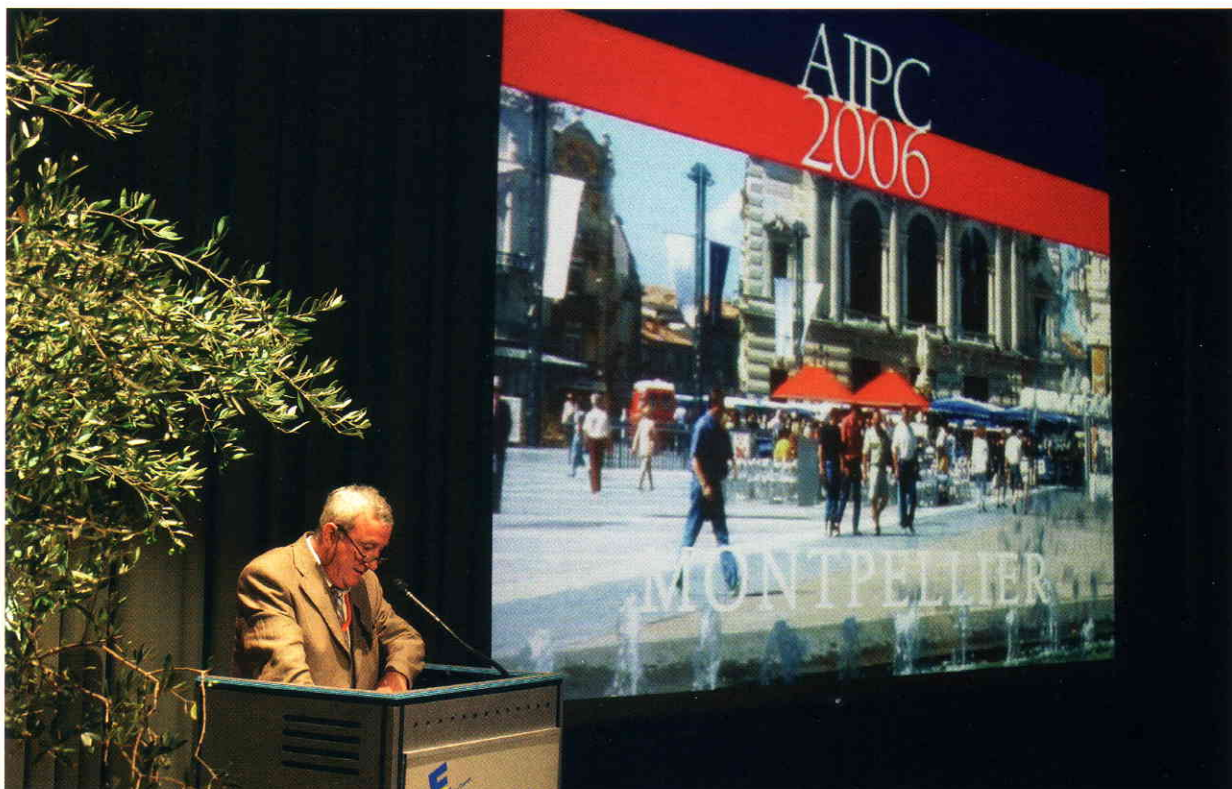


Conferencia de la AIPC en Montpellier / AIPC Conference in Montpellier

## Gestión pública versus gestión privada

### Public versus private management



*Discurso de inauguración de la 48ª conferencia anual de la AIPC por François Brabance, director del palacio de congresos Le Corum de Montpellier*  
*Opening speech of the AIPC 48th Annual Conference by François Brabance, director of Le Corum congress centre of Montpellier*

Por / By: Nathalie Pédestarres

Fotos / Photos: AIPC

El debate que opone el modelo de gestión pública -al servicio de la ciudadanía- frente al modelo de gestión privada, enfocada en la generación de beneficios, marcó la última Conferencia y 48ª asamblea general de la Asociación Internacional de Palacios de Congresos (AIPC) que tuvo lugar en la ciudad francesa de Montpellier del 16 al 19 de julio pasados. En algunos casos, representantes de palacios de congresos internacionales han cuestionado la eficacia de un modelo de gestión pública que obstaculiza la finalidad empresarial de los palacios de congresos.

The debate of the public management model (serving citizens) versus the private management model (based on generating profit), marked the last Conference and 48th general meeting of the International Association of Conference Centres (AIPC), which took place in the French city of Montpellier from 16 to 19 July this year. In several instances, representatives of international conference centres questioned the effectiveness of a public management model which hinders conference centres' business objectives.



