto al mismo periodo del año pasado. Hay que recordar que la facturación de las agencias TAG en 2017 fue de 654 millones de euros.

Franch ha realizado este anuncio durante la celebración de la vigésima edición del Encuentro entre Amigos de TAG, que se ha celebrado en Santander, y que ha reunido a más de un centenar de profesionales del Sector, entre ellos, directivos y CEOs de las agencias asociadas, y directivos de los principales proveedores turísticos, como aerolíneas, hoteles, turoperadores o compañías de *rent a car*.

En una comparecencia ante al prensa, Julia Franch ha destacado a la ciudad anfitriona, que "se ha posicionado como una de las ciudades preferidas para organizar eventos, convenciones, congresos y encuentros profesionales con la innovación como punto estratégico en su modelo de ciudad". Por su parte, la concejala de Turismo de Santander, Miriam Díaz, ha señalado que "es una gran satisfacción para nosotros recibir este significativo evento sectorial dada la calidad de los prescriptores". Además, ha añadido que el Sector MICE creció el año pasado un 28% en la ciudad, con un impacto económico superior a los 36 millones de euros.

Temas de la asamblea

La presidenta de TAG ha repasado varios de los asuntos que se han abordado durante la asamblea de la asociación, como la incorporación de Abramar Viajes y BMC Promoviatges —con efectividad a 1 de enero de 2019—, la presentación de su nueva aplicación móvil My TAG —se ha activado en noviembre— o la reciente puesta en marcha de su Plataforma de Formación. También han hablado del nuevo proyecto de creación de un grupo de agencias, bajo el paraguas de TAG, especializadas en el segmento Tailor Made de lujo.

En el centro, Julia Franch y Miriam Díaz, junto a Eduardo García y Asunción Díaz, de Viajes Sanander y Viajes Altamira, respectivamente, que han colaborado en la organización del Encuentro entre Amigos.

MARRIOTT AUDITORIUM NEWS

MARRIOTT
MADRID AUDITORIUM

OBJETIVO: HACER FELICES A LOS CLIENTES

Entrevista a Azeddine Malouki, Bar & Restaurant Manager de Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center

¿Cómo es tu día a día y trabajo diario?

Como Bar and Restaurant Manager del Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center, mis funciones consisten en la planificación y supervisión de los outlets en cuanto a su servicio, calidad y equipo de trabajo, manteniendo siempre los standards de la marca para un correcto funcionamiento. También me encargo de recibir a nuestros clientes en los diferentes bares o restaurants, aconsejarles sobre los menús que ofrecemos y las bebidas que tenemos, así como interesarme por la experiencia que han tenido en cualquiera de nuestras áreas. Una de las tareas más importantes que llevo a cabo es recopilar toda la información útil y hacerla llegar a todo el personal.

¿Qué clase de clientes podemos encontrarnos tanto en el Greatroom como en el Champions Bar? ¿A qué perfil va dirigido cada uno de estos salones?

Por la variedad de clientes que tenemos desde eventos hasta huéspedes de paso de aeropuerto, el Greatroom es el lugar idóneo para esa pausa entre reuniones, para la comida con compañeros y también para el descanso y refrigerio tras un vuelo.

En el Champions Bar, los clientes disfrutan del espacio de un modo más informal y relajado, cenando o degustando nuestra amplia oferta de cervezas mientras siguen su deporte favorito en alguna de nuestras 9 pantallas de televisión, incluida la nueva incorporación de 86 pulgadas.

¿Qué variedad de ofertas tenemos en cada uno de estos dos espacios dentro del hotel?

Greatroom es un espacio acogedor, tranquilo, con una decoración sofisticada. Por el amplio horario con el que cuenta, ofrecemos desayunos, comidas y hasta la 1h30 de la mañana una gran variedad de tapas. Nuestros clientes pueden disfrutar de su tarde/noche con la música del piano de 19h a 23h.

Champions Bar es un espacio con especialidad en comida americana. Un lugar perfecto para disfrutar del deporte junto a su bebida favorita y una amplia carta de platos para todos los gustos: diferentes tipos de hamburguesas, quesadillas, nachos..... Como es un sport bar, los días de

la competición europea de futbol, nos hemos adaptado a su nuevo horario, abrimos a las 18h30 con unos menús especiales.

¿El Greatroom tiene las mejores tapas de Madrid ¿Leyenda o realidad?

Es realidad. Tenemos una amplia carta de tapas como, por ejemplo: Humus casero con pan pita, paté de berenjenas con tosta y polvo de aceitunas y otros "delicatessen" para compartir con compañeros o familia. Tapas exquisitas que, sinceramente, están "triunfando."

Desde tu punto de vista, ¿cómo es la experiencia Marriott?

Llevo en el hotel desde el 2003. Ha sido siempre un hotel grande y con nombre. Tras el cambio a la marca Marriott, somos líder en el sector hotelero y nos ha llevado a estar en un aprendizaje contínuo incrementando nuevos aspectos. Ahora estamos jugando en la liga de los grandes y esto genera exigencias muy altas.

Tres palabras que lo definen.

Dedicación. Anticipación. Empatía.

¿Como te imaginas el hotel en cinco años?

Como un referente a nivel de eventos en toda Europa. Con el esfuerzo y las ganas de todos, lo vamos a conseguir.

‘QUE CUMPLAN MUCHOS MÁS’ ESTA NAVIDAD

Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center muestra de nuevo su lado más solidario en la lucha contra el VIH infantil

Hay sonrisas que son energía y las de los más pequeños, son ejemplo de ello. Impulsos que hacen girarse incluso a los problemas, esos que ante ellos son capaces de devolver el gesto. Se acercan fechas para ponerlo en práctica. Navidad y solidaridad se dan la mano un año más. Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center no pierde ocasión para ayudar a aquellos que más lo necesitan. Esta vez el establecimiento acoge su ‘I Rastrillo Navideño Solidario’, el día 15 -16 de diciembre, para recaudar fondos destinados al proyecto de investigación en VIH/SIDA en niños ‘Que cumplan muchos más’ que lleva a cabo el Laboratorio de Epidemiología Molecular del VIH (EpiMolVIH) de la Fundación para la Investigación Biomédica del Hospital Universitario Ramón y Cajal. Porque, a veces, pequeños gestos se convierten en algo mucho más grande.

La Navidad es una época para pasar con la familia, olvidarse de la rutina y dejarse llevar por el espíritu festivo... pero también son días para pensar en los demás, lo que no exime de hacerlo cada día de la ruleta anual. Las **entidades sociales** trabajan todo el año para prestar ayuda material y psicológica a los más desprotegidos o a aquellos que más lo necesitan, pero es en estas fechas tan señaladas cuando más personas deciden aportar su granito de arena. Un paso adelante que, poco a poco, consigue construir grandes castillos.

Compromiso, responsabilidad social y solidaridad. Son tres conceptos que se suman al significado de **Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center**. Este año el establecimiento se une a una lucha diaria y, en ocasiones, silenciosa. El próximo día **15 y 16 de diciembre** acogerá su **‘I Rastrillo Navideño Solidario’**, donde se podrá disfrutar un ambiente familiar con puestos de venta, comida y música en directo. Desde ya mismo y hasta el 3 de diciembre todo el mundo que lo desee puede llevar al hotel aquellos artículos que seguramente se mantienen en casa sin usar (ropa, libros, juguetes, artesanías, menaje...) y que se convertirán, sin duda, en regalos con corazón. Será el propio establecimiento el encargado de vender todos estos productos con un objetivo claro: **donar lo recaudado al proyecto que lucha por la investigación del SIDA infantil y que este año lo hace bajo el paraguas de su lema ‘*Que cumplan muchos más*’ y que puedes conocer con más detalles en la web www.quecumplan-muchosmas.com**.

Cada día nacen en el mundo cerca de 500 niños con el virus del VIH, de los cuales, la mitad morirá antes de cumplir los dos años si no recibe el tratamiento adecuado. Actualmente hay **2 millones de niños infectados** y se producen **110.000 muertes al año**.

El **Laboratorio EpimolVIH** investiga cómo diagnosticar precozmente y luchar contra el SIDA pediátrico, un proceso que exige técnicas moleculares que son complejas y caras y, además, que no siempre están disponibles en la rutina clítica de algunos países. La misión de este laboratorio es **estudiar la epidemia del VIH infantil en el mundo y ayudar a impulsar la introducción de las técnicas moleculares más eficaces en países de recursos limitados, ayudando directamente a los clínicos. Todo ello con el fin de detectar más precozmente al virus, además de identificar, lo antes posible, a aquellos niños en los que la terapia está fallando antes de que aparezcan los síntomas clínicos, informando a sus médicos de los fármacos que no funcionan.**

También se puede colaborar con la campaña a través del grupo teaming del equipo de investigación: ***“Juntos por la Investigación del VIH en niños”*** donde se puede ayudar con una donación periódica de sólo **1€ al mes** contribuyendo a que este proyecto sea una realidad llegando a más niños de todo el mundo.

Soplar cada año una nueva vela, pedir un nuevo deseo, sonreír bajo una lluvia de *felicidades*. Acciones simples y complicadas dependiendo de en qué lado apaguemos la llama de ese cumpleaños. Este compromiso de Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center, perteneciente al ‘Marriott Southern Spain Business Council’, junto a la Fundación Epimon dan, esta Navidad, un paso al frente para que *siempre se cumpla uno más*...

Para más información: Carolina.beltran@marriott.com // Teléfono: 620843411

www.madridmarriottauditorium.com **www.principefelipecongresscenter.com**

MARRIOTT
MADRID AUDITORIUM

ESTA NAVIDAD REGALA MAGIA AL PALADAR EN MADRID MARRIOTT AUDITORIUM

El hotel presenta los menús más especiales de una ciudad única para celebrar las principales fechas navideñas

Llega la Navidad, uno de los momentos más mágicos del año, y para hacerlo aún más entrañable, Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center, en su empeño por cuidar a sus clientes, ofrece este año los mejores planes para disfrutar de estas fechas. Sus exquisitos menús navideños no dejarán indiferente a nadie.

Madrid cuenta ya las horas para empezar a engalanarse de cara a estas próximas Navidades. Calles, plazas y edificios volverán a ser un espectáculo de luces y colores que podrán verse paseando por la concurrida calle Alcalá, Gran vía o Serrano. La magia de esos días navideños inundará, un año más, una ciudad, que aún si cabe, mejora durante unas fechas cargadas de ilusión. Visitar Madrid es una experiencia única con multitud de eventos, actividades, diversión y un sinfín de planes culturales y gastronómicos que enamoran, año a año, a todo aquel que tiene el placer de conocerla.

Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center se une, también en estas fechas, a su ciudad para dar la mejor bienvenida a aquellos que la visitan. En su empeño por dar siempre lo mejor al cliente, el establecimiento ofrece la mejor opción gastronómica a sus huéspedes. El **Restaurante Kalma** se viste de gala durante las fechas clave del mes de diciembre, con unos **menús especiales** para los días señalados.

El **24 de diciembre** el chef Javier Sáez-Bravo Martínez ha preparado una cena de lo más sabrosa donde se podrán degustar platos como ***Torta de parmesano y gel de plancton marino; Galleta salada de remolacha y frutos secos; Crema de apio-nabo con cigalas y emulsión de avellanas; Solomillo de ternera a la parrilla con salsa de boletus, arroz venere y salteado de pimientos del piquillo.*** El momento más dulce siempre está en el postre, en este caso con un exquisito ***Mármol de manzana, mousse de yogurt y cítricos***.

Las comidas de Navidad, el **25 de diciembre**, y año nuevo, **1 de enero**, son también un océano de sabores: ***Strudel de morcilla y pera con bouquet de lechugas frescas; Canelones de carabineros y galleta de trufa blanca; Lingote de carrillera de ternera con salsa de pasas de Corinto, nueces, puré de boniato y acelga roja***; terminando con una ***Copa de tres chocolates con frambuesas***.

2018 llega a su fin y la Nochevieja ofrece un momento idóneo para celebrar lo bueno que ha dejado tras de sí, esperando que el año próximo venga cargado de más alegrías.

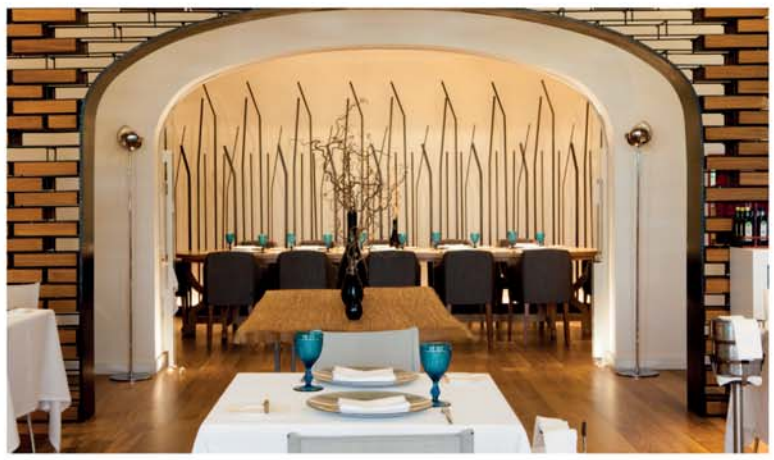
Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center quiere despedir el año por todo lo alto y ofrecer a su cliente la mejor bienvenida a 2019. Cenar el **31 de diciembre** en este hotel es una experiencia gastronómica mágica y única comenzando con un aperitivo de ***Salmón marinado, gel de hinojo y gelatina de cava rosé*** que da paso a un entrante de ***Carpaccio de ternera con setas salteadas, crema de boletus, rúcula y sésamo dorado***.

Lomo de pez mantequilla con brandada de carabineros y verduritas salteadas, será su primer plato al que se suma otro principal de ***Carré de cordero al tomillo, judías Bobby, trío de zanahorias y patata asada***. De postre, y acercándose 'las doce', ***Cilindro de chocolate relleno de mousse de turrón, castañas glaseadas y sopa de cacao***.

En esta noche tan especial no faltarán las uvas de la suerte. Desde las 10.00 pm a 3.00 am se podrá seguir la fiesta en el **Champions Bar**.

Disfrutar de la Navidad en Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center es una experiencia única... En una ciudad con magia.

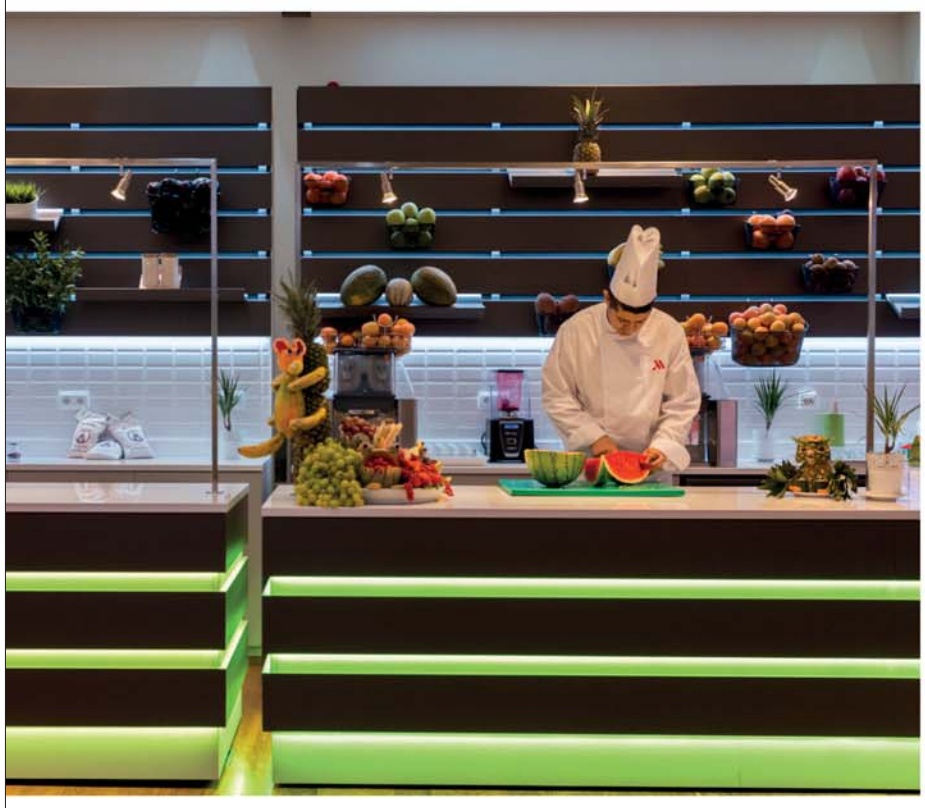
***Para consultar precios e información más detallada de los paquetes especiales de Navidad se puede visitar la página oficial del hotel: www.madridmarriottauditorium.com.**



