

# eP Tema del dia

## Auge internacional de Barcelona

Pàgines 2 a 4

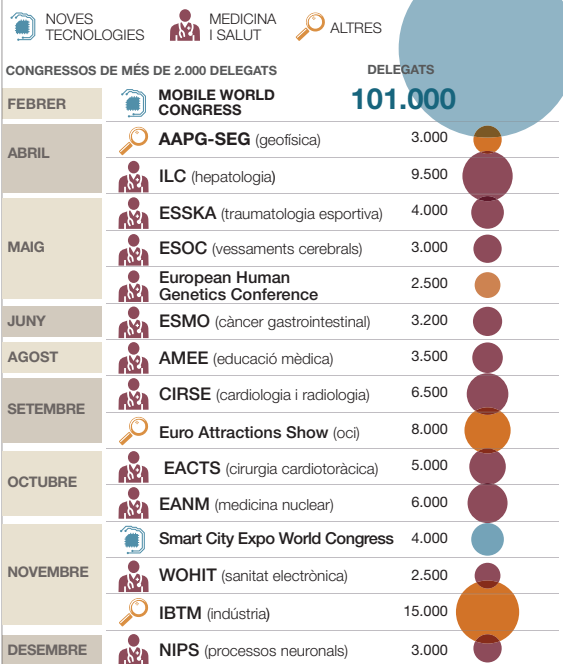
CALENDARI ATAPEÏT

# BCN creix com a destí mundial de congressos

Després del Mobile, la ciutat aspira a superar els 606.000 visitants del 2015

El sector preveu que el 2017 serà un any rècord en turisme de reunions

### CITES DESTACADES DEL 2016



Font: Fira de Barcelona

EL PERIÓDICO

tats com per exemple París, Viena, Madrid o Berlín, que de vegades la superen en nombre de trobades. No obstant aquesta classificació només mesura els congressos d'un determinat volum (no inclou el Mobile) i exclou les cites d'empresa i reunions d'incentius.

**CONSOLIDATS I NOUS** // Si se sumen les tres potes d'aquest sector, Barcelona afronta un any a l'alça en congressos per a més de 2.000 delegats, tot i que hi ha una infinitat de simposis menors. Prossegueix la línia ascendent després d'un lleuger retrocés el 2014. I és que darrere de cada un dels muntatges hi ha una pugna amb altres grans ciutats per atraure'ls, presentant candidatures i virtuts.

Christoph Tessmar, director de Convention Bureau, el programa de promoció d'aquest mercat (dins de Turisme de Barcelona), explica que el resultat és fruit de l'aposta local per mantenir les reunions consolidades a nivell internacional, alhora que «es posen tots els atractius que ofereix la ciutat al servei de les noves trobades». I adverteix que el 2017 s'esperen rècords perquè tornarà la macroreunió de cardiologia (30.000 visitants), també la trobada de gastroenterologia, i debutarà a la ciutat el World Routes, de companyies aèries i destins.

**CITES MÈDIQUES** // De moment, aquest any les trobades mèdiques tornen a ser les grans protagonistes, amb exemples destacats com és ara la gran cita mundial d'especialistes en hepatologia que se celebrarà del dia 13 al 17 d'abril i convocarà més de 9.500 experts, líders científics, responsables de polítiques públiques i de la indústria mèdica i farmacèutica. Aquesta macrocita ja va tenir lloc a Barcelona el 2007 i el 2012 (moltes roten per continents), i el retorn a Barcelona denota la seva satisfacció prèvia.

El mes de maig vindran uns 4.000 experts en traumatologia esportiva i cirurgia a la seva trobada bianual a Europa, als quals al cap de poc se sumaran 3.000 participants més en un congrés continental sobre ictus. I del 21 al 24 de maig, 2.500 més d'una

**L'any que ve torna la reunió mèdica més important: el congrés de cardiologia, amb 30.000 assistents**

no sap res de temporades altes ni baixes, acostuma a triar hotels de categories mitjanes o superiors i forma part de desembarcaments molt especialitzats (reunions d'empreses, temàtiques...) que tenen un gran impacte econòmic a la ciutat a tots els nivells.

