

Hemos comenzado un programa muy agresivo en Normas de Calidad / Nuestro negocio se presenta bien de cara al futuro / Si hay un descenso económico, seremos los primeros en recuperarnos / Los centros de congresos tienen que garantizar la calidad y la seguridad de los delegados

EDGAR HIRT / PRESIDENTE DE AIPC

‘España está adquiriendo un papel más destacado’

EL PRESIDENTE DE la Asociación Internacional de Palacios de Congresos (AIPC), Edgar Hirt, realiza un repaso a la actualidad del mercado de reuniones.

■ **¿Cómo encuentra el Mercado de Reuniones en España?**

● En España hay dos destinos claramente posicionados en el Mercado de Reuniones tanto en el ámbito nacional como internacional, por que son Barcelona y Madrid, por este orden, y después hay un gran número de ciudades que con más o menos éxito quieren posicionarse en este mercado. Por ello estamos experimentando una atomización en la oferta de palacios de congresos

■ **Después de un año como presidente de la AIPC, ¿cómo se resume su trabajo?**

● Ser presidente de esta asociación es un desafío, pero a la vez, es muy satisfactorio. El mercado de reuniones está ahora en un punto en que los hechos anteriores pueden afectar al futuro, y nosotros necesitamos estar seguros de que representamos nuestros intereses en todas las oportunidades posibles. Afortunadamente, creo que el trabajo que estamos haciendo y las penetraciones que estamos consiguiendo me avivan en mi



«En un futuro próximo puede que haya un exceso de oferta de centros de congresos y que tardará en crecer la demanda para alcanzar una plena ocupación»

«El 80% de los miembros han adoptado políticas y programas for-males en medio ambiente, pues necesitan satisfacer a sus comunidades y sus clientes»

● Nosotros hemos desarrollado eso ya y estamos animando a los miembros a adoptar ese programa. Como ISO, nuestras Normas de Calidad están basadas en un procedimiento de obligaciones, el cual acomodará una variedad de circunstancias diferentes y condiciones de funcionamiento, así que creemos que será una manera de que los centros puedan distinguirse.

■ **¿Cómo afecta la crisis económica actual al mercado de reuniones? ¿Piensa que es un momento peligroso para el sector?**

● Como dije anteriormente, depende de mucho de hacia dónde va la economía, y eso es algo que no se puede predecir en estos momentos. Sin embargo, sabemos que nuestro sector es una parte esencial del proceso de desarrollo profesional y de los negocios a nivel global, así que en caso de que haya un descenso, nuestro sector será el primero en recuperarse. Esta fue la experiencia más reciente de la última década y será el caso también de cualquier impacto futuro.

■ **Cada día los ‘eventos verdes’ están aumentando su peso en el mercado. ¿Los centros de congresos están preparados para los desafíos ambientales?**

petencia para los centros existentes. En un futuro próximo, miado

● Depend de la situación económica internacional, particularmente

bro distinguiéndose realmente en cuanto a la superioridad de su

los hechos anteriores pueden afectar al futuro, y nosotros necesitamos estar seguros de que representamos nuestros intereses en todas las oportunidades posibles. Afortunadamente, creo que el trabajo que estamos haciendo y las penetraciones que estamos consiguiendo me avivan en mi



**Y programas for-
males en medio
ambiente, pues ne-
cesitan satisfacer
a sus comunidad
y sus clientes»**

● Ser presidente de esta asociación es un desafío, pero a la vez, es muy satisfactorio. El mercado de reuniones está ahora en un punto en que los hechos anteriores pueden afectar al futuro, y nosotros necesitamos estar seguros de que representamos nuestros intereses en todas las oportunidades posibles. Afortunadamente, creo que el trabajo que estamos haciendo y las penetraciones que estamos consiguiendo me ayudan en mi trabajo en Hamburgo mientras que al mismo tiempo benefician a nuestros miembros, así que puedo aportar mucha energía.

■ **¿Cuáles han sido sus principales logros en este tiempo?**

● Los objetivos principales de la asociación durante mi presidencia son el aumento de la calidad en la gestión, la mejora de las oportunidades de desarrollo profesional y la realización de debates sobre lo que el sector necesita. Sin embargo, se están consiguiendo otros objetivos más inmediatos, como la creación de nuevos programas, el asegurar eventos para nuestros miembros y continuar con nuestro perfil como organización del Sector.

■ **¿Cuál ha sido el legado que le ha dejado la presidenta anterior, Barbara Maple?**

● Barbara empezó un número importante de iniciativas durante su etapa como presidenta, y ahora nuestro papel es tomarlas en consideración y crear nuevas iniciativas que, incluso, las hagan crecer. Ella también creó un muy alto nivel para la AIPC y esto es otra de las cosas que nos proponemos mantener para que nos dé la capacidad para hablar con eficacia en nombre de nuestros miembros asociados.