www.madridmarriottauditorium.com **www.principefelipecongresscenter.com**

MARRIOTT
MADRID AUDITORIUM

UN DESAYUNO PARA ADMIRAR MADRID



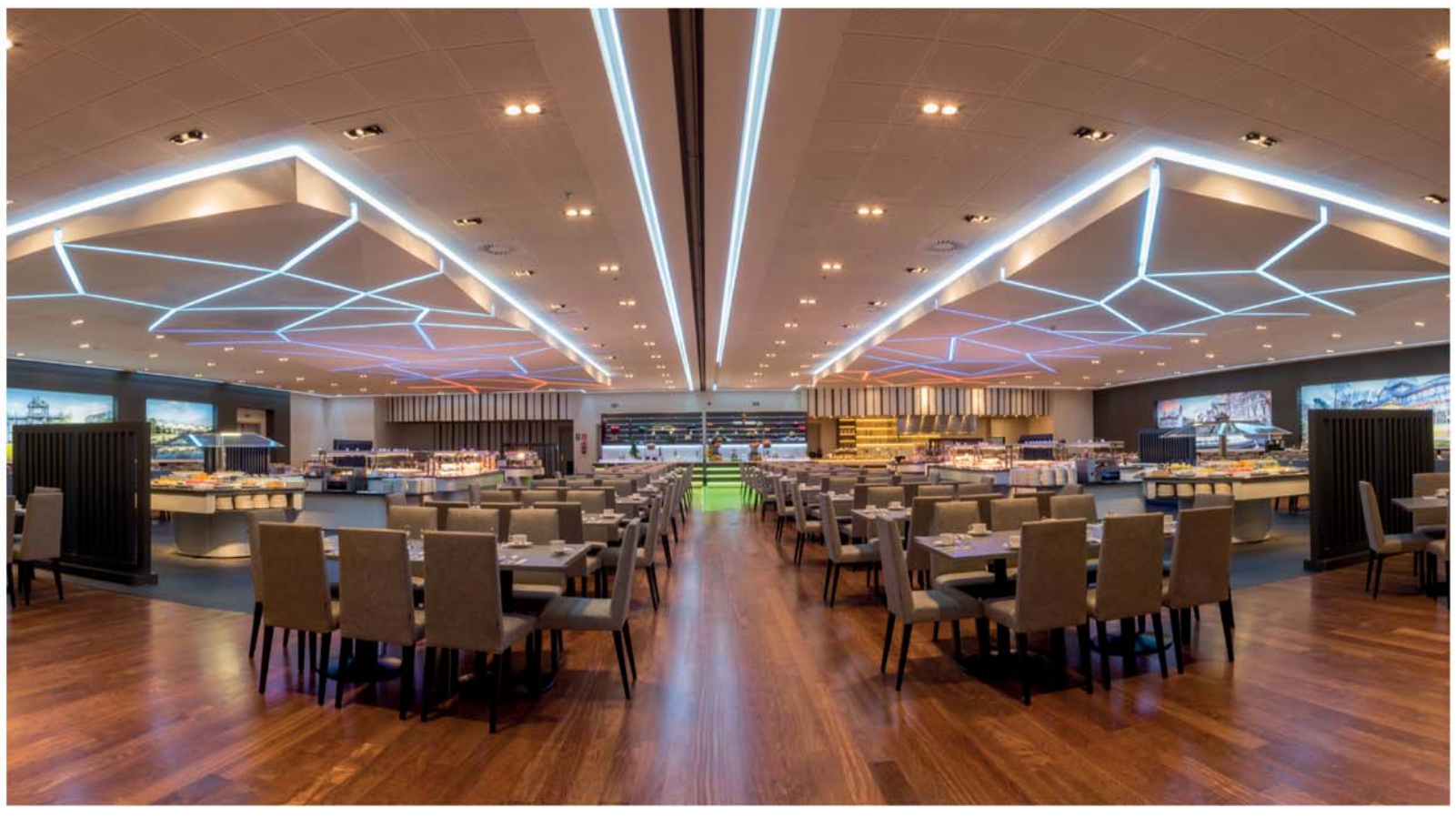
Madrid es la capital de los mil matices. La del tapeo en las terrazas de La Latina, la de los paseos en el Parque del Oeste, la de los museos y exposiciones, la de las noches en Tribunal y Malasaña o la de los miles de fotografías en la Puerta de Alcalá. Es un lugar para cada momento y ahora, también, encuentra su espacio en el **Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center** y, más concretamente, dentro de su **Buffet Madrid**, un nuevo concepto gastronómico que se traduce en un viaje de sabores donde imaginar la capital.

Desde que se atraviesa su puerta, este salón envuelve con la esencia de la ciudad. Murales fotográficos decoran todo el espacio permitiendo contemplar La Puerta de Alcalá o preciosos skylines que hacen disfrutar de la capital en estado puro. Un balcón a Madrid desde el que 724 personas podrán imaginarse disfrutando de la *Villa*.

Con este nuevo concepto culinario se abre aún más el abanico de sensaciones que se pueden experimentar en el Madrid Marriott Auditorium. En su Buffet se despierta al paladar cada mañana. Un salón donde disfrutar también de la **comida más healthy**, con un exclusivo ***Salad Bar***. Las ofertas saludables no se quedan ahí. La **avena**, sabrosa y rica en proteínas, vitaminas y minerales, ayuda a regular el colesterol y a prevenir los altibajos de glucosa. Por este motivo es un ingrediente incluido en muchas de las recetas que se ofrecen en este desayuno. En la **Fresh Fruit Station** se puede disfrutar de la fruta de temporada cortada al momento; de un *Smoothie Detox* o de un zumo de naranja 100% natural y recién exprimido.

Qué mejor manera de comenzar el día que con un auténtico café y sus muchas variedades en el Buffet Madrid, convirtiendo el inicio de la jornada en un momento de necesaria recarga de energía. Acompañado con una estación de tradicionales pancakes, elaborados con una novedosa tecnología de *cocción que permite obtener un producto con solo un 3%* de materia grasa, al tiempo que conserva el sabor y la textura auténtica de un delicioso pancake.

Con este nuevo concepto gastronómico, el hotel ha dado un paso más en su empeño por adecuarse a las exigencias y satisfacción de sus huéspedes.



www.madridmarriottauditorium.com **www.principefelipecongresscenter.com**

MARRIOTT
MADRID AUDITORIUM

Celering nace para dar movilidad en el trabajo

La compañía española Celering ha nacido este 2018 con el objetivo de ofrecer servicios de movilidad a las empresas, organizaciones y trabajadores que se encuentran en el extrarradio de las grandes ciudades. Por el momento, su oferta de *carsharing* solo está en la Comunidad de Madrid, pero su objetivo es expandirse por todo el territorio nacional.

Avasa quiere mejorar la gestión del 'corporate'

Avasa ha reunido recientemente en Barcelona a sus agencias más representativas en *business travel* parar presentarles el proyecto en el que está trabajando el grupo, bajo el nombre Club Business Travel by Avasa (CBTA), para incorporar las mejores tecnologías y herramientas enfocadas a la gestión de los viajes corporativos.

Nueva herramienta de informes con IA de CWT

Carlson Wagonlit Travel (CWT) ha presentado una nueva herramienta que permite analizar, visualizar y generar informes de datos de los viajes que realizan las empresas. CWT AnswerIQ, que funciona como un motor de búsqueda personalizado del programa de viajes, incorpora tecnología de inteligencia artificial (IA) y aprendizaje automático.

GL Events incorpora tres sedes a su portfolio

La compañía francesa GL Events, que gestiona un gran número de espacios de reuniones y eventos por todo el mundo, acaba de incorporar tres nuevas sedes a su portfolio. Se trata de tres grandes recintos que amplían notablemente la capacidad de albergar grandes eventos de Japón, Francia y Emiratos Árabes Unidos (UAE).

La política de viajes no asegura el comportamiento de los viajeros

Cerca del 70% de los compradores de viajes afirma que hacer cumplir las políticas es uno de los aspectos más complicados de su trabajo, según un estudio de la Asociación Mundial de Viajes de Negocios (GBTA, en sus siglas en inglés) en asociación con la división hotelera de Carlson Wagonlit Travel, RoomIt by CWT. Este estudio ha detectado un porcentaje importante de incumplimiento y de desconocimiento de las políticas de viajes.

La encuesta detalla que aunque el 78% de los viajeros de negocios dice estar satisfecho con sus dietas para reservar hoteles, el 66% admite que le gustaría tener una mayor disposición para poder permanecer en sus alojamientos preferidos, que parecen satisfacer mejor sus necesidades. Tal es el caso que muchos viajeros, según refleja el estudio, reservan habitaciones fuera de su política de viajes, como por ejemplo, los viajeros estadounidenses, que en un 30% reservan habitaciones en alojamientos de lujo,a pesar de que en muchos casos no lo tienen permitido. En Europa, esta práctica solo la realizan el 8% de los viajeros de Reino Unido y el 7% de los franceses.

Feria Valencia encarga un estudio para identificar socios para su expansión

El Patronato de Feria de Valencia se ha reunido para tratar cuatro asuntos de importancia para la institución, entre ellos, la identificación de futuros socios para impulsar el proceso de expansión de la empresa. Para ello, encargará un estudio detallado a la consultora internacional AMR.

La consultora realizará un estudio de la situación actual de Feria Valencia comparada con el resto del sector, además de analizar las perspectivas de futuro del recinto con sus actuales capacidades. El estudio definirá cuáles son las fortalezas y debilidades de Feria Valencia y de qué forma y con qué alianzas se podría impulsar el crecimiento de la empresa.

Con todos estos resultados, AMR identificará a los posibles socios para el proceso de expansión de Feria Valencia, un paso imprescindible para iniciar las negociaciones, según han destacado desde la institución.

Otro de los asuntos tratados en la reunión ha sido la reforma de los estatus. En la reunión anterior del Patronato se presentó un borrador y se pidieron aportaciones. Una vez pasado el plazo, se ha aprobado el nuevo texto que contiene los cambios necesarios para adaptarse al proceso de asunción de deuda por parte de la Generalitat Valenciana y la transformación societaria que se ha previsto.

El principal cambio en este terreno está vinculado con el momento de extinción de la actual Feria Valencia. Hasta ahora se preveía la subasta de bienes de la Feria, mientras que ahora será el Patronato quien decida el destino de esos bienes.

Respecto a la asunción de deuda de Feria de Valencia por parte de la Generalitat, se ha informado de cómo va este proceso que, según el Gobierno regional, estará cerrado en un plazo breve de tiempo. En la reunión se ha informado que para la financiación de la ampliación de Feria Valencia se pidieron 587 millones de euros en créditos. La Generalitat ya se ha subrogado la deuda con la banca privada y extranjera, que alcanza 122 millones. Por su parte, el BEI ha dado el visto bueno a la subrogación, que asciende a más de 113 millones. Y por último, se han identificado a prácticamente todos los obligacionistas, que tienen un valor de más de 227 millones, que se irán incorporando poco a poco al proceso.

La reunión del Patronato de Feria Valencia.

Acuerdo con Ifema

El Patronato ha información del acuerdo alcanzado entre Feria Valencia e Ifema para la coorganización de dos de sus ferias punteras en los sectores de moda infantil y puericultura. Se trata de FIMI, que Feria Valencia ya celebra en Madrid actualmente, dedicada a moda infantil, y de Puericultura Madrid, marca propia de Ifema orientada al mundo del bebé.

Por otro lado, el alcalde de Valencia y presidente del Patronato de Feria Valencia, Joan Ribó, ha manifestado su satisfacción en la reunión del Patronato de la institución, debido a la mejora de la situación financiera y a la proyección de futuro de la institución.

La gráfica que muestra la evolución de las cuentas de Feria Valencia ha presentado unos resultados positivos. Respecto a este balance, que mejoró a partir de 2015, Ribó ha explicado que en 2018 se obtendrá un "ejercicio positivo de 1,5 millones de euros, que es el mejor resumen que podemos hacer del funcionamiento y de la evolución positiva".

Este resultado corresponde a 2,9 millones de euros, al que quitando las amortizaciones, se obtiene un resultado de ejercicio positivo de 1,5 millones de euros. Además, los ingresos brutos, que corresponden a 22,2 millones, son superiores a los de los años anteriores, ya que en 2017 se obtuvieron 20 millones y en 2016, 18,6 millones.

El Foro MICE se reúne con la secretaria de Estado de Turismo

La secretaria de Estado de Turismo del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Isabel Oliver, se ha reunido recientemente con varios representantes del Foro MICE, entre ellos, la presidenta del Foro y OPC España, Matilde Almandoz; el presidente de SpainDMCs, Juan Antonio Casas; la presidenta de MPI Iberian Chapter, Alessia Comis; la vicepresidenta del Capítulo Ibérico de ICCA, Carmen Aguirregomezcorta; y la presidenta de Site Spain, Elena Altemir.

Durante la reunión, se han abordado los cuatro ejes principales del Sector: la promoción de España como destino; la formación para generar talento y capacitación profesional; la innovación; y la colaboración público-privada para cuantificar el impacto económico de esta industria.

El Palacio de Congresos de Córdoba presenta a su equipo

El nuevo Palacio de Congresos de Córdoba se ha presentado oficialmente al Sector con Juan Salado como cabeza visible y responsable de la empresa gestora. Junto a él, están Francisco López como coordinador general, Carmen Bello como coordinadora de eventos y atención al cliente, y Ángela Ascanio como secretaria.

Salado ha resaltado el carácter "integrador y dinamizador" del Palacio de Congresos con respecto a la ciudad, además de su relación con las Administraciones públicas y representantes del mercado a nivel local, nacional e internacional. Asimismo, ha anunciado que cualquier empresa de la ciudad podrá trabajar en el recinto a través de un servicio de homologación y así "pertenecer a una red de servicios propios del Palacio".

También ha destacado el trabajo de responsabilidad social corporativa (RSC) del recinto. "Se está trabajando en una alianza y colaboración con la Asociación para la Promoción de Personas con Discapacidad (Prode) en todo lo relacionado a la inserción laboral de personas con discapacidad", ha afirmado Juan Salado. Además, ha mostrado el firme compromiso del Palacio de Congresos con la defensa de la paridad, la igualdad, la conciliación familiar y el medio ambiente.

Juan Salado ha informado sobre la actividad que ya ha albergado el Palacio de Congresos de Córdoba tras un mes en funcionamiento y la que tiene previsto acoger en los próximos años. Así, el recinto cordobés ha celebrado cerca de una decena de eventos y tiene un total de 53 peticiones de uso de espacio, con eventos hasta el año 2022, de ellos 19 para este 2018.

Viajes El Corte Inglés abre un nuevo Business Center

Viajes El Corte Inglés ha inaugurado en Madrid la nueva sede de su División de Empresas y MICE, cuyo principal objetivo es ofrecer una mejora del servicio con una atención más personalizada a sus clientes corporativos.

La agencia de viajes da servicio a 16.000 clientes corporativos a nivel nacional. Cuenta con 460 expertos profesionales que gestionan los viajes corporativos de más de 400 grandes empresas, corporaciones e instituciones, que generarán más de 1.300.000 transacciones al año.

El nuevo Business Center, de 4.700 metros cuadrados distribuidos en tres plantas, supone una mejora cualitativa para las personas que trabajan en él, ya que cuenta con las últimas tecnologías orientadas al servicio al cliente, como Contact Center, soluciones de inteligencia artificial, cuadros de mando para la gestión de cuentas, soluciones Big Data, soluciones CRM y soluciones de Risk Management.

Amadeus ha sido la empresa que ha proveído toda la tecnología en el edificio, por ejemplo, medio millar de ordenadores habilitados con aplicaciones de última generación, electrónica de red, Wi-Fi corporativo y acceso de alta velocidad a Internet, además de una centralita en la nube. Los agentes de Viajes El Corte Inglés también tendrán disponibles herramientas y soluciones de Amadeus en materia de reserva de vuelos y alojamientos, búsqueda de tarifas, resolución de cambios e incidencias, administración de herramientas de autorreserva como Amadeus cytric Travel & Expense o gestión de itinerarios de viaje, entre otras.