Barcelona ja ha liderat diversos anys els rànquings de l'ICCA (International Congress and Convention Association) en xifra de congressistes, sempre en pugna amb ciu-



### creixement de les fires comercials

## Més de 60 trobades als espais de la Fira

A més a més del tràfec dels grans congressos (que escullen tant les instal·lacions de Fira de Barcelona com el Centre de Convencions Internacional de Barcelona, entre altres equipaments), la ciutat viurà un 2016 intens en fires comercials. Fonts de la Fira assenyalen que les seves instal·lacions sumaran un total d'uns 60 salons i congressos, a més de més de 40 actes corporatius de diferents àmbits. Tot plegat suposarà més de dos milions

de visitants. L'abril serà sens dubte un dels mesos més potents, ja que coincideixen la cita bianual del saló Alimentaria (140.000 visitants), Barcelona Bridal Fashion Week (fira de moda nupcial), B-Travel (27.000), Handmade Festival Barcelona i Moto! Barcelona.

Al maig arribaran els populars Saló del Còmic, Cosmopolitan i la fira de la moda vaquera Denim Fashion International. El tercer trimestre destaca la fira líder dels farmacèu-

PATRICIA CASTÁN  
BARCELONA

**A**mb la ressaca del Mobile World Congress encara al cos, Barcelona deixa enrere el rei Mides dels congressos i segueix encarrilant un 2016 nodrit de cites de negocis, convencions i viatges d'incentius de menys talla, però que en conjunt situen la capital catalana entre els principals destins de reunions del món. Si el 2015 es va acabar amb uns 606.500 participants en aquest tipus de trobades després d'augmentar un 4,8%, l'any en curs es preveu igual o superior, mentre que el 2017 es perfila com el millor per a la història per a la ciutat.

La lògica d'aquest mercat no és paral·lela a la del turisme vacacional, majoritari a la metròpolis. El viatger de congressos o convencions

LES  
GRANS  
CITES

**1 Les trobades mèdiques** tornen a ser les grans protagonistes del calendari

**2 El govern municipal** pretén atraure sectors emergents i sostenibles

**3 Fira de Barcelona** espera reunir durant l'any a les seves instal·lacions dos milions de visitants



JULIO CARBÓ

Visitants l'últim dia del Mobile.

tics (CPhI Worldwide) amb un total de 2.500 empreses i uns 36.000 assistents, per primera vegada a Barcelona.

També se celebraran Hostelco i el Fòrum Gastronòmic (octubre), el Saló Nàutic i diversos salons més relacionats amb les noves tecnologies. I convé destacar també debutants de pes, com iWater Barcelona (sobre el cicle de l'aigua i el seu reciclatge, gestió i consum), que tindrà lloc al novembre; European Utility Week i Circular Economy, que convertirà la ciutat en focus internacional de l'energia i desenvolupament sostenible, en la línia de les consignes que propugna el nou govern municipal d'Ada Colau. ≡

cita europea sobre genètica. No hi haurà treva durant l'estiu. Al juny torna, com cada any des del 2005, el congrés mundial de càncer gastrointestinal, que concentrarà uns 3.200 professionals, al qual seguirà a l'agost la conferència anual de l'educació mèdica a Europa, amb més de 3.500. Entre els grans, l'annual CIRSE (medicina cardiovascular) torna a Barcelona amb 6.500 participants al setembre. I la gran cita europea de la cirurgia cardíaca serà a l'octubre, amb 5.000 especialistes. Aquell mateix mes s'hi sumaran 6.000 intergrants més de l'Associació Europea de Medicina.

**SECTORS EMERGENTS//** En altres segments, torna el congrés de Smart cities i destaca també l'IBTM, que és la gran trobada professional de l'organització de viatges de negoci i con-

vencions, amb un total de 15.000 assistents, convocada per al mes de novembre vinent.