*Antigua tradición en la región de Montpellier, unos "guardians" (vaqueros) hacen una demostración de su trabajo en la finca Mas Saint Gabriel  
 An old tradition in the Montpellier region: "guardians" (cowboys) make a demonstration of their work at Mas Saint-Gabriel country house*

El problema de la creciente oferta frente a una demanda no tan activa, y su repercusión en la gestión y resultados económicos de los palacios de congresos, fue uno de los principales temas de debate de este encuentro. Según Jun-ichi Nakamura, director general del Kyoto International Conference Center, invitado como ponente en la conferencia de la AIPC, Japón refleja el entusiasmo por el turismo de reuniones compartido por muchos países en las décadas de los 80 y de los 90. El país, a pesar de su pequeño tamaño, cuenta hoy con nada menos que con 39 ciudades de congresos y 69 convention bureaux en todo el territorio. Pero el caso particular de Japón refleja también otra realidad a escala mundial: el exceso de oferta con respecto a la demanda. A pesar de sus 39 destinos para congresos, Japón solo consigue una cuota de un 2% del mercado mundial de reuniones, según el Sr. Nakamura.

Jun-ichi Nakamura, explicó que los centros de congresos japoneses todavía reciben a menudo subvenciones u otras formas de apoyo financiero de los gobiernos locales, que, en algunos casos, sirven para financiar su déficit. (Varios representantes de palacios de



*La presidenta de la AIPC, Barbara Mapple, con Georges Frêche (izq.), presidente de la región del Languedoc-Roussillon y François Brabance (centro), director del palacio de congresos Le Corum de Montpellier / AIPC President, Barbara Mapple with Georges Frêche (izq.) President of the Languedoc Roussillon region and François Brabance (centre), director of Le Corum congress centre of Montpellier*

The problem of the growing supply faced with a less active demand, and its repercussion on the conference centres' management and financial results, was one of the main issues addressed at the meeting. According to Jun-ichi Nakamura, general manager of the Kyoto International Conference Center, invited to the AIPC Conference as a speaker, Japan reflects the enthusiasm for meeting tourism shared by many countries in the 1980s and 90s. Despite its tiny size, Japan now boasts no fewer than 39 conference towns and 69 convention bureaux across the country. Nevertheless, the specific case of Japan also reflects another reality on a world scale: an excess of supply compared with the demand. In spite of 39

congresos privados consideraron esta ventaja como una forma de competencia desleal).

#### En busca de la rentabilidad

En opinión de Marcia Lyons, que habló de su propia experiencia dentro del palacio de congresos Tellus de Calgary (Canadá), este aumento de la oferta, y por tanto de la competencia entre palacios de congresos -con el consiguiente efecto deflacionista en los precios de los servicios-, ha engendrado un déficit en la contabilidad de muchos palacios de congresos internacionales. Ese déficit ha llevado a municipios como Calgary a cuestionar la eficacia de una gestión pública (centrada prioritariamente en los

meeting destinations, Japan has only secured a 2% share of the world's meeting market, according to Mr. Nakamura.

Jun-ichi Nakamura explained that Japanese conference centres still often receive subsidies or other types of financial aid from local governments, which, in some cases, is used to fund their deficit. (Several representatives from private conference centres considered this advantage to be a form of unfair competition).

#### In search of profitability

In the opinion of Marcia Lyons, who spoke of her own experience in the Tellus Conference Centre in Calgary (Canada), this increase in the supply and therefore in the competition between conference centres – with the subsequent deflationist effect in the price of services - has brought about a deficit in many international conference centres' accounts. This deficit has led many towns, namely Calgary to question the effectiveness of public management (centred primarily on "social" benefits for the community), all the more so in the context of the rationalization of budget policies to the scrutiny of actual citizens and the media. In this particular instance, the



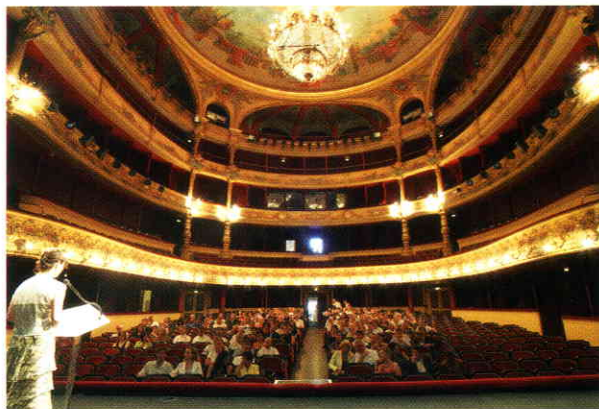
beneficios "sociales" para la comunidad), con mayor motivo en un contexto de racionalización de las políticas presupuestarias sometidas al escrutinio de los propios ciudadanos y el de los medios de comunicación. En ese particular caso, la transición a un modelo de gestión privada ha sido percibida como la solución para reducir los gastos (subvenciones públicas) y la presión de los contribuyentes, mientras la ciudad conserva una herramienta que aporta un valor añadido a la economía local.

### **Pesadez y lentitud burocrática**

Sin embargo, Marcia Lyons también ha insistido en el hecho de que un organismo de propiedad pública, permanece... público. En este sentido, y según el ponente Gert A. Gundersen, del centro de congresos y auditorio Grieghallen de Bergen (Noruega), cuya gestión fue privatizada hace 10 años, ninguna transición del sector público al sector privado se puede hacer con éxito si el palacio de congresos pertenece a poderes públicos. Durante las mesas redondas, los participantes en la conferencia de la AIPC han señalado con unanimidad la pesadez y lentitud burocrática y la interferencia de los políticos, como principales obstáculos a la buena marcha de los negocios de un palacio de congresos.