El Sector ha cambiado

y la Información también

Date de alta en Nexotur.com

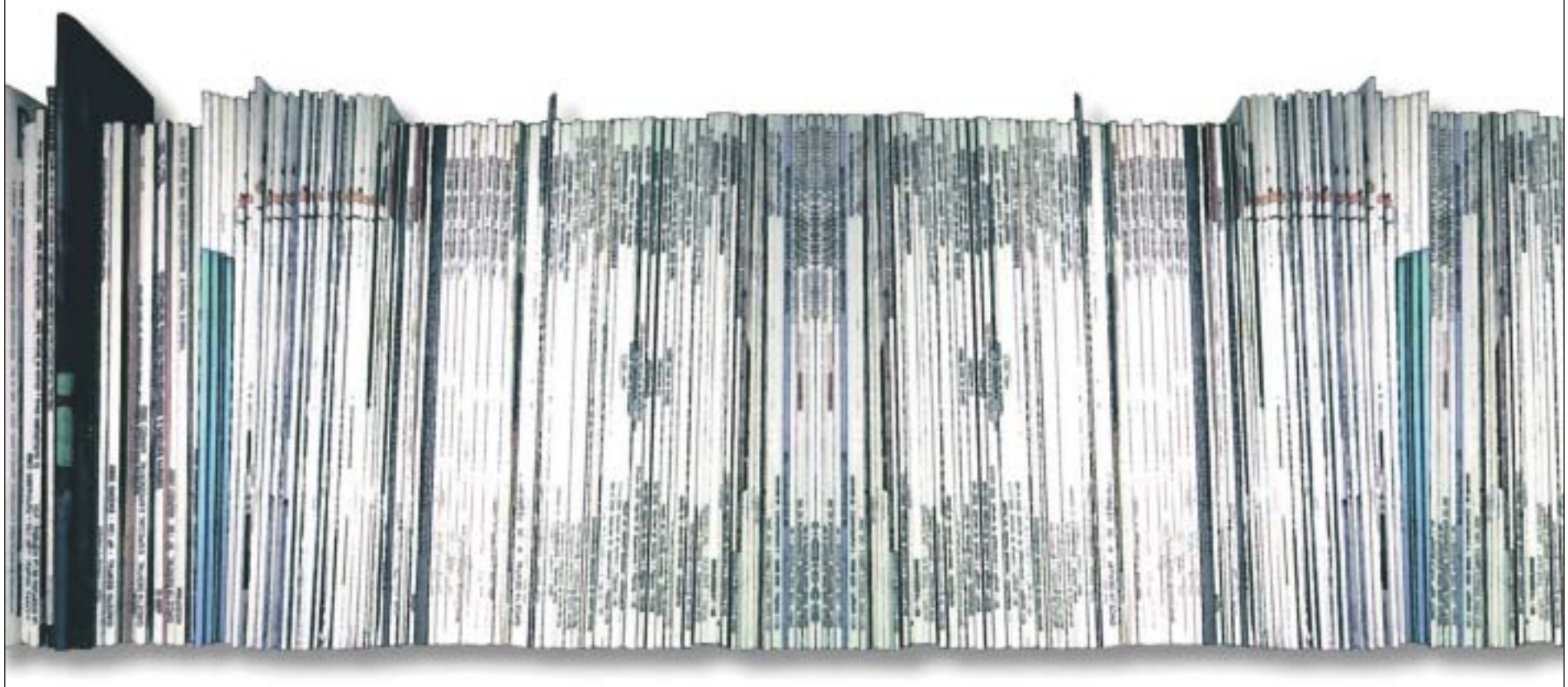
Diario *online* del Agente

... y recíbelo cada mañana en tu email

CALENDARIO

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Diciembre 2018					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
14th EADO Congress	Palacio de Congresos	Barcelona	28/XI-1/XII	-----	-----
XIV Congreso Español de Sexología	Auditorio Axa	Barcelona	30/XI-1/XII	-----	91 517 87 88
VI Congreso Parasanitario	-----	Santiago de C.	1/XII	-----	-----
II Congreso Provincial de Centros de Veterinaria de Alicante	IFA	Elche	1/XII	-----	-----
Relaunching Collective Bargaining Coverage in Outsourced Services	Casa Convalescència	Barcelona	3-4/XII	-----	-----
Congreso Espírita: ConCiencia	AR Diamante Beach & Spa	Calpe	6-9/XII	-----	96 586 60 80
XVIII Encuentro Nacional de Familias de Personas con Síndrome de Down	Hotel Oca Puerta del Camino	Santiago de C.	6-9/XII	700	-----
Conferencia Internacional Cities for Rights	CCCB	Barcelona	10-11/XII	-----	-----
II Encuentro Conjunto RSME-SEMA-SBM-SBMAC	Universidad	Cádiz	11-14/XII	-----	-----
IV Congreso Iberoamericano ArTEcnología	Fac. de CC. Información	Madrid	12-13/XII	-----	-----
VI Simposio de Humanidades, Medicina y Oftalmología	Hospital Univ. La Paz	Madrid	13/XII	-----	-----
I Congreso Vasco sobre Igualdad de Trato y No Discriminación	Palacio de Congresos	Vitoria	13-14/XII	-----	-----
26 Simposio Int. Avances en el Tratamiento de Tumores Digestivos	Palacio de Congresos	Valencia	13-14/XII	-----	91 378 82 75
43 Simposio de la Asociación Española de Economía	Universidad Carlos III	Madrid	13-15/XII	-----	-----
Reunión Anual de la Sociedad Oftalmológica de Madrid	Hotel Holiday Inn	Madrid	14/XII	-----	-----
Enero 2019					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
9th Biennial Conference International Biogeography Society	FYCMA	Málaga	8-12/I	-----	952 04 55 00
IV Reunión GEDEI Grupo de Dermatología e Imagen	Hospital Puerta de Hierro	Majadahonda	11/I	-----	-----
VII Jornada de Fisioterapia Interdisciplinar 'UFA Meeting	Palacio de Congresos	Vitoria	11-12/I	200	945 29 49 45
4º Congreso de Psoriasis	Novotel Madrid Center	Madrid	18-19/I	-----	-----
III Simposium Internacional: La tos en la Práctica Clínica	Auditorio AXA	Barcelona	18-19/I	-----	93 799 55 49
14th HiPEAC Conference	Palacio de Congresos	Valencia	21-23/I	500	-----
XXII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo	IFEMA	Madrid	22/I	-----	91 369 41 00
XIV Congreso de la Sociedad Española de Farmacia Industrial y Galénica	Facultad de Medicina	Santiago de C.	23-25/I	-----	-----
9º Congreso Int. Asoc. Ibérica de Estudios de Traducción e Interpretación	Universidad	Alicante	23-25/I	150	-----
II Congreso Internacional Cultura y Ciudad	Escuela de Arquitectura	Granada	23-25/I	-----	-----
Simposio Internacional de Educación Musical y Materiales	Facultad CC. Educación	Santiago de C.	24-25/I	-----	-----
IV Simposio Biopsia Líquida	S. Francisco H. Monumento	Santiago de C.	24-26/I	-----	93 451 17 24
3ª Edición Arbitraje Internacional	Colegio de Abogados	Bilbao	25-26/I	-----	-----
POST ASH 2019 American Society of Hematology	Palacio de Congresos	Valencia	25-26/I	650	-----
II Curso Nacional Glomerulonefritis Primarias	Hotel Intur	Ciudad Real	25-26/I	-----	-----
30 Reunión del Grupo Español de Dermatología Pediátrica	Palacio de Euskalduna	Bilbao	25-26/I	-----	93 366 80 93
V Congreso Internacional Salud y Ejercicio Físico	Hotel Meliá	Valencia	25-27/I	-----	-----
6th Int. Conference on Tropical Medicine and Infectious Diseases	Hotel Augusta Barcelona	Barcelona	28-29/I	-----	-----
MSIVISM 2019	Casa de Colón	Las Palmas	29-31/I	-----	-----
PrimeFish final Meeting	Afundación	Vigo	30/I	-----	-----
II Foro de Ecoturismo de Euskadi	Palacio de Congresos	Vitoria	30-31/I	-----	-----
II Iberian Meeting of Inherited Cardiac Diseases	Hospital Puerta de Hierro	Madrid	31/I-1/II	-----	-----
Febrero 2019					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
XVI Encuentro Médico Quirúrgico en Enfermedad Inflamatoria Intestinal	Hot. Novotel Madrid Center	Madrid	1/II	-----	944 27 88 55
VI Seminario Interuniversitario de Investigación en Tecnología Educativa	Universidad	Ibiza	1/II	-----	-----
XXXIII Reunión del Grupo Español de Fotobiología	Palau de Congressos	Palma de Mallorca	1-2/II	-----	93 416 12 20
Congreso Bienal de la Real Sociedad Matemática Española	Facultad de Educación	Santander	4-8/II	-----	-----
11th International Conference on Porous Media and Annual Meeting	Palacio de Congresos	Valencia	5-9/II	700	-----
6º Congreso de Responsabilidad Social	CaixaForum	Zaragoza	6-7/II	-----	695 53 85 56
XXI Simposio de Revisiones en Cáncer 2019	NH Collection Eurobuilding	Madrid	6-8/II	-----	-----
Barcelona Knee Associated Meeting	Hotel NH Constanza	Barcelona	6-8/II	-----	93 246 35 66
XVI Reunión de la Sociedad Española de Radiología Pediátrica	ADEIT	Valencia	7-8/II	-----	-----
III Congreso Nacional de Derecho de Sociedades	Facultad de Derecho	Málaga	7-8/II	-----	-----
XXIV Congreso SECIVE 2019	Hotel Eurostars Palace	Córdoba	7-9/II	-----	-----
XIV Congr. Asociación Española de Profesores de Derecho Administrativo	Universidad	Murcia	8-9/II	-----	-----
XXXVI Reunión Anual de la Sociedad Valenciana de Neurología	Fomento	Gandía	8-9/II	-----	-----
26 Reunión de Invierno Conjunta Áreas SEPAR	Hotel Beatriz	Toledo	8-9/II	-----	-----
IV Congreso Autonómico SEMERGEN Murcia	Hotel Agalia	Murcia	8-9/II	-----	-----
FUTUREPORT	BEC	Bilbao	12-14/II	-----	944 04 00 00
8º Foro Europeo para la Ciencia, Tecnología e Innovación	FYCMA	Málaga	13-14/II	-----	-----
XXI Jornadas SERME	Auditorio Adán Martín	Tenerife	14-15/II	-----	-----
10th Edition Santander International Hip Meeting	Hotel Bahía	Santander	14-15/II	-----	-----
II Congreso Nacional de Medicina y Enfermería del Trabajo	Hotel Meliá Av. América	Madrid	14-16/II	-----	-----
16ºCongreso de actualización AEPap	IFEMA	Madrid	14-16/II	-----	-----

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
Congreso de Idiomas y Cultura Internacional de Xixón	Hotel Abba Playa	Gijón	15/II	-----	-----
VIII Jornadas de Patología Respiratoria en Atención Primaria 2019	C. Cultural Marcos Valcárcel	Ourense	15-16/II	-----	-----
16º Congreso AECOC de Seguridad Alimentaria y Calidad	Novotel Madrid Center	Madrid	19/II	-----	93 252 39 00
Ortografa 2019	Hosp. Virgen de las Nieves	Granada	19-22/II	-----	-----
State of the Art en Reproducció Assistida per a Residents	Gran Hotel Rey Don Jaime	Castelldefels	20-22/II	-----	-----
VI Reunión Multidisciplinar Urología Clínica	Clínica IMQ Zorrotzaurre	Bilbao	21-22/II	-----	-----
Congreso Internacional de Marketing Educativo	Palacio de Congresos	Valencia	21-22/II	750	-----
34º Congreso Nacional de la Sociedad Española de Medicina Estética	FYCMA	Málaga	21-23/II	-----	93 238 87 77
II Jornadas de Broncoscopia en Cadáver	Universidad Complutense	Madrid	22/II	-----	-----
12th International Symposium on Advance Ovarian Cancer	Palau de la Música	Valencia	22/II	-----	91 372 02 03
5ª Jornada de Actualización en Imagen Mamaria	Auditorio Mutua Madrileña	Madrid	22/II	-----	960 72 82 12
Mobile World Congress	FIRA	Barcelona	25-28/II	-----	-----
HydroSensoft	IFEMA	Madrid	26/II-1/III	-----	-----
XVIII Jornada del Transporte Discrecional de Andalucía	FYCMA	Málaga	27-28/II	-----	-----
Nutraceuticals Europe 2019	Palacio de Congresos	Madrid	27-28/II	-----	-----
I Simposio Nacional de Oncología de Precisión	-----	Vigo	28/II-1/III	-----	93 451 17 24
XXXVII Congreso de Imagen Cardiaca de la Soc. Española de Cardiología	-----	Lugo	28/II-2/III	-----	93 238 87 77

Marzo 2019

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
Innovation in Breast Cancer Symposium. IBC2019	Auditorio Rafael del Pino	Madrid	1-2/III	-----	91 372 02 03
XXXVI Congreso Anual SVN	Colegio de Médicos	Valencia	1-2/III	-----	-----
I Congreso de Salud Visual	Universidad Complutense	Madrid	1-3/III	-----	96 352 48 89
Acute Cardiovascular Care	FYCMA	Málaga	2-4/III	-----	-----
24th International Conference on Clinical Nutrition	Hotel Augusta Barcelona	Barcelona	4-6/III	-----	-----
Miniature Pintxos Congress 2019	Palacio de Congresos	Vitoria	4-8/III	-----	-----
World Metro and Light Rail Congress	BEC	Bilbao	5-7/III	-----	944 04 00 00
Conferencia Internacional de Cambio Climático "Change the Change"	Kursaal	San Sebastián	6-8/III	500	-----
XV Congreso SECHC	World Trade Center	Barcelona	6-8/III	-----	93 246 35 66
V Foro de Inmunología Traslacional e Inmunoterapia del Cáncer	Real Fábrica de Tapices	Madrid	7-9/III	-----	91 782 00 33
6th International Conference on Nutrition and Growth	Palacio de Congresos	Valencia	7-9/III	1.300	-----
XLVI Jornadas Nacionales de Socidrogalcohol	Hotel Barceló Málaga	Málaga	7-9/III	-----	960 91 45 45
XIV Congreso de la Sociedad Española de Glaucoma	Círculo de Bellas Artes	Madrid	7-9/III	-----	91 544 80 35
XIII Jornada de Actualización ASCO GI 2019	Hotel Vincci Soma	Madrid	8/III	-----	93 451 17 24
XXIII Congreso de la Sociedad Española de Retina y Vítreo	Eurostars Madrid Tower	Madrid	8-9/III	-----	902 11 26 29
XV Congreso Internacional de Tecnología, Conocimiento y Sociedad	Esc. Univ. Diseño e Ing.	Barcelona	11-12/III	-----	-----
13th International Technology, Education and Development Conference	Hotel Melia Valencia	Valencia	11-13/III	1.000	-----
International Wine Tourism Conference 2019	Palacio de Congresos	Vitoria	12-14/III	-----	-----
WATM Congress	IFEMA	Madrid	12-14/III	-----	-----
22º Congreso AECOC de Ferreteria y Bricolaje	Novotel Madrid Center	Madrid	13/III	-----	93 252 39 00
10º Foro de Inteligencia Aplicada a la Sostenibilidad Urbana	FYCMA	Málaga	13-14/III	-----	-----
Congreso de la Sociedad Española de la Obesidad	-----	Vigo	13-15/III	-----	-----
XIV Congreso Nacional de Enfermería Quirúrgica	Palacio de Congresos	Mérida	13-15/III	-----	-----
Congreso de la Federación Española de Psicología del Deporte	Facultad de Educación	Zaragoza	13-16/III	-----	-----
39 Symposium de AEFI	Hotel Barceló Sants	Barcelona	14-15/III	-----	-----
XI Congreso Semergen Canarias	Hotel Cristina	Las Palmas	14-16/III	-----	928 27 30 27
34th Annual EAU Congress	FIRA	Barcelona	15-19/III	1.300	+31(0)26 389 0680
2ª Convención Nacional de Tatuaje de Barcelona	FIRA	Barcelona	16-18/III	-----	-----
Congreso Europeo de Oficina de Farmacia	FIRA	Barcelona	19-21/III	-----	-----
I Congreso Internacional de Educación e Intervención	Auditorio Alfredo Kraus	Las Palmas	21-23/III	-----	-----
II Conferencia de la Red Internacional de Ciudades Michelin	Palacio de Congresos	Vitoria	27-29/III	-----	-----
24th Congress of the EAHP	CCIB	Barcelona	27-29/III	-----	-----
XXXV Congreso de AEAS	Palacio de Congresos	Valencia	27-29/III	700	-----
37th Int. Conference of the Spanish Society for Applied Linguistics	Palacio Conde Ansúrez	Valladolid	27-29/III	-----	-----
VI Congreso SIODEC	Palacio de Congresos	Granada	27-30/III	-----	96 351 10 12
VIII Forum de Expertos y Jóvenes Investigadores en Dcho. y Nuevas Tecnologías	Facultad de Derecho	Salamanca	28-29/III	-----	-----
45º Congreso de Neumosur	Hotel Valentin Sancti Petri	Chiclana de la F.	28-30/III	-----	-----
XVI Certamen de la Creatividad y X Encuentro entre Creativos y Anunciantes	Kursaal	San Sebastián	28-30/III	1.800	-----

Abril 2019

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
International Conference for Integrated Care	Kursaal	San Sebastián	1-3/IV	-----	-----
6th International Conference on Food Digestion	Palacio de Congresos	Granada	2-4/IV	-----	-----
WindEurope Conference & Exhibition	BEC	Bilbao	2-4/IV	-----	-----
Sport & Education Summit	C. Cultural Mario Monreal	Sagunto	3-4/IV	-----	-----
Congreso Nacional de Estudiantes de Podología	Palacio de Congresos	Alicante	3-5/IV	-----	-----
II Congreso Interdisciplinar de Genética Humana	Novotel Madrid Center	Madrid	3-5/IV	-----	-----

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
IV Congreso Int. sobre la Lengua de la Vid y el Vino y su Traducción	Fac. Traducción e Interpretac.	Soria	3-6/IV	-----	-----
Congreso Nacional Catalán de Urgencias y Emergencias	La Llotja	Lleida	4-5/IV	-----	-----
XVII Congreso de la Asociación de Constitucionalistas de España	Universidad	Santiago de C.	4-5/IV	-----	-----
8as Jornadas Nacionales de Enfermería en Cuidados Paliativos	Palacio de Congresos	Mérida	4-5/IV	-----	902 19 08 48
Foot and Ankle Barcelona Meeting	Hotel Barcelona Center	Barcelona	4-5/IV	-----	-----
Congreso de Alimentación Animal	Feria de Valladolid	Valladolid	4-5/IV	-----	983 42 93 00
X Congreso Español de Lactancia Materna	Palacio de Congresos	Santiago de C.	4-6/IV	-----	91 204 26 01
8th IVIRMA International Congress	Palacio de Congresos	P. de Mallorca	4-6/IV	-----	93 238 87 77
XI Congreso Nacional de la FAECAP	Palacio de Congresos	Vitoria	4-6/IV	-----	-----
13th World Congress on Controversies in Neurology	Madrid Marriott Auditorium	Madrid	4-7/IV	-----	-----
LXXIII Reunión de la Sección Astur-Cántabro-Castellano-Leonesa	Palacio de Congresos	Oviedo	5-6/IV	-----	-----
IWF Cornerstone Conference	-----	Barcelona	10-12/IV	-----	-----
8th EuroELSO Congress	Palau de Congressos	Barcelona	10-13/IV	1.300	-----
XV Abordaje Multidisciplinar del Cáncer	Círculo de Bellas Artes	Madrid	11-12/IV	-----	93 451 17 24
5th European BIM Summit	Auditorio AXA	Barcelona	11-12/IV	450	93 240 20 60
XXVII Reunión Anual de la Sociedad Española de Sueño	Palacio de Congresos	Vitoria	11-13/IV	-----	91 361 26 00
14th International SIEF Congress	Facultad de Económicas	Santiago de C.	14-17/IV	800	-----
XXX Congreso Nacional de la Sociedad Española de Diabetes	Barceló Sevilla Renacimiento	Sevilla	24-26/IV	-----	91 383 60 00
XXIV Congreso NEUMOMADRID	Novotel Madrid Center	Madrid	24-26/IV	-----	91 330 07 25
XXIV Congreso SECMA	Palau de Congressos	Tarragona	24-26/IV	-----	93 246 35 66
XI World Congress for Hair Research	Hotel Meliá	Sitges	24-27/IV	-----	-----
IX Congreso Internacional sobre Religión y Espiritualidad en la Sociedad	Universidad	Granada	25-26/IV	-----	-----
XIII Congreso Bienal SETRADE	Palau de Congressos	P. de Mallorca	25-26/IV	-----	902 19 08 48
International Osteology Symposia	CCIB	Barcelona	25-27/IV	-----	+41 41368 44 44
26 Symposium Int. sobre Actualizaciones y Controversias en Psiquiatría	AXA Auditorium	Barcelona	25-27/IV	-----	-----
X Encuentros Nacionales en Psiquiatría	Meliá Lebreros	Sevilla	26-27/IV	-----	-----
XVIII Congreso de Especialidades Veterinarias	Palacio de Congresos	Zaragoza	26-27/IV	-----	-----
I Congreso Internacional Intervención en Alzheimer	Hotel Zenit Valencia	Valencia	27-28/IV	-----	-----
6th World Candle Congress	Hotel Crowne Plaza	Barcelona	28/IV-1/V	600	93 416 12 20
Global Congress on Hysteroscopy	CCIB	Barcelona	30/IV-3/V	-----	93 595 35 00