Aquestes trobades són només una mostra entre desenes de celebracions que tenen un forat a l'agenda de la ciutat. I és que els viatges d'incentius d'empreses que escullen Barcelona pels seus al·licients també van a més.

El regidor d'Occupació, Empresa, Comerç i Turisme de l'Ajuntament de Barcelona, Agustí Colom, posa l'èmfasi a «promoure Barcelona com a espai d'intercanvi o celebració de congressos relacionats amb sectors emergents, en temes com la sostenibilitat, l'eficiència energètica, la innovació social o l'economia circular», per sumar-los a cites que ja «són referents», com per exemple la del recent Mobile o les de salut i sanitàries que vindran. ≡

## Anàlisi

Josep-Francesc Valls

CATEDRÀTIC D'ESADE BUSINESS & LAW SCHOOL



## Exploitar al màxim l'àmbit presencial i el virtual

**B**arcelona no és, ni de bon tros, tan barata per celebrar-hi congressos com Lisboa. La capital portuguesa resulta la més atractiva d'Europa per a tot el que afecta el MICE –sigles de Meetings (Trobades), Incentives (Incentius), Conferences (Conferències) i Exhibitions (Fires)– perquè és barata i s'ha aprofitat clarament del factor preu durant els anys de crisi. No obstant, en el transcurs dels últims mesos, observem un lleuger canvi en els motius que influeixen en la ubicació dels congressos, les reunions i els incentius de les empreses europees i en les despeses aplicades. El preu influeix menys; el valor, una mica més.

Prenguem com a exemple d'això l'últim Mobile World Congress de Barcelona. Comparat amb l'any anterior, han vingut alguns visitants més. I sobretot, la mitjana de despesa s'ha disparat en l'esdeveniment i sobretot als establiments de la ciutat. Les empreses es gasten més diners per presentar els seus productes, atraure l'atenció, demostrar el seu lideratge. ¿Quin paper jugaria si no entre el futur de la realitat virtual, els ordinadors de butxaca i els telèfons mòbils de canell la presència d'un personatge de la F-1 com és ara Lewis Hamilton? Torna l'exhibició i també les ganes de tornar a la cosa mediàtica, com a factor de reafirmació del poder de la marca. Hi ha pressa per tancar la crisi. El MICE resultaria, en aquest sentit, una dreuera davant la competència i l'entorn.

Però, ¿els congressos representen exactament el mateix que abans de la crisi? Com a instrument de màrqueting al servei de la millor relació amb els clients, amb els proveïdors, amb els competidors, amb el sector i amb els públics interns de la companyia mantenen sens dubte la seva eficàcia, si bé s'han desenvolupat enormement altres canals que aporten molta més immediatesa. Aquests són els ca-

nos dels contactes diaris que brinda internet, la publicitat on line, els showrooms internàutics, les videoconferències, l'Skype i les altres xarxes socials, les calls... La presencialitat que ofereix un congrés o un saló no és substituïble per cap altre dels canals descrits. Això és veritat. Ara bé, el cost de desplaçar centenars de persones d'una empresa a l'any per diferents llocs del món per reunir-se amb els seus públics resulta substancialment més car que els resultats a obtenir.

CARLOS MONTAÑÉS



►► Lewis Hamilton, al Mobile.

En aquest punt, les empreses busquen l'equilibri entre la despesa i l'eficàcia de les seves accions de màrqueting. El punt mitjà consisteix a explotar al màxim els canals virtuals i deixar per a les reunions presencials els de més eficàcia. D'aquesta manera, els més importants paus de congressos, de convencions i de reunions del món, a més a més de cuidar els sectors històrics de les fires, estan atents a seleccionar els sectors emergents on la presencialitat es converteix en un bé tan valuós com indispensable. A més a més, estan creant serveis d'intel·ligència de mercat que relacionin entre si els visitants d'un esdeveniment. L'abans i el després apareixen tan importants com la mateixa reunió presencial. Encara més, diríem. El negoci entre congressos suposa la millor oportunitat de negoci, molt superior a la del mateix acte. ≡