### **Ayos financieros públicos**

No obstante, muchos representantes de palacios de congresos que participaron en



*Discurso de cierre de la conferencia por la presidenta de la AIPC Barbara Mapple en la Ópera de Montpellier / Closing speech by Barbara Mapple, AIPC President, at the Montpellier Opera House*



*Recepción de gala en la Ópera de Montpellier / Gala reception at the Montpellier Opera House*

transition to a private management model has been perceived as a solution for reducing expenditure (public subsidies) and the pressure from tax payers, while the city retains a tool which provides an added value to the local economy.



*Barbara Mapple, presidenta de la AIPC / AIPC President*

la conferencia de la AIPC, también reconocieron que sólo los fondos públicos permiten ciertas inversiones de gran amplitud, no sólo en bienes inmuebles y equipos sino también en promoción. "Nuestra capacidad de inversión está limitada por lo que generamos como ingresos", admitió Gert A. Gundersen, de Bergen. El noruego cree también que, como palacio de congresos, no es realista esperar un apoyo financiero a largo plazo del sector público.

### **Falta de comunicación**

Aunque, según Isabel Bardin, de la European Society of Cardiology (Sociedad Europea de Cardiología), más allá de la

### **Sluggish red tape**

However, Marcia Lyons has also insisted on the fact that a public owned entity, remains... public. In this respect, and according to the conference speaker Gert A. Gundersen from the Grieghallen conference centre and auditorium in Bergen (Norway), whose management was privatised 10 years ago, no transition from the public to the private sector can be made successfully if the conference centre belongs to public authorities. During the roundtable discussions, AIPC conference participants unanimously commented on sluggish red tape, not to mention interference by politicians, as the main obstacles to the smooth running of a conference centre's business.

### **Public funding**

Nonetheless, many representatives of conference centres who participated in the AIPC conference also acknowledged that only public funding enabled large scale



*El representante del palacio de congresos de Quebec, ganador del premio APEX / The representative of the Quebec congress centre, winner of this year APEX Award*



*Gert A. Gundersen, del centro de congresos y auditorio Grieghallen de Bergen (Noruega) / Gert A. Gundersen, of the conference centre and auditorium Grieghallen of Bergen (Norway)*



*El equipo del palacio de congresos Le Corum de Montpellier / The team of Le Corum congress centre of Montpellier*



*El representante del palacio de congresos de Quebec, ganador del premio APEX / The representative of the Quebec congress centre, winner of this year APEX Award*

rivalidad público/privado, es en la comunicación con sus clientes que los palacios de congresos fallan. Según ella, muchos palacios de congresos se interesan en prioridad por los congresos que les aportan más rentabilidad y acaban descuidando las verdaderas necesidades de sus clientes. “Hay una falta total de comunicación entre las asociaciones y los centros de congresos para entender los retos y las restricciones de cada uno”, dijo. Y recordó que, al fin y al cabo, los palacios de congresos y sus clientes forjan mutuamente su futuro.

#### **APEX Awards**

Este año, el ganador del premio APEX al “Mejor Centro

investment, not just in properties and teams but also in promotion. “Our investment ability is limited to what we generate as receipts”, admitted Gert A. Gundersen, of Bergen. The Norwegian also believes that, as a conference centre, it isn't realistic to expect long-term financial support from the public sector.

#### **Lack of communication**

However, according to Isabel Bardinnet, from the European Society of Cardiology, beyond the public-private rivalry, it's communication with clients that conference centres are missing. In her opinion, many conference centres are primarily interested in the most profitable meetings and end up neglecting their clients' real

de Congresos del Mundo” ha sido el palacio de congresos de la ciudad canadiense de Québec, Centre des Congrès de Québec.

En segunda posición llegaron ex aequo Palexco de La Coruña y el centro de congresos de Brisbane en Australia.

El premio APEX, que la AIPC otorga cada año a uno de sus miembros, recompensa la excelencia de un palacio de congresos en materia de calidad de servicio y de satisfacción de la clientela. El premio responde a un proceso de selección riguroso, basado en un análisis de sus actividades y una encuesta de satisfacción de la clientela. Las dos encuestas están llevadas a cabo por un equipo independiente de la European School of Management de París ●

needs. “There's a total lack of communication between associations and conference centres in terms of understanding their respective challenges and limitations”, she declared. She claimed that after all conference centres and their clients mutually forge their futures.

#### **APEX Awards**

This year, the APEX award for “the World's Best Conference Centre” was won by Centre des Congrès de Québec, the conference centre in the Canadian city of Quebec.

Second place went to the ex aequo Palexco in La Coruña and the Brisbane conference centre in Australia.

The APEX award the AIPC grants every year to one of its members, rewards the excellence of a conference centre in quality of service and client satisfaction. The award involves a rigorous selection process, based on an analysis of its activities and a client satisfaction survey. The two surveys are carried out by an independent team from the European School of Management in Paris ●

Más información  
 For more information  
[www.aipc.org](http://www.aipc.org)