Mayo 2019

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
World Live Neurovascular Conference	CCIB	Barcelona	1-3/V	-----	-----
EKS Arthroplasty Conference	Palacio de Congresos	Valencia	2-3/V	600	-----
XIII Jornadas de Neumología de Ibiza	Hotel Torre del Mar	Ibiza	2-4/V	-----	-----
TEDxVitoriaGasteiz	Palacio de Congresos	Vitoria	4/V	-----	-----
11th International Conference on Porous Media and Annual Meeting	Palacio de Congresos	Valencia	6-10/V	700	-----
Congreso Water Resources Management 2019	Sede Univ. C. de Alicante	Alicante	7-9/V	-----	-----
XVII Congreso Nacional de Acuicultura	El Batel	Cartagena	7-10/V	-----	868 97 02 87
XV Congreso Nacional de Enfermeras Expertas en Estomaterapia	Afundación	Vigo	8-10/V	-----	-----
21 Congreso Nacional de Hospitales y Gestión Sanitaria	Palacio de Congresos	Santiago de C.	8-10/V	2.500	93 366 80 93
Congreso HMA&amp PSA 2019	Hotel Meliá	Alicante	8-10/V	200	-----
22th International Conference on Material Forming	Palacio de Congresos	Vitoria	8-10/V	-----	943 79 47 00
EUROSON 2019	Palacio de Congresos	Granada	8-11/V	-----	91 361 26 00
16th Int. Symposium on Cardiovascular Regeneration and Repair	Hospital Gregorio Marañón	Madrid	9-10/V	-----	91 586 82 86
XXVII Congreso Soc. Española de Estrabología y Oftalmología Pediátrica	Casa del Cordón	Burgos	9-11/V	-----	91 544 58 79
XVI Congreso Internacional Traducción, Texto e Interferencias	Facultad de Letras	Murcia	9-11/V	-----	-----
39º Congreso de la semFYC	FYCMA	Málaga	9-11/V	-----	-----
XII Congreso Nacional de la Abogacía	Feria de Valladolid	Valladolid	9-11/V	-----	-----
I Congreso Internacional de Podología Deportiva	Campus	Plasencia	10-11/V	-----	-----
XI Jornada Porcinocultura FARM FAES	Hotel Meliá Castilla	Madrid	14/V	-----	-----
XXIII Congreso de la Sociedad Española de Neurocirugía	Palacio de Congresos	Salamanca	14-18/V	-----	93 221 22 42
2nd Molecules Medicinal Chemistry Symposium	Edificio AXA	Barcelona	15-17/V	-----	93 639 76 62
57 Congreso SERMEF	Barceló Sevilla Renacimiento	Sevilla	15-18/V	-----	-----
53rd Annual Meeting for European Paediatric and Congenital Cardiology	FIBES	Sevilla	15-18/V	-----	91 361 26 00
Congreso de la SEICAP	Palacio de Congresos	Valencia	16-18/V	500	-----
VII eCongress Málaga	FYCMA	Málaga	18/V	-----	-----
7th World IntraCranial Hemorrhage Conference	Palacio de Congresos	Granada	19-21/V	400	-----
23rd IFCC-EFLM European Congress of Clinical and Laboratory Medicine	CCIB	Barcelona	19-23/V	-----	+39 02 66802323
Congreso de la Sociedad Española de Reumatología (SER)	Palacio de Congresos	Valencia	21-24/V	1.500	-----
Digital Business World Congress	IFEMA	Madrid	21-23/V	-----	91 794 28 30
53 Congreso Nacional SECPRE	Museo Reina Sofía	Madrid	22-24/V	-----	-----
7º Congreso Conjunto AEA - SEROD	Palacio de Congresos	Santander	22-24/V	-----	-----
XIV Congreso de la SEICAT	Ayre Gran Hotel Colón	Madrid	22-24/V	-----	93 221 22 42
6th Conference of the European Association for Critical Animal Studies	Univ. Pompeu Fabra	Barcelona	22-24/V	-----	-----

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
XXIX Congreso Nacional de la SEAP-IAP	Palacio de Congresos	Granada	22-24/V	1.100	-----
34 Congreso SECOIR	Palacio de Congresos	Santiago de C.	22-25/V	1.000	-----
XI Simposium Bases Biológicas del Cáncer y Terapias Personalizadas	-----	Salamanca	23-24/V	-----	93 451 17 24
XXXVI Congreso Enfermedades Cardiovasculares de la Com. Valenciana	Hotel Meliá	Alicante	23-24/V	-----	690 67 46 94
IACES 2019	Melià Castilla	Madrid	23-25/V	-----	93 246 35 66
Congreso de Cirugía Pediatrica	Afundación	Vigo	23-25/V	-----	-----
12th European Congress of Mental Health in Intellectual Disability	FIRA	Barcelona	23-25/V	-----	-----
Simposio de Aorta Norte 2019	Hotel Muga de Beloso	Pamplona	24/V	-----	-----
VII J. de Transferencia e Innovación en Cultivos Extensivos de Invierno	Palacio de Congresos	Vitoria	27-28/V	-----	-----
Retail & Brand Experience World Congress	FIRA	Barcelona	27-29/V	-----	-----
XXXVII Bienal RSEQ 2019	Kursaal	San Sebastián	26-30/V	1.000	-----
VII J. de Transferencia e Innovación en Cultivos Extensivos de Invierno	Palacio de Congresos	Vitoria	27-28/V	-----	-----
Retail & Brand Experience World Congress	FIRA	Barcelona	27-29/V	3.000	-----
65 Congreso Nacional de la Sociedad Española de Angiología y Cirugía	Expomeloneras	Maspalomas	28-31/V	-----	-----
III Congreso Internacional de Psicobiología	Esc. Técn. de Arquitectura	Granada	29-31/V	-----	958 53 68 20
X Congreso de la Sociedad Española de la Cirugía Torácica	Feria Valladolid	Valladolid	29-31/V	-----	983 42 93 00
Congreso de la Periodoncia y la Salud Bucal	Feria Valencia	Valencia	29/V-1/VI	-----	91 161 01 43
31º European Congress for Ultrasound in Medicine and Biology	Palacio de Congresos	Granada	29/V-1/VI	-----	91 361 26 00
XXV Congreso Internacional de la SEP	Bizkaia Aretoa	Bilbao	30-31/V	-----	-----
XIV Jornadas Internacionales de Política Económica	Casa Convalescència	Barcelona	30-31/V	180	-----
XXXIV Congreso Nacional SENPE	Palacio de Congresos	Santiago de C.	30/V-1/VI	-----	91 361 26 00
33 Congreso Nacional de la Sociedad Española de Columna Vertebral	FIRA	Barcelona	30/V-1/VI	-----	952 44 55 86
63 Congreso de AEPNyA	Palacio de Congresos	Oviedo	30/V-1/VI	-----	-----
Reunión Anual Sección Riesgo Vascular y Rehabilitación Cardiaca	-----	Toledo	31/V-1/VI	-----	-----
III Reunión Sección de Cardiología Pediátrica y Cardiopatías Congénitas	Hospital Univ. La Fe	Valencia	31/V-1/VI	-----	91 330 07 55
XIII Congreso Nacional de Hermandades y Cofradías de Medinacelli	CIM	Cartagena	31/V-2/VI	200	-----

Junio 2019

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
ECOCOATING	BEC	Bilbao	4-6/VI	-----	944 04 00 00
XX Congreso SEOR	Palacio de Congresos	Santiago de C.	5-7/VI	1.000	957 08 07 33
XXIX Congreso de la Soc. Española de Cirugía Plástica Ocular y Orbitaria	Hospital Sant Joan de Déu	Barcelona	5-7/VI	-----	-----
RSA Annual Conference	Fac. Geografía e Historia	Santiago de C.	5-7/VI	-----	-----
Congreso AEDV	FIRA	Barcelona	5-8/VI	-----	902 10 29 76
Congreso de la Sociedad Española de Ortodoncia	Palacio de Congresos	Granada	5-8/VI	800	-----
Congreso GICCA	Baluarte	Pamplona	5-8/VI	-----	91 330 05 65
Congreso de la Sociedad Catalana de Cardiología	Universitat	Barcelona	6-7/VI	-----	-----
41 Congreso Nacional SEMCPT	Palacio Euskalduna	Bilbao	6-8/VI	-----	93 246 35 66
XVIII Congreso de Federación de Asociaciones de Matronas de España	FYCMA	Málaga	6-8/VI	-----	952 04 55 00
XV Reunión de la Sociedad Madrileña de Nefrología	Parador	Alcalá de Henares	8-9/VI	-----	-----
10 International Symposium on Nitrides (ISNT2019)	ICMAB	Barcelona	9-14/VI	-----	-----
6º Congreso Conjunto de SEFM y SEPR	Palacio de Congresos	Burgos	11-14/VI	-----	-----
20th Gums & Stabilisers for the Food Industry Conference	Palacio de Miramar	San Sebastián	11-14/VI	150	-----
32 Congreso de la Sociedad Española de Arteriosclerosis (SEAR)	Palacio de Congresos	Valencia	12-14/VI	500	-----
61 Congreso de la Sociedad Española de Geriatría y Gerontología	Palacio de Congresos	Zaragoza	12-14/VI	-----	-----
LXXXIV Congreso Nacional de Urología	Palacio Euskalduna	Bilbao	12-15/VI	-----	-----
X Reunión Nacional: Cáncer de Próstata, Cáncer Renal y Cáncer de Vejiga	Hotel Tryp	Guadalajara	13-14/VI	-----	91 577 52 81
21 Congreso Nacional SECCA	Centro de Congresos	Elche	13-14/VI	-----	93 246 35 66
EuroSoTL19	UPV/EHU	Bilbao	13-14/VI	-----	-----
VIII Congreso Nacional de Ondas de Choque	Parador	Lorca	13-15/VI	-----	-----
VI Congreso Internacional de Docencia Universitaria	Fac. Ciencias Económicas	Vigo	13-15/VI	-----	-----
52 Congreso Nacional SEPAR	Palacio de Congresos	Santiago de C.	13-16/VI	2.000	-----
The Int. Workshop on Modelling Hydrodynamics for Water Resources	EEINA	Zaragoza	17-20/VI	-----	-----
EuCNC 2019 European Conference on Networks and Communications	Palacio de Congresos	Valencia	18-21/VI	800	-----
Spain Legal Expo	IFEMA	Madrid	19-20/VI	-----	-----
XIX Congreso Internacional de Investigación Educativa	Universidad Autónoma	Madrid	19-21/VI	-----	-----
Smart AgriFood Summit	FYCMA	Málaga	20-21/VI	-----	-----
ITMA 2019	FIRA	Barcelona	20-26/VI	-----	-----
XIV Congreso Nacional AETR	Hospital Univ. Central	Oviedo	21-23/VI	-----	96 072 82 12
International Meeting of Anatomía Clínica	Univ. Complutense	Madrid	24-26/VI	-----	91 383 60 00
International Conference Magnetism & Spintronics	Centro Carlos Santamaría	San Sebastián	24-28/VI	100	-----
3rd Annual Memory Studies Association Conference	Univ. Complutense	Madrid	25-28/VI	-----	-----
World FZO 5th Annual International Conference & Exhibition	Fairmont Rey J. Carlos I	Barcelona	26-28/VI	-----	-----
III Congreso Nac- Asoc. Española Profesionales del Análisis Sensorial	Basque Culinary Center	San Sebastián	26-28/VI	200	-----
XXIII Congreso Español de Toxicología	Facultad De Derecho	Sevilla	26-28/VI	-----	-----
SLAS Europe Conference	CCIB	Barcelona	26-28/VI	-----	+32 (0) 23202535

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
ET European Conference on Embolotherapy	Palacio de Congresos	Valencia	26-29/VI	1.000	-----
Congreso de la Sección de Endoscopia Ginecológica	FYCMA	Málaga	26-30/VI	-----	-----
30th FIEP World Congress	INEFC	Barcelona	27-29/VI	350	93 882 38 78
XIX Jornadas de Revisión del Congreso Americano de Oncología	Auditorio Mutua Madrileña	Madrid	28/VI	-----	-----
II Jornadas Nacionales del Profesorado de Nutrición Humana y Dietética	Universidad	Alicante	28-29/VI	100	-----
23 International Symposium on Olefin Metathesis and Related Chemistry	Casa Convalescència	Barcelona	30/VI-3/VII	180	-----
Julio 2019					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
2º Congr. IWA Tecnologías de Algas para el Tratamiento de Aguas Residuales	Palacio Conde Ansúrez	Valladolid	1-2/VII	-----	-----
XV Reunión Nacional de Cuaternario	Bizkaia Aretoa	Bilbao	1-5/VII	-----	-----
The 20th International Conference on Research in the Distributive Trades	Facultad de Económicas	Zaragoza	2-4/VII	-----	-----
XIII Congreso Nacional de Materiales Compuestos (MATCOMP)	-----	Vigo	2-4/VII	-----	-----
International Congress on Analytical Nanoscience and Nanotechnology	CaixaForum	Zaragoza	2-4/VII	-----	-----
The 16th International Conference of ISSEI	Facultad de Educación	Zaragoza	2-5/VII	-----	-----
XVII Congreso Internacional sobre Nuevas Tendencias en Humanidades	Universidad	Granada	3-5/VII	-----	-----
IV Simposio Oncopromesas vs Oncosaurios	Gran Hotel Sardinero	Santander	3-5/VII	-----	-----
Congreso Iberoamericano de Nutrición	Baluarte	Pamplona	3-5/VII	-----	-----
World Congress on Gastrointestinal Cancer	CCIB	Barcelona	3-6/VII	-----	+1 678 242 0906
XIII Congreso Español de Sociología	Universidad	Valencia	3-6/VII	-----	-----
Congreso Startnow	P. Científico y Tecnológico	San Sebastián	4-5/VII	250	-----
8th World Society of Lingual Orthodontics	World Trade Center	Barcelona	4-6/VII	500	93 882 38 78
II Congreso Internacional de Mindfulness y Compasión	Hotel Sercotel Sorolla	Valencia	4-6/VII	-----	96 091 45 45
XIX Jornadas de Revisión del Congreso Americano de Oncología	Hotel Crowne Plaza	Barcelona	5/VII	-----	91 372 02 03
37th International Society for Animal Genetics Conference	Universitat	Lleida	7-12/VII	-----	-----
22nd International Conference on General Relativy and Gravitation	Palacio de Congresos	Valencia	7-12/VII	1.000	-----
IX Encuentro Ibérico de EDICIC	Universidad	Barcelona	9-11/VII	400	-----
35th Conference International Society for the Sociology of Religion	Univ. Autónoma	Barcelona	9-12/VII	-----	-----
XV Symposium Internacional sobre el Prácticum y las Prácticas Externas	Monasterio	Poio	10-12/VII	-----	-----
IV Congreso Nacional de Psicología	Palacio de Congresos	Vitoria	11-13/VII	-----	91 444 90 20
28th Annual Computational Neuroscience Meeting	Edifici Històric Univ.	Barcelona	13-17/VII	-----	-----
International Congress on Industrial and Applied Mathematics	Universidad	Valencia	15-19/VII	-----	-----
XXXVI Reunión Bienal de la Real Sociedad Española de Física	Facultad de Educación	Zaragoza	15-19/VII	-----	-----
Controlled Released Society Annual Meeting 2019	Palacio de Congresos	Valencia	21-24/VII	1.800	-----
IV Congreso Nacional de Psicología	Palacio de Congresos	Vitoria	21-24/VII	-----	91 444 90 20
18th Int. Conference on Density-Functional Theory and its Applications	Universidad	Alicante	22-26/VII	250	96 590 34 00
XX Encuentro Nacional de Estudiantes de Matemáticas	Facultad de Ciencias	Granada	22-27/VII	300	-----
Agosto 2019					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
Congreso ECEM 2019	Palacio de Congresos	Alicante	18-22/VIII	450	-----
Goldschmidt 2019	CCIB	Barcelona	18-23/VIII	-----	-----
4th World Congress on Dental and Oral Health	-----	Valencia	19-20/VIII	-----	-----
17th Congress of the International Union of Photobiology	Hotel Crowne Plaza	Barcelona	25-30/VIII	-----	91 142 05 80
Septiembre 2019					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
EMC Europe 2019 Symposium	Universitat Politècnica	Barcelona	2-6/IX	-----	-----
XV International Conference on Computational Plasticity	Crowne Plaza	Barcelona	3-5/IX	-----	-----
24th World IFSO Congress	P. Municipal de Congresos	Madrid	3-7/IX	-----	91 383 60 00
18th National Meeting of the Spanish Society of Neuroscience	Palacio de Congresos	Santiago de C.	4-6/IX	-----	954 32 01 32
11th Congress of the European Pain Federation	Feria Valencia	Valencia	4-7/IX	-----	-----
IPA/ SEPG Joint International Congress	Facultad de Medicina	Santiago de C.	4-7/IX	-----	-----
World Conference on Lung Cancer	FIRA	Barcelona	7-10/IX	8.000	-----
CIRSE 2019	-----	Barcelona	7-11/IX	-----	-----
International Conference IAAA-IEEE-APWC	Palacio de Congresos	Granada	9-13/IX	400	-----
Reunión de la Sociedad Española de Cultivo in Vitro de Tejidos Vegetales	Palacio de Congresos	Vitoria	10-13/IX	-----	-----
Congreso AXON 2019	Hotel Meliá	Alicante	11-13/IX	200	-----
52nd Plenary Meeting of the International Cold Forging Group	Hotel NH Aránzazu	San Sebastián	15-18/IX	150	-----
4th International Mass Spectrometry School	Hotel Calípolis	Sitges	15-20/IX	-----	-----
55th Annual Meeting EASD	FIRA	Barcelona	16-20/IX	-----	-----
19th EPA Congress	FYCMA	Málaga	18-20/IX	-----	952 04 55 00
XIV Encuentro Internacional sobre Agua y Salud	Expourense	Ourense	18-20/IX	-----	-----
XVI Reunión de la Asociación Española de Pancreatología	Hotel Ercilla	Bilbao	19-21/IX	-----	-----
Oral Health Research Congress	Hotel Meliá Castilla	Madrid	19-21/IX	-----	+90 212 381 46 00
Congreso Internacional de Hidrogeólogos	FYCMA	Málaga	23-27/IX	-----	952 04 55 00
56º Congreso Nac. Soc. Española de Cirugía Ortopédica y Traumatología	Palacio de Congresos	Zaragoza	25-27/IX	-----	-----
95 Congreso de la SEO	P. Municipal de Congresos	Madrid	25-28/IX	-----	91 544 80 35

