

NEWSLETTER 48- MAYO 2009:

- Entrevista al Sr. Tomás Gil, Presidente de BCM Group, publicada en el diario "La Vanguardia", el pasado 18 de mayo.

ENTREVISTA CON TOMÁS GIL, PRESIDENTE DE LA ASSOCIACIÓ CATALANA D'EMPRESES ORGANITZADORES PROFESSIONALS DE CONGRESSOS I REUNIONS (OPC CATALUNYA)

"El turismo de negocios es un gran amplificador de las excelencias de un país"

En la última década la organización de congresos, convenciones, incentivos y reuniones ha tenido un notable crecimiento económico, casi exponencial; la capital catalana se ha posicionado entre los tres primeros destinos europeos más visitados a este fin. Sin embargo, el momento económico actual y el intrusismo en la profesión han hecho estragos en los OPC, organismos acreditados en la organización integral de los eventos. Con el presidente de la OPC Catalunya nos entrevistamos.

EL SECTOR turístico está sufriendo también la crisis, pero Ud. asegura que ello supone una oportunidad para las empresas que organizan eventos. ¿En qué sentido?

Catalunya y concretamente la ciudad de Barcelona han figurado entre los tres destinos europeos más importantes como lugar de eventos. De esta manera, han aparecido multitud de empresas -fundamentalmente procedentes del sector de la comunicación y la publicidad- que se han incorporado entusiasmadas a este mercado. La realidad es que al no ser empresas especializadas en este sector turístico, al contar con poca o casi ninguna infraestructura y solvencia financiera y, sobre todo, por no tener vocación y formación adecuadas, han hecho un daño importante a

nuestro mercado, desatendiendo eventos de cuyos negativos resultados se ha resentido la imagen de ciudad y todos los agentes del sector.

En la actual crisis económica, estas empresas no pueden hacer frente ni por estructura ni por capacidad financiera a la organización de eventos de referencia, por lo que sólo algunas pocas podrán liderar este mercado con total solvencia, entre ellas, los OPCs de nuestra asociación.

¿Cómo lo aprovecha la OPC?

Las empresas asociadas a OPC Catalunya están en un buen momento, pese a la crisis. Por una parte, las empresas y sociedades médicas necesitan asegurar los resultados de sus eventos. No pueden correr el riesgo de que un evento se cancele por mala gestión o por insol-



"El congresista o asistente a una feria es el turista por el que todo destino suspira"

venencia del organizador. De esta manera, la garantía de las empresas asociadas es una oportunidad para recuperar multitud de clientes y eventos que habían caído en las manos de las agencias de comunicación e imagen.

Por otra parte, los OPCs tienen el conocimiento, la capacidad financiera y la infraestructura necesaria para conseguir una gestión eficiente (más calidad y mejores resultados con menos coste) de los eventos contratados. Los OPCs cuidamos nuestro negocio y continuamente invertimos en I+D+i y formación. Hoy en día contar con pla-

taformas online de gestión de inscripciones, red de colaboradores y/u oficinas nacionales o internacionales, etc. es una necesidad para el buen fin del evento.

Siendo Catalunya el segundo destino del turismo internacional, ¿puede el país estar tranquilo a pesar de los problemas en las estructuras que lo han nutrido hasta la fecha?

En el mercado uno nunca puede estar tranquilo. Barcelona ha perdido varios eventos importantísimos y cada vez cuesta más ganar candidaturas internacionales. Creo que en los últimos años hemos vivido un poco de rentas. Es necesario reinventarse continuamente y dar valor a las nuevas infraestructuras como el AVE o la nueva Terminal del aeropuerto de Barcelona. Piense que el éxito del negocio de congresos y reuniones en Catalunya y Barcelona fue debido a un gran acuerdo entre todas las partes interesadas del sector (OPCs, agencias, instituciones feriales, hoteles, Administraciones Públicas, etc.). Debido a que algunos de los diferentes agentes del mercado han querido hacer la guerra por su cuenta, el mercado catalán de eventos y la oferta de Barcelona como destino ha empezado a debilitarse. El tema de los precios de los hoteles ha sido noticia constante en los medios de comunicación en los últimos años.

El turismo de negocios supone una riqueza económica para el país, ¿pero qué otros aspectos mejora?

Ya es conocido por todos que el turismo de negocios aporta más ingresos por persona que el Turismo de sol y playa o que el vacacional en general. No me extenderé. Sin embargo, quizás es menos conocido o comentado que el turismo de negocios o de reuniones, por sus particularidades, es un gran amplificador de las excelencias de un país en cuanto a que el congresista tipo es de un poder adquisitivo y cultura medio-altos; por lo que es el mejor medio de difusión de la oferta turística del destino. El congresista o asistente a una feria es el turista por el que todo destino suspira: tiene capacidad de gasto, curiosidad por la cultura y la gastronomía y, en general, prescribe continuamente y repite el lugar de visita... siempre y cuando quede satisfecho.

¿Cuáles son los efectos tanto para el propio sector como para los clientes el intrusismo que sufren los organizadores de eventos?

Como he comentado, los efectos son devastadores. Los grandes OPCs son los que compiten en colaboración con los conventions bureaux en las candidaturas de los grandes eventos internacionales. Pero también necesitan el día a día para mantener la estructura y poder tener una continuidad. En este sentido, las empresas intrusas (pequeñas y medianas compañías cuyo core-business no es la organización de eventos sino la comunicación, el marketing o la imagen), regalando los servicios de secretaría, se han hecho con un nicho de mercado. A la larga, esto ha perjudicado a los OPCs que necesitan estos eventos para la continuidad del negocio. Asimismo, la falta de servicio, de calidad y de vocación de estas empresas intrusas han perjudicado a un sector empresarial que estaba en crecimiento y, precisamente, en un momento de máxima competencia internacional y crisis económica. Es muy importante tener recursos, formación, conocimiento e interés por pertenecer y trabajar en un segmento del mercado como el del turismo de negocios y ninguna de estas empresas tienen estas características. No hay OPC de nuestra asociación que haya sido llamado a última hora para poder reflotar o salvar algún evento organizado por una empresa de este tipo en los últimos cinco años. La desgracia es que no siempre podemos. |

BCM GROUP



C/ Balmes 74, 1º 1º, 08007 Barcelona

Telf. +34 902.10.28.69 Fax. +34 902.10.28.97 bcmedic@bcmedic.com

www.bcmedic.com