■ **¿Cuáles son sus objetivos a partir de ahora?**

● Hemos comenzado un programa muy agresivo en el área de Normas de Calidad, que creemos que permitirá a los centros miem-

brós distinguirse realmente en cuanto a la superioridad de su gestión, y queremos que este programa sea adoptado por la mayoría de los miembros. También hemos elaborado un programa de desarrollo profesional amplio, la AIPC Academy, que ahora mismo se está madurando, y que queremos verlo crecer en la escuela internacional más importante de su clase en Europa. Además, desde la asociación queremos seguir en contacto con otras asociaciones y ferias profesionales más importantes, así que hemos desarrollado un programa completo de actividades alrededor de este fin.

■ **¿Cómo ve la situación actual del mercado de reuniones? ¿Qué espera para un futuro a corto y medio plazo?**

● Depende de la situación económica internacional, particularmente de si hay o no una recesión global. Nuestro sector tiende a seguir el estado de la economía, así que si hay reducciones corporativas nosotros sentiremos los efectos. Sin embargo, nuestro negocio se presenta bien de cara al futuro y esperamos que nos ayude a movernos más allá de los problemas que pueden surgir a corto plazo.

■ **En los últimos años los centros de congresos españoles han estado creciendo en las ciudades pequeñas y medianas. ¿Cree que hay mercado para todos?**

● Este es un desafío para el sector en su conjunto, pues ha habido un crecimiento rápido en todo el mundo de instalaciones y el resultado ha sido un incremento de la com-

petencia para los centros existentes. En un futuro próximo, puede que haya un exceso de oferta de centros y que tardará en crecer la demanda para alcanzar una plena ocupación. Mientras tanto, los dueños y las comunidades necesitan conocer realmente las oportunidades de mercado y cerciorarse de que han definido un mercado apropiado para su producto. Esto incluirá no sólo al centro en sí mismo, sino también a los establecimientos hoteleros ad-yacentes, los atractivos y otras cosas como las conexiones aéreas.

■ **¿Piensa que un centro debe tener unas normas de regulación de la calidad (como las normas ISO) para competir mejor en el mercado?**

Europa está en mejor situación que EE.UU.!

EN DIRECTO

NOTROS NO ESTAMOS en posición de comentar cuáles son los principales países del mercado de reuniones a nivel internacional porque, como asociación, no tenemos datos de negocio independiente. Sin embargo, sí podemos decir que Europa está en una mejor situación que otros lugares como Estados Unidos, donde la situación económica se ha deteriorado desde hace algún tiempo. En el caso de España, el país está adquiriendo un papel cada día más destaca-



Edgar Hirt

Presidente de AIPC

do debido al crecimiento de nuevas instalaciones y a la atracción que ha tenido como destino para muchos eventos europeos e internacionales. La calidad de las instalaciones de los centros de congresos españoles miembros de la AIPC cumple en su totalidad las normas internacionales, y el hecho de que muchos centros se hayan construido o reformado recientemente significa que han tenido la oportunidad de incorporar los últimos diseños y equipamientos técnicos a sus instalaciones.

tesional y de los negocios a nivel global, así que en caso de que haya un descenso, nuestro sector será el primero en recuperarse. Esta fue la experiencia más reciente de la última década y será el caso también de cualquier impacto futuro.

■ **Cada día los 'eventos verdes' están aumentando su peso en el mercado. ¿Los centros de congresos están preparados para los desafíos ambientales?**

● De hecho, estamos preparados desde hace tiempo. Un estudio reciente de nuestros miembros demostró que el 80% han adoptado políticas y programas formales en este área y los demás están en proceso de alcanzarlas. Una razón para esto es que nuestros miembros necesitan satisfacer a sus comunidades y a sus clientes. En la mayoría de los casos, actualmente nosotros estamos llevando la iniciativa con nuestros clientes animándoles a que sus reuniones sean 'verdes' usando las instalaciones y los programas que hemos puesto a su disposición en los centros.

■ **¿Hay bastantes inversiones públicas para hacer frente a estos desafíos medioambientales?**

● Generalmente la inversión pública sigue a la opinión pública. Mientras que el calentamiento global del planeta y otros hechos verdes sean prioridades, esperamos que la inversión también esté allí para fomentarlo.

■ **¿Qué medidas de seguridad tienen los centros de congresos? ¿Hay mucho que mejorar en este campo todavía?**

● Aprendimos mucho en la década anterior cuando la situación era mucho más tensa que hoy. Todavía estamos aplicando esas lecciones a nuestras operaciones y creemos que estamos mejor preparados que nunca. Un gran factor es la cooperación con la policía local y otras autoridades de seguridad, y eso ha mejorado mucho en este mismo periodo.