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

Denominación del congreso o reunión	Lugar	Ciudad	Fecha	Pax	Teléfono
XI International Forum on Elite Sport	Camp Nou	Barcelona	26-27/IX	400	-----
ESMO 2019	FIRA	Barcelona	27/IX-1/X	-----	-----
29 Congreso Internacional Respiratorio Europeo (ERS)	IFEMA	Madrid	28/IX-2/X	-----	-----
Octubre 2019					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
XXVII Congreso de Neonatología y Medicina Perinatal	Palacio Congr. Municipal	Madrid	2-4/X	-----	91 383 60 00
II Simposio de Artritis Psoriásica de la Soc. Española de Reumatología	Palacio de Congresos	Vitoria	4-5/X	-----	-----
XXX Reunión Nacional de GETECCU	Eurostars Madrid Tower	Madrid	4-5/X	-----	-----
29th ISWA World Congress	Palacio Euskalduna	Bilbao	7-9/X	-----	946 62 01 78
II Foro de los Vehículos Inteligentes, Autónomos y No Tripulados	FYCMA	Málaga	9-11/X	-----	952 04 55 00
28 Congreso Europeo de Dermatología y Venereología	IFEMA	Madrid	9-13/X	-----	-----
LX Congreso Nacional Sociedad Española Hematología y Hemoterapia	Palacio de Congresos	Granada	11-13/X	-----	91 319 19 98
32nd Annual Congress of the European Association of Nuclear Medicine	CCIB	Barcelona	12-16/X	-----	-----
LV Symposium Científico de Avicultura	Kursaal	San Sebastián	16-18/X	400	-----
61 Congreso Nacional Sociedad Española de Endocrinología y Nutrición	Palacio Euskalduna	Bilbao	16-18/X	-----	-----
Congreso Nac. Enfermería de Anestesia Reanimación y Terapia del Dolor	Kursaal	San Sebastián	16-18/X	350	-----
Congreso Español de la Mama	IFEMA	Madrid	17-19/X	-----	-----
27th UEG	FIRA	Barcelona	19-23/X	-----	-----
17th Euro Fed Lipid Congress	Barceló Sevilla Renacimiento	Sevilla	20-23/X	-----	(+49) 6979 17 533
Int. Conference On Carbon For Energy Storage and Environment Protection	Hotel Alicante Golf	Alicante	20-24/X	250	-----
10th Congress of SETGyC	CCIB	Barcelona	21-25/X	-----	-----
Congreso de la Industria Musical	BEC	Bilbao	23-25/X	-----	944 04 00 00
SEOM2019	Baluarte	Pamplona	23-25/X	-----	-----
Congreso Estudio de la Biología de la Reproducción	Palacio de Congresos	Cáceres	23-25/X	-----	91 377 14 23
European Developmental Biology Congress	Auditorio ADDA	Alicante	23-26/X	1.000	-----
XIX Congreso SEDIA	Rectorado	Córdoba	24-25/X	-----	-----
Reunión Nacional de la Asoc. Española de Hematología y Hemoterapia	Palacio de Congresos	Valencia	24-26/X	2.000	-----
XIII Jornadas Internacionales SECPAL 2019	Palacio de Congresos	Santiago de C.	25-26/X	-----	-----
14º Congreso Nacional Sociedad Española de Base de Cráneo	Hospital General	Alicante	25-26/X	150	-----
Metting of the European Society of Gene and Cell Therapy	CCIB	Barcelona	28-31/X	1.500	-----
Congreso Nacional de Endodoncia	Palacio de Congresos	Valencia	31/X-2/XI	1.000	-----
Noviembre 2019					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
XI Congreso Nacional de Entomología Aplicada	ETSIAAB	Madrid	4-8/XI	-----	-----
Jornada de Exaltacíón de la Calidad	Expourense	Ourense	7/XI	-----	-----
22q11 European Alliance Meeting	-----	Barcelona	16-17/XI	-----	-----
IV Congreso de Bioestimulantes	Palau de Congressos	Barcelona	18-21/XI	-----	-----
IBTM World 2019	FIRA	Barcelona	19-21/XI	-----	-----
V Congreso TMIC-AEIC	Facultad de Comunicación	Murcia	21-22/XI	-----	-----
Diciembre 2019					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
2nd World Marine Mammal Science Conference	CCIB	Barcelona	9-12/XII	-----	-----
Año 2020					
Denominación del congreso o reunión	**Lugar**	**Ciudad**	**Fecha**	**Pax**	**Teléfono**
Congreso Fed. Española de Soc. de Nutrición, Alimentación y Dietética	Palacio de Congresos	Zaragoza	11-13/III	-----	-----
XXIII Congreso Nacional de Historia del Arte	Universidad	Salamanca	30/III-3/IV	-----	-----
World Congress on Osteoporosis, Osteoarthritis and Musculoskeletal Diseases	CCIB	Barcelona	2-5/IV	-----	-----
Congreso de la Sociedad Española de Cirugía de la Obesidad Mórbida	Kursaal	San Sebastián	20-22/V	-----	-----
35 Congreso SERAM	Palacio de Congresos	Zaragoza	21-24/V	-----	-----
Euroanaesthesia 2020	FIRA	Barcelona	30/V-1/V	-----	-----
XV Congreso Nacional de la Sociedad Española de Contracepción	-----	Burgos	3-5/VI	-----	-----
ISBT Congress	-----	Barcelona	6-10/VI	-----	-----
Congreso Nacional de Médicos de Urgencias y Emergencias	Palacio de Congresos	Vigo	10-12/VI	-----	-----
XIII Congreso Int. de la Sociedad Española de Cuidados Paliativos	-----	Palma de Mallorca	11-13/VI	-----	-----
International Congress on Neuromuscular Diseases (ICNMD)	Palacio de Congresos	Valencia	6-10/VII	1.500	-----
SIG14 Conference	Casa Convalescència	Barcelona	7-10/VII	150	-----
XVI Congreso LED	CENIEH	Burgos	12-17/VII	-----	-----
36th European and 12th International Peptide Symposium	Hotel Meliá	Sitges	30/VIII-4/IX	-----	-----
Congreso Mundial de Farmacia y Ciencias Farmacéuticas	-----	Sevilla	13-17/IX	-----	-----
VI Congreso Español de Informática	E.T.S.I. Informática	Málaga	23-25/IX	-----	-----
96 Congreso de la Sociedad Española de Oftalmología	Palacio de Congresos	Santiago de C.	23-26/IX	-----	-----
World Congress of Colleges and Polytechnics	Kursaal	San Sebastián	14-16/X	-----	-----
XXXVIII Congreso de la Sociedad Española de Calidad Asistencial	Palacio de Congresos	Zaragoza	28-30/X	-----	-----
World Hospital Congress	Palau de Congressos	Barcelona	3-5/XI	-----	-----
XXXII Congreso de la Soc. Española de Alergología e Inmunología Clínica	Palacio de Congresos	Zaragoza	4-7/XI	-----	-----

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

El Sector ha cambiado

y la Información también

Date de alta en Conexo.net

Diario *online* de Congresos, Reuniones e Incentivos

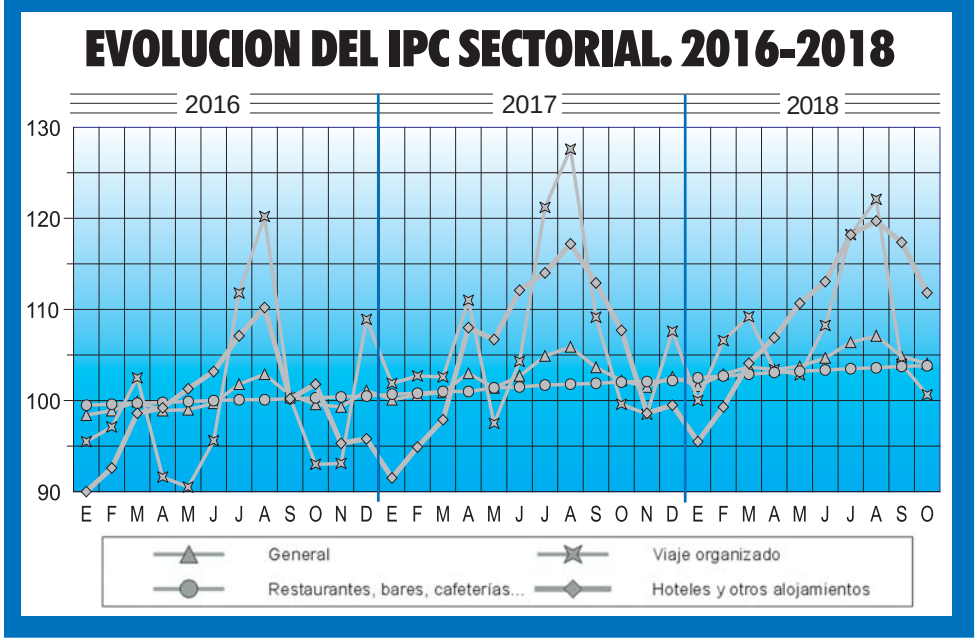
... y recíbelo cada mañana en tu email

RANKING

Bajan los precios

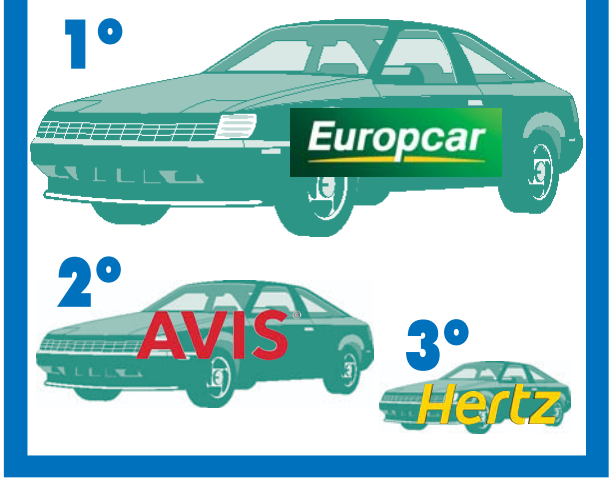
Los precios en el sector de Hostelería y Turismo han bajado ligeramente en octubre de 2018 respecto al mismo mes de 2017, concretamente lo han hecho un 0,7%, aunque han subido un 1,8% respecto a octubre de 2017. En cuanto a los precios del viaje organizado, estos han bajado un 3,2% respecto al mes anterior y han subido un 1% en relación al mismo mes de 2017. Los hoteles han visto cómo sus precios han bajado un 4,7% mensual y han subido un 3,8% anual. Los precios en la restauración han crecido un 1,8% respecto a octubre del año anterior y se han mantenido respecto a septiembre de 2018 (+0,1%).

EVOLUCIÓN PRECIOS DE SERVICIOS CONGRESUALES



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

RANKING ALQUILER COCHES

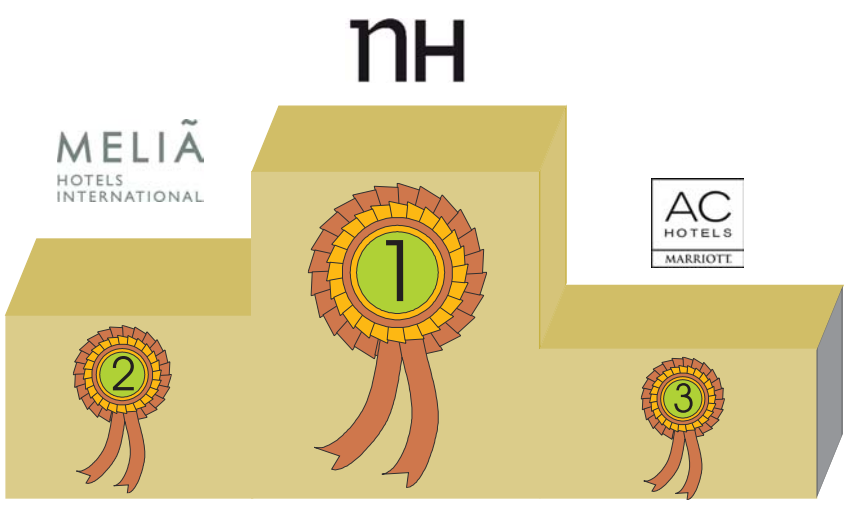


Fuente: CONEXO © CONEXO (Grupo NEXO)

El alquiler de coches conectados de Ford

Avis ha llegado a un acuerdo con Ford para incorporar más de 35.000 vehículos conectados de la marca en la flota estadounidense de la compañía. Estos coches permiten al usuario gestionar todo el proceso de alquiler a través de la *app* de Avis.

RANKING DE CADENAS HOTELERAS



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

Pernoctaciones

Durante el mes de octubre las pernoctaciones en establecimientos hoteleros superaron los 31,1 millones, un 0,8% más que en el mismo mes de 2017. Las pernoctaciones de viajeros residentes en España aumentaron un 0,2% y las de no residentes un 1,0%. La estancia media bajó un 1,5% respecto a octubre de 2017, situándose en 3,2 pernoctaciones por viajero. Durante los 10 primeros meses de 2018 las pernoctaciones disminuyeron un 0,5% respecto al mismo periodo del año anterior. Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana y Comunidad de Madrid fueron los destinos principales de los viajeros residentes en España, mientras que Baleares fue el destino más elegido por los no residentes.

RANKING DEL AUTOCARISMO

Fuente: Periódico NEXOBÚS © CONEXO (Grupo NEXO)

Sube el transporte especial y discrecional

Más de 43,6 millones de usuarios utilizaron el transporte especial y discrecional en septiembre de 2018, lo que supone un crecimiento del 2,2% en tasa anual. El número de pasajeros de transporte especial sube un 0,6%, y el discrecional crece un 4,4%.

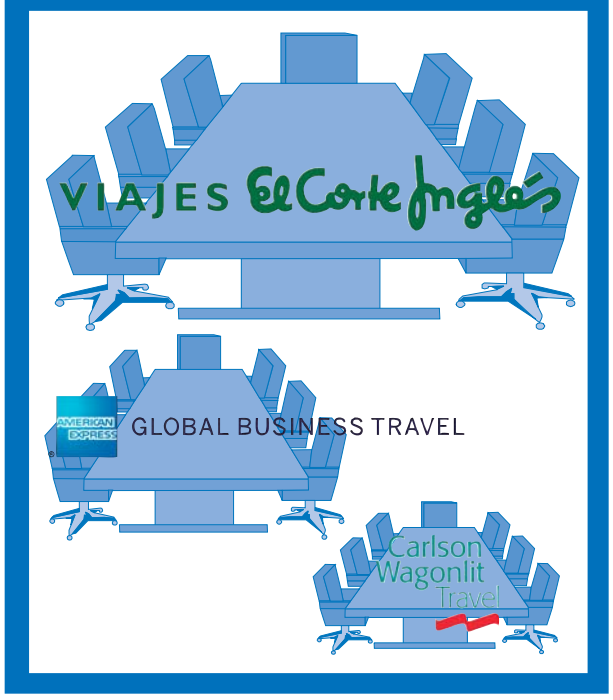
RANKING DEL AEREO

Fuente: Semanario NEXOTUR © CONEXO (Grupo NEXO)

Crecen los pasajeros en la red de Aena

Los aeropuertos de la red de Aena han registrado en octubre más de 24,3 millones de pasajeros, un 6,5% más que en el mismo mes de 2017. El total de viajeros que pasaron en octubre por los aeropuertos de la red fue de 24.326.523.

RANKING DE AGENCIAS



Fuente: Semanario NEXOTUR © CONEXO (Grupo NEXO)

Un crecimiento después del descenso

La facturación de las agencias que operan en el mercado español experimenta en septiembre un repunte interanual del 1,5%. De este modo, el negocio de minoristas y turoperadores remonta ligeramente después de la caída del 1,2% sufrida en agosto.

RANKING DEL CRUCERISMO

Fuente: CONEXO © CONEXO (Grupo NEXO)

Los cruceristas siguen al alza en España

El número de cruceristas aumenta en España. De enero a septiembre la cifra supera los 7,3 millones de cruceristas, un 13,87% más respecto al mismo periodo del año anterior.

© 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.

Crean una visita virtual para el recinto congresual de Villanueva

El sistema recoge los espacios disponibles para la organización de eventos

Los profesionales de la organización de eventos de todo el mundo ya pueden conocer las distintas instalaciones del Palacio de Congresos de Villanueva de la Serena (Badajoz) como si estuvieran en él gracias a la nueva aplicación que se ha desarrollado y que permite visualizar sus exteriores y cada uno de sus espacios con vista 360º.

"Es una apuesta más por la modernización de la ciudad", según ha destacado la concejala de Cultura del municipio, Consuelo León, durante la presentación del proyecto, junto a su diseñador, Ignacio Barrantes. El responsable del proyecto ha señalado que, además de estar disponible para ordenadores, funciona también en dispositivos móviles con sistema iOS y Android.

Barrantes ha explicado que su manejo es muy sencillo. Una vez que se accede al sistema, aparecerá el logotipo del Palacio de Congresos y una vez dentro de la interfaz aparecerán diferentes iconos que permiten acceder a las diferentes funcionalidades entre las que se encuentra, autorrotación, compartir en redes sociales, opción mapa, pantalla completa, información de los diferentes puntos que aparecen y geolocalización, entre otras.

Funciona con vista 360º y hay diferentes puntos parpadeantes que coinciden con diferentes localizaciones pudiendo hacer con ello multitud de fotografías diferentes. Además, en uno de los laterales hay un menú desplegable donde muestran más opciones. Barrantes ha recomendado utilizar gafas virtuales para que produzca más efecto.

Información:
http://palaciocongresos.villanuevadelaserena.es/

Vista virtual del auditorio principal del Palacio de Congresos de Villanueva de a Serena.

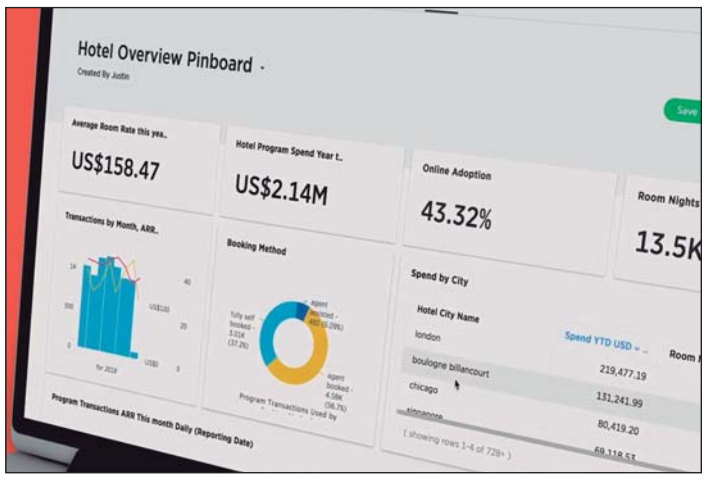
CWT presenta una solución para generar informes con IA

Carlson Wagonlit Travel (CWT) ha presentado una nueva herramienta que permite analizar, visualizar y generar informes de datos de los viajes que realizan las empresas. CWT AnswerIQ, que funciona como un motor de búsqueda personalizado del programa de viajes, incorpora tecnología de inteligencia artificial (IA) y aprendizaje automático, por lo que los resultados de las búsquedas de las empresas serán cada vez más certeros y personalizados.

"CWT AnswerIQ hace que la creación de informes sobre viajes corporativos sea tan sencilla como comprar un par de zapatos por Internet", ha afirmado el director científico de datos en Carlson Wagonlit Travel, Eric Tyree. "Solo tienes que escribir tu búsqueda y AnswerIQ revisa todos tus datos para dar una respuesta visual que facilite la compresión de la misma", ha explicado.

El objetivo de la nueva herramienta es facilitar a las empresas una solución en la que sus responsables de viajes puedan realizar búsquedas en los numerosos datos de sus viajes como las que hacen normalmente en Internet. CWT AnswerIQ proporciona distintas opciones de visualización y sus usuarios pueden diseñar, crear y compartir los paneles de gráficos con sus compañeros.

Información:
www.carlsonwagonlit.com



La nueva herramienta de informes de CWT.

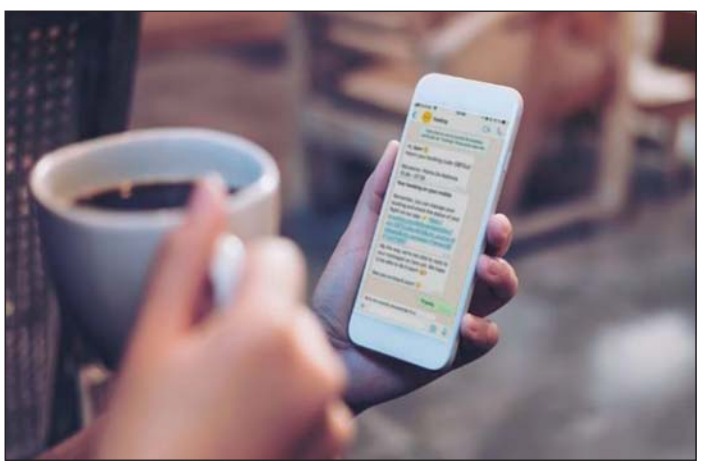
Vueling incorpora Whatsapp Businnes en su aplicación

La aerolínea *low cost* Vueling acaba de incorporar WhatsApp Business a su aplicación móvil, a través de la cual el cliente podrá recibir toda la información correspondiente a su vuelo siempre que lo desee, tanto en *smartphone* como en *tablet*. Este servicio irá acompañado de consejos por parte de la compañía.

Este nuevo sistema de Vueling consiste en enviar al cliente la información relativa a su reserva y al vuelo. Esta prestación, totalmente opcional, se basa en mandar un *whatsapp* con un enlace directo a través del cual el cliente podrá seleccionar su asiento, realizar el *check-in online* o cambios de vuelo. Esta nueva integración supone un adelanto en la estrategia de innovación tecnológica de la compañía, ya que se une al plan 'Vueling for you'.

El director de Marketing de Vueling, Samuel Lacarta, ha manifestado que "el objetivo final es lograr una comunicación más automatizada y fluida a través de los medios en los que sabemos que nuestros clientes se manejan con mayor comodidad". Además, Lacarta ha asegurado que "WhatsApp es un canal que nos permite llegar a ellos y comunicarnos de forma ágil y sencilla".

Información:
www.saudia.com


El sistema WhatsApp Businnes de Vueling.

Enterprise mejora el servicio de atención a sus clientes a través de la innovación

Una nueva herramienta agiliza el proceso de reserva de los vehículos

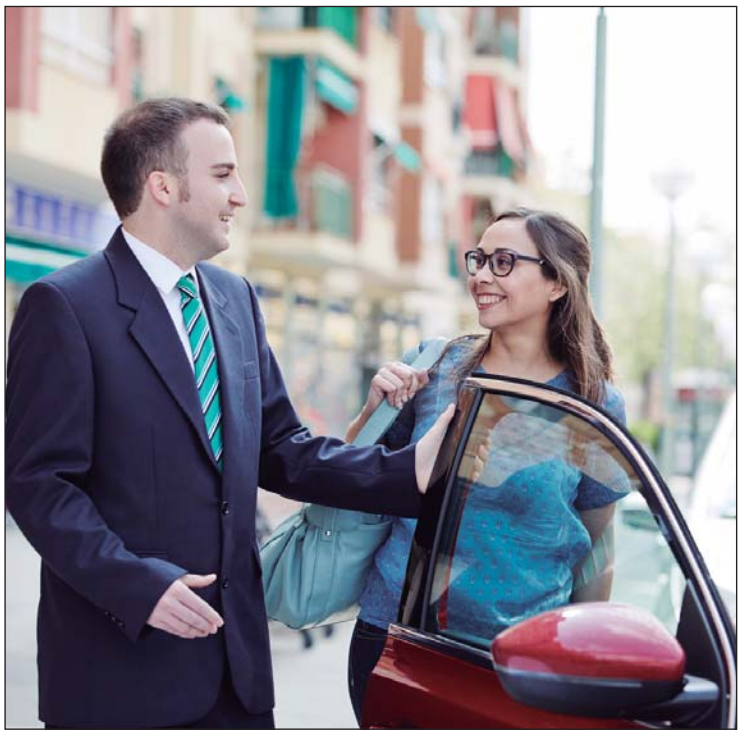
La compañía Enterprise Rent-A-Car ha anunciado el lanzamiento en España de Enterprise LaunchPad, una nueva herramienta a través de tabletas que permite a los empleados mejorar la experiencia del cliente al operar con mayor movilidad, eficiencia y agilidad en el servicio de alquiler del vehículo.

Esta nueva solución tecnológica permite a los empleados de Enterprise una interacción más cercana y fluida con los clientes proporcionándoles un mejor servicio, en cualquier lugar, sin necesidad de atenderles desde los mostradores. LaunchPad digitaliza el proceso de transacción, eliminando algunos trámites administrativos que antes se realizaban en el mostrador, agilizando el servicio.

Cuando el cliente llega a la sucursal, el empleado de Enterprise obtiene de forma sencilla, a través del LaunchPad, la información con todos sus datos, previamente registrados, así como sus preferencias, a la vez que puede verificar el carné de conducir y la identidad del cliente en cualquier lugar. LaunchPad también ofrece una mayor transparencia para el cliente, el cual puede visualizar mejor los precios y las diferentes opciones de servicios adicionales que la empresa le ofrece mientras se acercan al automóvil que alquilará.

Asimismo, gracias a su sistema de mensajería instantánea integrada, los empleados pueden comunicarse con las oficinas en tiempo real para cualquier soporte que requieran desde estas durante el proceso de alquiler. Además, una vez que el cliente devuelve el vehículo, LaunchPad optimiza el proceso de registro y permite al empleado gestionar desde allí la finalización del servicio.

Información:
www.enterprise.es


Permite a los empleados gestionar la reserva desde cualquier lugar.

Kiwi.com desarrolla una plataforma de 'corporate'

La compañía Kiwi.com ha presentado en la Conferencia Phocuswright de Los Ángeles su nueva plataforma especializada en viajes de empresa. Bajo el nombre de Tequila, las compañías tienen acceso a toda la gama de productos de viaje de Kiwi.com, así como otras funciones de gestión interna.

Tequila ha sido creada por más de 400 desarrolladores de la compañía. Los socios que se inscriban en el sistema tendrán acceso total a todos los productos de Kiwi.com, que luego podrán empaquetar como ofertas de marca blanca para sus clientes. Esto incluirá todas las rutas de su *virtual interlining*, un proceso que permite a los clientes combinar automáticamente vuelos de más de 500 aerolíneas, muchas de ellas de bajo coste y operadores de servicio completo que normalmente no colaboran entre sí, en un itinerario individual.

Además, la nueva plataforma ofrece otras funciones a las empresas, como el procesamiento de pagos, la prevención de fraudes o la asistencia al cliente.

"Nuestros socios nos piden constantemente un acceso más amplio a todos nuestros productos de viaje y los canales utilizados para distribuirlos. Por eso, creamos Tequila como una plataforma de fácil acceso que será de gran beneficio para los proveedores de viajes de todo el mundo que buscan acceder a los productos de viajes más innovadores de Kiwi.com", ha afirmado el CEO de Kiwi.com, Oliver Dlouhy. "Queremos desmitificar la distribución de viajes y hacer que los viajes sean mejores, tanto para los proveedores como para los usuarios finales", ha añadido.

Información:
https://tequila.kiwi.com/

Tequila ofrece contenido y tecnología.

Nueva herramienta 'online' de CWT para la reserva de salas

Los organizadores tienen disponibles más de 25.000 propiedades

CWT Meetings & Events, la división de reuniones y eventos de Carlson Wagonlit Travel (CWT), ha lanzado CWT Easy Meetings, una nueva herramienta online gratuita que facilita la reserva de paquetes o salas de reunión directamente por parte del organizador. La solución ofrece más de 25.000 propiedades en 90 países.

"Esta iniciativa, que permite a los organizadores de reuniones y eventos ahorrar tiempo gracias a un proceso más simple, se enmarca dentro de nuestra estrategia digital y de continua mejora de la experiencia de usuario de nuestros clientes", explica la directora de CWT Meetings & Events España, Paz Martos.

La nueva herramienta facilita a los organizadores el acceso directo y en tiempo real a las salas disponibles en su zona de interés, comparar precios y características como la disponibilidad, la disposición de asientos y el equipo incluido, para poder tomar la mejor decisión sobre dónde celebrar su evento.

Multicanalidad

"En su diseño hemos primado la multicanalidad y la personalización, factores ambos imprescindibles para ofrecer una experiencia de usuario de primer orden", afirma Martos. CWT Easy Meetings está disponible a través del ordenador, tableta y teléfono móvil y permite personalizar todos los detalles, hasta la misma fecha de celebración del evento. De hecho, su interfaz puede ser personalizada por cada empresa para incluir socios preferentes y tarifas negociadas.

La nueva solución de CWT Meetings & Events también ofrece estadísticas e informes sobre el gasto en reuniones y un entorno seguro en el que realizar las transacciones.

Información:
https://cwteasymeetings.com/

CWT Easy Meetings, la nueva herramienta de reserva de salas.

Emirates presenta la primera ruta biométrica en el aeropuerto de Dubái

La Terminal 3 del aeropuerto dubaití es el primero en realizar pruebas

Emirates ha presentado la primera ruta biométrica del mundo en el aeropuerto internacional de Dubái. Esta tecnología se encontrará en varios puntos desde el *check-in* hasta el embarque. Esta nueva ruta está en fase de implementación y con programas piloto en directo, donde pronto participarán pasajeros.

La última tecnología biométrica que está poniendo en marcha Emirates consiste en un reconocimiento de iris y facial. Los pasajeros de la aerolínea podrán facturar su vuelo, completar las formalidades de inmigración, entrar en la Sala Vip de Emirates y embarcar en sus vuelos sin necesidad de intervención humana o pasaporte físico. De esta manera, Emirates facilitará el flujo de clientes a través de menos controles de documentos y menos colas.

El vicepresidente ejecutivo y director de Operaciones de Emirates, Adel Al Redha, ha explicado que "asesorado por nuestro presidente, el jeque Ahmed bin Saeed Al-Maktoum, Emirates innova continuamente y se esfuerza por mejorar día a día. Después de una amplia investigación, evaluación de numerosas tecnologías y nuevas propuestas para mejorar el viaje de nuestros clientes, estamos satisfechos con el trabajo preliminar que hemos realizado y estamos listos para comenzar las pruebas en directo de la primera ruta biométrica del mundo".

Primer aeropuerto

Esta tecnología ya se ha instalado en la Terminal 3 de Emirates, en el aeropuerto internacional de Dubái. El pasado 10 de octubre comenzaron los ensayos para el Smart Tunnel, proyecto de la Dirección General de Residencia y Asuntos Exteriores de Dubái (GDRFA) junto con Emirates. Esta ruta biométrica cubrirá salidas, llegadas, zonas de tránsito y conexiones con chóferes, entre otros. Emirates se centrará primero en viajeros de First y Business Class, aunque su intención es que el servicio también llegue a pasajeros de Economy Class.

"Las pruebas del Smart Tunnel se están desarrollando correctamente y ahora estamos preparándonos para llevar los equipos biométricos a otras zonas de la T3. Todas estas iniciativas están en línea con la visión del Gobierno de ser líderes mundiales en innovación y servicios públicos", según ha señalado el director general de Residencia y Asuntos Extranjeros de Dubái, Mohammed Ahmed Almarri.

Información:
www.emirates.com

El reconocimiento facial de Emirates.

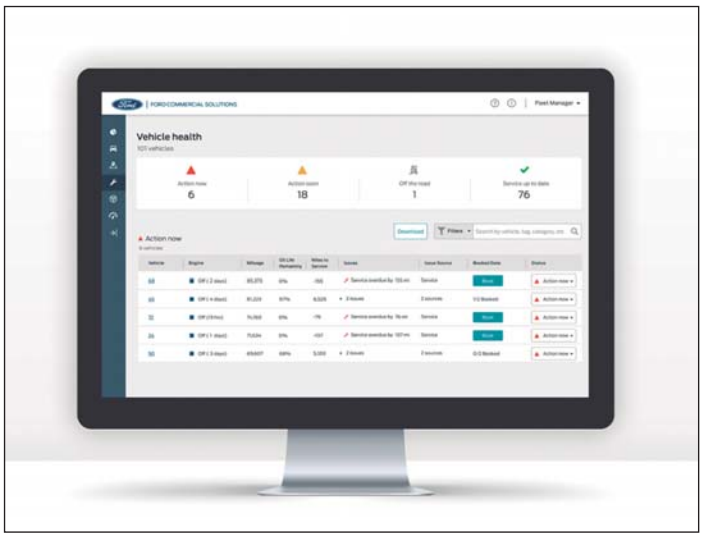
Avis incorporará unos 35.000 vehículos conectados de Ford

Avis Budget Group ha llegado a un acuerdo con Ford Commercial Solutions para incorporar más de 35.000 vehículos conectados de la marca en la flota estadounidense de la compañía. Estos coches permiten al usuario gestionar todo el proceso de alquiler a través de la aplicación móvil de Avis, desde la elección del vehículo a la devolución del mismo, permitiendo al cliente dejar su vehículo haciendo solo un clic en la *app*.

Entre otras funciones, desde la aplicación se podrá también ampliar la duración del periodo de alquiler. Los vehículos conectados de Ford recogen datos en tiempo real, por ejemplo, información del cuentakilómetros, el nivel de combustible o las actualizaciones del estado del vehículo; unos datos que permitirán a los gestores de flota de Avis Budget Group agilizar el proceso para el próximo cliente.

Se espera que más de 10.000 vehículos Ford en la flota de Avis Budget Group estén conectados para finales de 2018, y más de 35.000 para el verano de 2019.

Información:
www.avisbudgetgroup.com



El sistema de Ford ofrece una valiosa información sobre vehículos.

CONCURSO

PERIÓDICO
CONEXO ®

Concurso Mensual

☞ ***Enviar a redaccion@conexo.net antes del 20 de Diciembre***

Datos Correspondientes a Noviembre

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: 57 euros

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

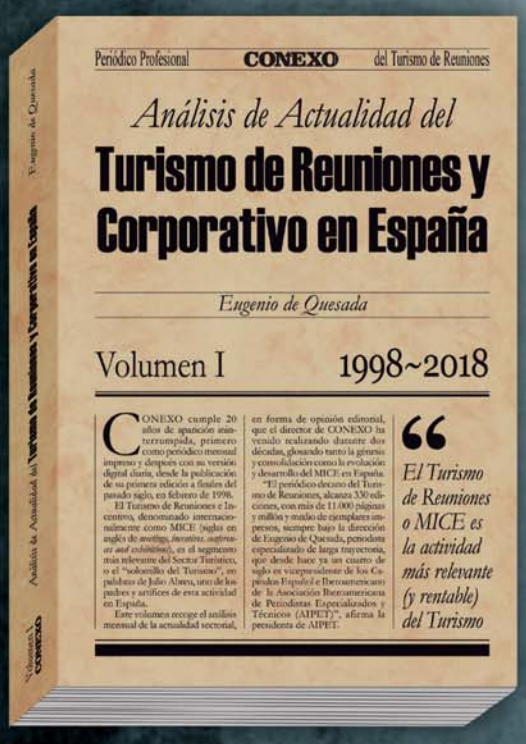
PARTICIPE EN EL CONCURSO CONEXO Y CONSIGA ESTOS REGALOS ESPECIALES

✔ **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 María García, de la agencia Halcón Viajes de Vigo.
— Suscripción al Periódico CONEXO.- Para Isabel Pérez, de la agencia Viajes Carrefour de Madrid.

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

Análisis de Actualidad del
Turismo de Reuniones y Corporativo en España



CONEXO

PVP: 18€
Solicite su ejemplar: suscripciones@nexotur.com

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

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

Cadenas Hoteleras

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

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	☎ 91-7220554
RECINTO FERIAL CASA DE CAMPO	☎ 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. Marina, 20-22. Cornellá de Llobregat	☎ 93-4397305 Fax 93-4051828
IMAS Doctor Trueta, 44 Bajo. BARCELONA	☎ 93-2255100 Fax 93-2250346
INSTALACION Y MANTENIMIENTO Doctor Trueba, 44. BARCELONA	☎ 93-2255100 Fax 93-2250346
MILAN ACUSTICA Luis I, 60. MADRID	☎ 91-3801010 Fax 91-7780142
★ OISA TRADUCCION SIMULTANEA S.L Conrado del Campo, 5. Loc. 7 y 8. MADRID	☎ 91-5640644 Fax 91-5641921
SERV. AUDIOVISUALES DE MALLORCA Pº. Marítimo, 15. P. MALLORCA	☎ 971-735344 Fax 971-452431
SINCROVIDEO Virgilio, 11 Ciudad de la Imagen. MADRID	☎ 91-5189283 Fax 91-5189379
★ SONO (GRUPO EUPHON) MADRID	☎ 91-6624217 Fax 93-4801000
STEREO RENT C/ Fra Juníper Serra, 44 . BARCELONA	☎ 93-4980980 Fax 93-2788259
TESEC S.A. Concepción Arenal, 9 Bajo S. COMPOSTELA	☎ 981-580199 Fax 981-564854
TEC Y MULTIMEDIA S.L. Alfonso Goméz, 23. MADRID	☎ 91-3049970 Fax 91-3042719
VIDEO PROMOCION S.L. Costa del Sol.	☎ 952-378391 Fax 952-378392
VIDYSON AUDIOVISUAL Par. Ind. Nuevo Calonge, D-3. SEVILLA	☎ 954-367920 Fax 954-358464

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
TALISMÁN 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

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)

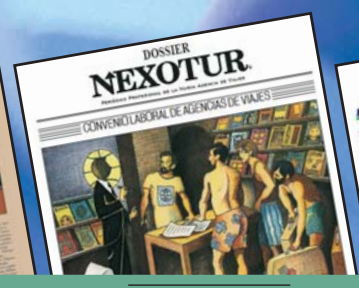
CONEXO
REUNIONES E INCENTIVOS
PERIODICO **MENSUAL** (11 EDICIONES)

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)

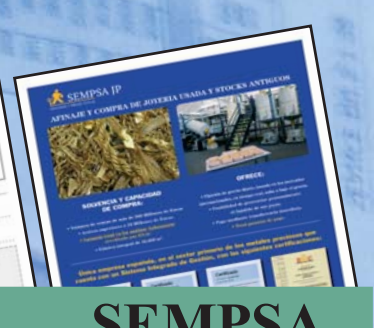
VOLVO EN RUTA
TRANSPORTE MERCANCIAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

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

El Convention Bureau de Lloret de Mar presenta una nueva 'website'

La nueva página *responsive* del Convention Bureau de Lloret ofrece un amplio conjunto de información de interés para los organizadores de eventos, en la que incluye la descripción de sus centros congresuales y de todos los servicios que ofrece su zona.

www.lloretcb.org

El **Convention Bureau de Lloret de Mar** ofrece a los organizadores de eventos una amplia información sobre sus tres sedes para organización de eventos, la relación de proveedores de servicios recomendados, tanto para eventos como para otros servicios turísticos, como alojamientos, restaurantes y otras actividades (en todos los casos con sus formas de contacto y el enlace con su *web*). También presenta una agenda de eventos pasados y futuros por meses, con su descripción y acceso a su página. Por otro lado, la página presenta versiones en castellano, catalán, inglés, francés y ruso.

INFORMACIÓN

Ofrece la descripción general de sus tres centros congresuales, que incluye sus planos, las características de sus salas de reuniones, sus formas de contacto y el enlace con su *web*, con una especial atención a la organización de reuniones, festivales e incentivos.

SERVICIOS

Además de una página con la relación de servicios turísticos y para la organización de eventos en la zona, informa sobre alojamientos, espacios singulares y algunos restaurantes, con acceso en todos los casos a su descripción con su contacto y el enlace con su *web*.

EVENTOS

Presenta el acceso a un calendario de eventos, pasados y futuros por meses, en ambos casos con una relación desde la que se accede a sus características y a la página del evento. También incluye un portafolio con testimonios de clientes y algunos vídeos de eventos.

▲ Lo Mejor / Información

Ofrece una información muy completa sobre sus facilidades para eventos y los servicios turísticos en su entorno.

▼ Lo Peor / Gestión Agencias

No incluye ninguna referencia ni información específica para las agencias de viajes ni para las empresas OPC.

LLORET C. BUREAU / Congresos

Ponderación de los Valores

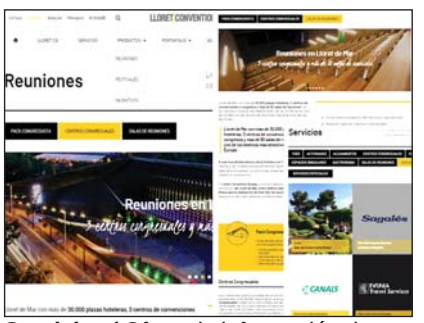
Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
8	VELOCIDAD									
8	% DEL PRODUCTO									
10	ACTUALIZACIÓN									
8	CALIDAD INFORMACIÓN									
6	COBERTURA PRODUCTO									
10	IDIOMAS									
10	INFORMACIÓN A EXPOSITORES									
10	INFORMACIÓN A VISITANTES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

EVALUACION CONEXO

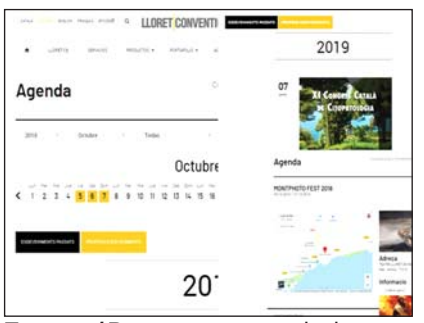
La página del Convention Bureau de Lloret de Mar resulta de interés para los organizadores de eventos por la información que ofrece sobre sus sedes y servicios para eventos, así como de hoteles, restaurantes y sobre los proveedores de todo tipo de servicios en su entorno.

7,4

Entrada / Presenta el acceso a todas las áreas de información para organizar eventos, y los diferentes tipos de evento.



Servicios / Ofrece la información de sus edificios, con su descripción y plano, y los servicios turísticos en su entorno.



Eventos / Presenta una agenda de eventos por mes, con el acceso a una página específica y el enlace con su *web*.

Nuevo diseño de la página de Accor compatible para terminales móviles

Accor Hotels presenta una nueva versión *responsive* de su página que, renovando diseño y estructura, mantiene la información sobre el grupo y los hoteles de todas sus marcas, así como un completo sistema de reservas para cualquier tipo de usuarios.

www.accorhotels.com

El **Grupo Accor** sustituye la última versión de su página *web*, ahora compatible para terminales móviles que, con un nuevo formato de sus pantallas, mantiene la información del grupo, sus marcas y de sus hoteles en gran parte del mundo, cuya descripción ha agrupado en una pantalla. Incluye una gestión de reservas de estancias para clientes, empresas, grupos y agencias de viajes, y el alquiler de coches y de otros servicios en destino, de los que ofrece sus guías turísticas. Presenta versiones para distintos países, una de ellas para España en castellano.

INFORMACIÓN

Ofrece una amplia descripción del hotel, de todas sus características y de sus tarifas en la misma pantalla seleccionando por destino, por preferencia o en el sistema de mapas activos. El sistema presenta los hoteles de todas las marcas de Accor que encajen en la selección.

RESERVA

Dispone de un sistema de reservas en seis pasos, con una completa información de sus tarifas, que permite la anulación y la modificación *online*, con áreas para agencias de viajes, empresas, grupos, gestión de reuniones y condiciones especiales para los profesionales de Turismo.

GENERAL

Ofrece una amplia información sobre el Grupo Accor, su gestión de franquicias, todas sus marcas con el acceso a su *web.* También incluye una completa guía de sus destinos, con la posibilidad de reservar otros servicios complementarios a la estancia en su hotel.

▲ Lo Mejor / Gestión Integral

Sigue ofreciendo una gestión muy completa a cualquier tipo de usuario y desde cualquier tipo de terminal.

▼ Lo Peor / Idiomas

Presenta diferentes versiones para cada país en su idioma, por lo que desde un país sólo se puede utilizar su idioma.

ACCOR / Hoteles

Ponderación de los Valores

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

EVALUACION CONEXO

La nueva *web* del Grupo Accor sigue siendo de gran utilidad para las agencias ya que, además de disponer de un sistema muy completo y de fácil uso de gestión de reservas de hoteles en todo el mundo, ahora tiene un diseño más amigable y compatible para cualquier tipo de terminal.

9,2

Entrada / Presenta el acceso al menú general, el buscador de hoteles, sus ofertas y recomendaciones.

Producto / Accediendo por destino, preferencia o desde un mapa activo, presenta una amplia descripción del hotel.

Reserva / Ofrece un completo sistema de reservas válido para clientes, agencias, empresas y grupos.

Paradores presenta su nueva versión ‘responsive’ de su página en la Red

La nueva versión de la *web* de Paradores mantiene, con un nuevo diseño compatible para cualquier tipo de terminal, pero con la misma estructura de accesos, la información y la gestión de reservas para usuarios y agencias de la versión anterior.

www.parador.es

Paradores presenta una nueva versión de su página en la que, manteniendo la información sobre la cadena y sus establecimientos hoteleros, la estructura de accesos y su completo sistema de reservas, válido para clientes y profesionales de Turismo, que incluye la gestión de estancias, rutas y otros productos y permite el mantenimiento posterior de la reserva, ha modificado sensiblemente su diseño *responsive,* adaptándolo para terminales móviles. Por otro lado, la página actual ofrece versiones en castellano, inglés, francés, alemán, portugués y ruso.

INFORMACIÓN

Presenta, en el nuevo formato *responsive*, una amplia información de cada establecimiento, en varias pantallas, con sus características, sus facilidades para reuniones, sus ofertas y promociones, fotos, un vídeo y cualquier otro tema de interés del Parador o su entorno.

RESERVA

Dispone de un sistema de reservas válido para agencias, empresas y clientes, estén o no previamente registrados. Además de estancias y restaurantes, contempla la reserva de rutas, cajas de regalo y otras experiencias que, en muchos casos, no tienen disponibilidad.

GENERAL

Informa sobre Paradores y su misión, su plan de igualdad y de transparencia, sus servicios de consultoría y de franquicias. También presenta áreas dedicadas a bodas, a organización de eventos, a gestión de empleo y a su programa de fidelización ‘Amigos de Paradores’.

▲ Lo Mejor / Completa

A la completa funcionalidad que ofrecía a clientes y agentes de viajes, ha añadido la gestión desde cualquier tipo de terminal.

▼ Lo Peor / Disponibilidad Rutas

Durante el análisis se ha probado la reserva de varias rutas en varias fechas y solo en una había disponibilidad.

PARADORES / Hoteles

Ponderación de los Valores

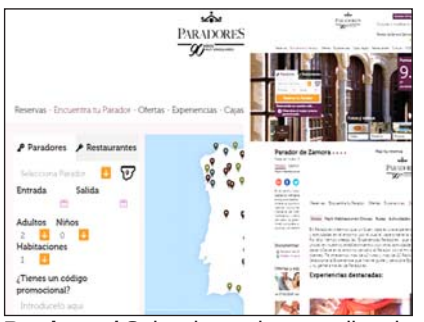
Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
8	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
8	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
10	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTIÓN DE RESERVAS									
8	CONFIRMACIÓN INMEDIATA				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

EVALUACION CONEXO

Esta nueva versión *responsive* de la *web* de Paradores mantiene el interés para las agencias por su información y por la posibilidad de reservar *online* fácilmente sus estancias y otros productos, con posibilidad de mantenimiento posterior de la reserva, desde cualquier tipo de terminal.

9,4

Entrada / Con un nuevo diseño compatible presenta el acceso a todas sus áreas de información y recomendaciones.



Producto / Seleccionando en un listado o en un mapa, presenta la descripción del Parador, sus ofertas y promociones.

Reserva / Mantiene un sistema de reserva de estancias, rutas y otras experiencias y el área específica para agencias.

La nueva página ‘web responsive’ de la Institución Ferial de Alicante

IFA presenta una página *responsive* que ofrece una descripción general de sus espacios para eventos y muy limitada sobre sus servicios y tarifas, mientras incluye una agenda de ferias por sector y mes y otra de eventos pasados y futuros.

www.feria-alicante.com

La **Institución Ferial de Alicante** presenta una página compatible para cualquier tipo de terminal que, con un diseño amigable, informa sobre las características y los planos de sus espacios para eventos, pero sin incluir los servicios asociados ni sus tarifas, aunque sí enumera en su dossier de instalación la información sobre otros proveedores externos de servicios para eventos. También incluye agendas de ferias y de eventos por tipo y año, con acceso a su descripción y su página *web*. Por otro lado, la página presenta únicamente una versión en castellano.

INFORMACIÓN

Presenta la relación de sus instalaciones por tipo, con un buscador por aforo, acceso a su descripción, a una galería de fotos y a un formulario de reserva. Además, permite descargar los planos detallados de cada espacio y ofrece una descarga de equipación no disponible.

SERVICIOS

Ofrece a los organizadores la ayuda de sus departamento de asesoramiento y asistencia para los organizadores de eventos y permite la descarga de un amplio dossier de instalación que incluye la relación de las empresas de servicios colaboradoras con IFA.

EVENTOS

Dispone de dos agendas: una de ferias, con un buscador por sector y por mes; y otra de eventos próximos y pasados. En ambos casos se puede acceder a su descripción, agenda y otras características específicas y al enlace con su página *web* cuando existe.

▲ Lo Mejor / Amigable

Tiene una clara estructura de accesos que permite acceder fácilmente a la información que ofrece a los organizadores.

▼ Lo Peor / Servicios

Ofrece una relación de empresas colaboradoras, pero no informa sobre los servicios generales ni sobre los de cada espacio.

IFA ALICANTE / 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 INFORMACIÓI									
6	COBERTURA PRODUCTO									
10	IDIOMAS									
10	INFORMACION A EXPOSITORES									
10	INFORMACION A VISITANTES									
10	INFORMACION DEL ENTORNO									
6	OTROS SERVICIOS									

EVALUACION CONEXO

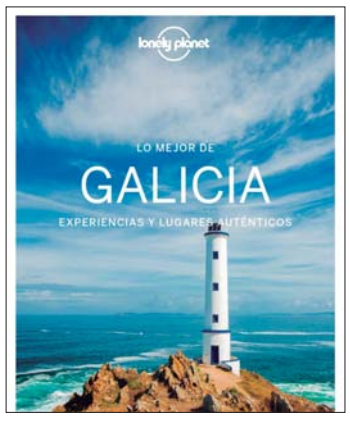
La *web* de IFA ofrece a los organizadores de eventos, con un diseño amigable y compatible, una información adecuada sobre sus espacios y sobre sus ferias y eventos programados, pero muy limitada sobre los servicios que ofrecen a los organizadores y ninguna sobre sus tarifas.

6,3

Entrada / En un diseño *responsive*, presenta sus eventos próximos y el acceso a todas sus áreas de información.

Servicios / Informa sobre sus espacios, con acceso a su descripción, sus planos y a un formulario de reserva.

Eventos / Ofrece calendarios de ferias y de eventos, por sector y mes, con acceso a su descripción y a su página.



Galicia: experiencias y lugares auténicos

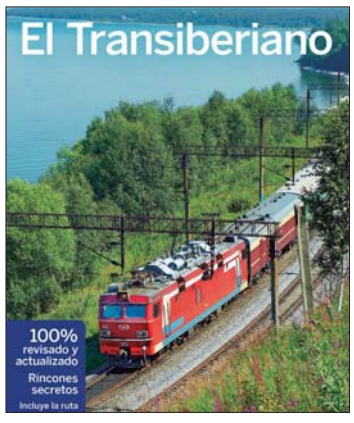
Título: *Lo mejor de Galicia* / Autora: *Andrea Nogueira Calvar* / Edita: *GeoPlaneta* / Tlfno. *93 492 89 78* / Mail: *viajeros@geoplaneta.es*

Esta guía de Galicia será la ayuda perfecta para conocer esta tierra de exuberante vegetación e interminable costa, con restos arqueológicos y una deliciosa gastronomía. Galicia es agua, tierra de bosques milenarios y altas montañas; ríos, riachuelos o termas; agua que baña sus casi 1.500 kilómetros de costa. Y si a esta naturaleza generosa se unen variedad de restos históricos y una gastronomía basada en el buen hacer y en la calidad de sus productos, Galicia lo tiene todo para satisfacer a cualquier viajero, que con ayuda de esta guía sacará el mejor partido a su viaje.

Protocolo exclusivo para la restauración

Título: *Protocolo en hostelería y restauración* / Autora: *Cristina Cabero* / Edita: *Paraninfo* / Tlfno. *914 463 350* / Mail: *info@paraninfo.es* / *www.paraninfo.es*

Paraninfo ha editado un completo manual de protocolo exclusivo para profesionales de la hostelería y la restauración. Un libro para disfrutar aprendiendo a ofrecer un servicio esmerado e impecable que le distinguirá y hará que la clientela se decante por su establecimiento. Plantillas, cuadros esquemáticos, fotografías, listados de frases de cortesía habituales con su pronunciación en inglés, francés, alemán, italiano, portugués, ruso, japonés, chino y árabe. Descubra de manos de una experta la forma de aplicar el protocolo en hoteles y restaurantes.



Guía exhaustiva del tren Transiberiano

Título: *El Transiberiano* / Edita: *GeoPlaneta* / Tlfno. *93 492 89 78* / Mail: *viajeros@geoplaneta.es* / Web: *www.planetadelibros.com*

La guía más exhaustiva para descubrir los puntos de interés indispensables de un viaje en el Transiberiano. Ningún otro trayecto ferroviario es comparable al Transiberiano, saludado en tiempos como "la joya más bella de la corona de los zares". Hoy su nombre evoca una red de vías que, partiendo de Moscú y la Rusia europea, atraviesa siete husos horarios hasta llegar al Pacífico. Superviviente de revoluciones, guerras, catástrofes naturales y climatología extrema, esta histórica vía férrea da acceso a metrópolis contemporáneas, pueblos atemporales y bellos parajes.

Las buenas maneras para el siglo XXI

Título: *Manual de buenas maneras para sobrevivir en el siglo XXI* / Autor: Marc Giró / Edita: *Edicions de L'Albí* / Tlfno. *93 822 20 26* / Mail: *lalbi@lalbi.cat*

Después de cuatro años de hacer difusión a través de los medios de comunicación, ha llegado el momento de reunir los particulares consejos sobre elegancia de Marc Giró y recopilarlos en este 'Manual de buenas maneras para sobrevivir en el siglo XXI'. Un libro que, según destaca la editorial, sin duda, se convertirá en una herramienta indispensable para todas aquellas personas que creen firmemente en la elegancia como vehículo para exteriorizar la propia manera de ser y para relacionarse con el entorno. Este libro está escrito en catalán.

Los mejores vinos y bodegas de España

Título: *Guía de Vinos Gourmet 2019* / Edita: *Grupo Gourmets* / Tlfno. *915 489 651* / Mail: *gourmets@gourmets.net* / Web: *www.gourmets.net*

El Grupo Gourmets ha publicado una nueva edición de su Guía de Vinos Gourmet, en la que han participado 25 profesionales del sector en activo que han catado a ciegas 4.600 vinos, siendo fieles al sistema que rige desde los inicios y mediante el cual, para no sugestionarse, valoran las muestras sin conocer su procedencia. Como novedad en esta 34 edición se puede encontrar un mapa general y otros individualizados con todas las Denominaciones de Origen de España y un capítulo de vinos extranjeros dedicado a las zonas vinícolas francesas de Alsacia y Loira.

NEXOTUR
BOLSA DE TRABAJO
nexotur.com

¿Necesita un profesional?

Ofertas y Demandas de Empleo para Profesionales de Agencias de Viajes

Cumplimente AHORA sus demandas y ofertas de empleo en tiempo real

¿Busca trabajo?

Una iniciativa de NEXOTUR y Nexopublic, en colaboración con AEDAVE y UNAV para la Comunidad de Madrid

Inserte ahora sus ofertas y demandas en Internet, en la web:www.nexotur.com

AEDAVE
Dirección General de Turismo
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA
Comunidad de Madrid
UNAV

REURÓSCOPO

ARIES
21de marzo - 20 de abril
Sabrás sacar a relucir tu aplomo en una semana cargada de emociones intensas y de no pocos contrasentidos.

TAURO
21 de abril - 20 de mayo
Se sentirás con la energía suficiente para afrontar proyectos o ideas que antes te parecían lejanos o complicados.

GEMINIS
21 mayo - 21 de junio
Harás bien en canalizar tu confianza actual para echar el anzuelo y pescar de forma lo más provechosa para tus intereses.

CANCER
22 de junio - 22 de julio
Las relaciones sociales serán fundamentales para tu ánimo, así que no dejes pasar ninguna oportunidad de divertirte.

LEO
23 de julio - 23 de agosto
Necesitas salir de un círculo afectivo que te bloquea y no te conduce a ninguna parte. Te costará, pero lo conseguirás.

VIRGO
24 de agosto - 22 de sepbre.
Tendrás que cambiar unas cosas por otras en tu escala de valores, abarcar a todo es imposible y sólo te angustiará.

LIBRA
23 septbre. - 22 octubre
Nadas a favor de corriente y estás pensando en una inversión importante, pero no te excedas en las pretensiones.

ESCORPIO
23 octubre - 22 novbre.
Reconocerán tu valía en público, lo que te llenará de orgullo y sin duda motivará para afrontar nuevos propósitos.

SAGITARIO
23 de nov. - 21 de decbre.
No todo comentario es malintencionado, pero debes tener más tacto a la hora de opinar o podrás herir a alguien.

CAPRICORNIO
22 de decbre. - 20 de enero
Andas ciertamente susceptible en asuntos de salud, así que no deberías tentar demasiado a la suerte. Trata de cuidarte.

ACUARIO
21 de enero - 19 de febrero
No sigas guardando para tí todos los anhelos, o la frustración te comerá. Ha llegado el momento de exteriorizarlos.

PISCIS
20 de febrero - 20 de marzo
Te alegrarás de recuperar el diálogo con un colega profesional con el que has tenido algunos encontronazos.

NOMBRAMIENTOS

Cargos de responsabilidad

● Carlson Wagonlit Travel (CWT), ha nombrado al estadounidense Dereck Sharp como nuevo director gerente de CWT Meetings & Events. El 1 de noviembre, Derek comenzó en su cargo en la sede de Londres. Es miembro del Equipo de Liderazgo de Organización de Clientes de CWT.

● La Asociación de Ejecutivos de Viajes Corporativos, ACTE Global, ha nombrado directora regional de la asociación para EMEA a Stephanie Smook. La nueva directora trabajará con miembros de la organización en brindar las mejores oportunidades en educación y redes a la comunidad de viajes corporativos.

● Emirates ha anunciado el nuevo nombramiento de Mónica White como directora general de la compañía aérea en España, en sustitución de Fernando Suárez de Góngora, quien ha estado al frente de Emirates España desde 2010, y que ha sido nombrado vicepresidente de Emirates para Hong Kong, Guangzhou y Taiwán, con base en Hong Kong.

CURSOS

Formación y aprendizaje

Curso de Experto Profesional de Gestión de Viajes de Empresa

La Asociación Española de Gestores de Viajes de Empresa (AEGVE) colabora un año más en la organización del 'Curso de Experto Profesional de Gestión de Viajes de Empresa' de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Esta formación, de 30 créditos, se desarrollará de enero a diciembre de 2019. El curso está dirigido tanto a estudiantes de turismo como a profesionales en activo, y pretende que los alumnos que lo cursen se especialicen en la gestión de los viajes de empresa. Para ello, se enseñarán conocimientos básicos y generales de las técnicas, normativas, gestión y relaciones con el entorno y el medio ambiente en el sector del business travel. También se ofrecerán tecnologías aplicadas al viaje corporativo y la gestión y organización de eventos en las empresas.

AEGVE
✉ http://aegve.org/

LEGISLACIÓN

Concurso público

Agencia para Puertos del Estado

✓Anuncio de 30 de octubre de 2018, de licitación de: presidencia del Organismo Público Puertos del Estado. Objeto: servicios de agencia de viajes para el organismo Público Puertos del Estado. Expediente: E/071/18. Valor estimado: 2.460.000,00 euros. Duración del contrato: un año. Condiciones de participación: capacidad de obrar; preferencia para empresas con trabajadores con discapacidad; no prohibición para contratar; no estar incurso en incompatibilidades; cumplimiento con las obligaciones con la Seguridad Social; cumplimiento con las obligaciones tributarias; informe de entidades financieras; seguro de indemnización; y maquinaria, material y equipo técnico para la ejecución del contrato. Fecha, hora y lugar de apertura de las plicas: apertura sobre administrativa: 28 de noviembre de 2018 a las 10:00; apertura sobre oferta económica: 8 de enero de 2019 a las 10:00.

Boletín Oficial del Estado
✉www.boe.es

Especialistas en Agencias de Viajes

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

Subvenciones

Servicios Jurídicos

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

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

El nuevo pabellón ha ampliado en cerca de 5.000 metros cuadrados la capacidad de la institución madrileña para acoger grandes eventos.

Ifema amplía su oferta con nuevo pabellón

La Feria de Madrid (Ifema), dentro de su plan de inversiones de este año, ha incorporado un nuevo pabellón a los 12 existentes. Esta nueva infraestructura ha sido inaugurada con la celebración de la mayor feria de la industria farmacéutica del mundo, CPhI Worldwide, del 6 al 11 de octubre.

El nuevo pabellón, denominado 5.1, es diferente a los que configuraban el recinto. Tiene una nueva anatomía y materiales, que le diferencian del resto, si bien se ha construido con el fin de permanencia y con todo el equipamiento preparado para acoger ferias y eventos de cualquier naturaleza.

Este nuevo espacio está situado en la explanada posterior al Pabellón 5 y tiene unas dimensiones de 55 x 85 metros, con una superficie de 4.675 metros cuadrados, más 150 metros cuadrados de pasillos de conexión con el pabellón 5. Tiene una altura de siete metros en el punto más bajo y de 14 metros en el más alto. Además, el Pabellón 5.1 está dotado de las mayores comodidades para este tipo de instalaciones, incluidas las rampas de acceso para personas de movilidad reducida.

Para la construcción del Pabellón 5.1 se han destinado 2,8 millones de euros, como parte del plan global de inversiones de 2018 que contempla un total de 25 millones de euros. En total, a lo largo de los próximos cinco años, el Plan Estratégico de Ifema prevé una inversión de 100 millones de euros para la mejora y equipamiento de infraestructuras, comunicaciones, digitalización y seguridad.

Eduardo López-Puertas
Director general de Ifema

'Eventos más grandes'

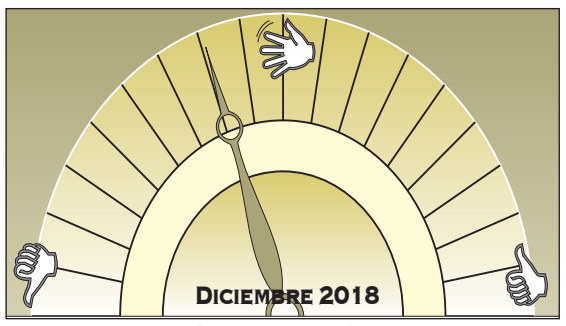
"Este nuevo pabellón se ha concebido para las necesidades del congreso farmacéutico CPHi Worldwide, que lo inauguró en el mes de octubre, y de otros congresos y ferias que cada vez son más grandes".

BARÓMETRO DE RESULTADOS

NOVIEMBRE DE 2018

El MICE frena en este final de año

El Sector congresual español ha dejado atrás el mes de noviembre, un periodo que suele ser muy fructífero para los destinos de toda España, y así lo ha sido. Entre todos los eventos celebrados el pasado mes ha destacado, no solo por su capacidad de atracción de visitantes, sino por su carácter de promoción y captación de eventos, la feria IBTM World, uno de los eventos más importantes en todo el mundo sobre Turismo de Reuniones, Incentivos y Viajes de Negocios, y que ha reunido en Barcelona a unos 15.000 visitantes profesionales. Ahora llega diciembre y el Sector frena su actividad de los últimos meses. Un 'pequeño descanso' para coger fuerza y encarar 2019 con energía para llenar todas y cada una de las plazas españolas.



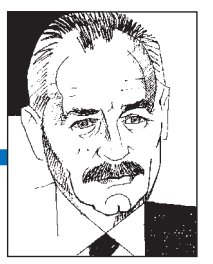
INDICADOR DE EXPECTATIVAS

✔ CLAVES

Es deber de todos

Es trabajo de todos los actores. Pero dos de sus protagonistas, me refiero a las autoridades locales, autonómicas y los políticos que las rigen, son los que más responsabilidad directa tienen. En consecuencia, deberían ser muchísimo más sensatos y responsables. Sobre todo conscientes del enorme beneficio que la actividad de sus respectivos palacios, centros de congresos y recintos feriales generan a su destino y entorno. No voy a enumerar estos beneficios porque si no los conocen, o mucho peor, ignoran, 'apaguemos la luz' y dediquémonos a otra cosa. Y atención, ese es un peligro real. Me explico. Algunos sienten la tentación de diversificar su actividad despreciando el objetivo para la cual han sido creados. Flexibilizar, vale. Desvirtuar, de ninguna manera. Pero lo más sangrante es desdeñar estos centros si no producen beneficios en su actividad. Si finalmente los consiguen, miel sobre hojuelas, pero ese no debe ser nunca su propósito. Los enormes beneficios inducidos que produce la actividad de estos centros a sus destinos, deberían ser acicate suficiente para que estas autoridades invirtiesen muchísimo más en interés, logística, promoción, publicidad y finanzas. También son corresponsables las Cámaras de Comercio, asociaciones empresariales, medios de comunicación, la hotelería, restauración, el comercio local, las ofertas culturales y de ocio. Apoyar esta importante actividad no es un gasto es una muy buena inversión para todos.

Claudio Meffert
Director del Consejo Asesor de CONEXO



Suscríbase ahora al Periódico del Sector de Reuniones e Incentivos

...y consiga un excepcional regalo de bienvenida!

CONEXO ofrece a los responsables de la Organización de Congresos, Convenciones y Viajes de Incentivo un regalo excepcional con la Suscripción al Periódico: la *'Guía de Proveedores'*.

La última edición, con los *bookings* actualizados de todas las Mayoristas, Cadenas Hoteleras, Centrales de Reservas, Compañías Aéreas, Marítimas, de Ferrocarril y Alquiler de Coches, así como Empresas de Servicios y Organismos.

☞ Enviar Boletín a suscripciones@nexotur.com

BOLETIN DE SUSCRIPCION CONEXO

Deseo suscribirme al **Periódico CONEXO** durante un año, recibiendo la nueva **Guía de Proveedores**, por **sólo 57 euros.**

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

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

.....
Nº Cuenta
Banco: .....
Titular: .....
CIF: .....
Firma: