

ACTA
Comitè del Barcelona Convention Bureau
4 de juliol 2024

Assistents: Sr. Mateu Hernández, Sr. Christoph Tessmar, Sr. Rubén Dalmau, Sra. Cristina López, Sr. Xavier Suñol, Sra. Soledad Bravo, Sra. Anna M. Sánchez, Sra. Isabel Ruiz, Sr. Manuel Baena, Sr. Ernest Güell, Sr. Sergi Uriol, Sra. Katrin Naumann, Sr. Rafel Peris, Sra. Nerea Idoeta, Sra. Carles Bordanaba, Sr. Andrés Torres, Sra. Helena Castellón, Sra. Guillem Auladell, Sra. Laura García, i Sra. Noemí Rosell

S'excusen: Sr. Manel Casals, Sra. Cristina de Seras, Sr. Ignasi Caballé i Sra. Mafalda Pigrau

1.- Benvinguda Mateu Hernández

En Mateu Hernández dóna la benvinguda als assistents i comenta que des de l'Ajuntament de Barcelona, la Cambra i Fundació Barcelona Promoció se li ha encarregat millorar la qualitat del turisme a Barcelona en un concepte de ciutat.

Comenta que la manifestació del dia 29 de juny ja va passar fa 4 anys. Com a mesures es posar límits a la planta hotelera i pisos turístics. Està havent una gestió proactiva en aquest àmbit, incloent els creuers.

Com podem millorar la qualitat des de la promoció turística:

- Un dels sectors amb els quals s'ha d'omplir les habitacions es el sector MICE. Prioritzar també cultura, etc.

Ho farem amb 4 palanques:

1. Deixarem de promoure de manera genèrica la ciutat. Ens centrarem en mercats estratègics que volguem atraure. Farem una mirada cap a la ciutat i quina es la seva oferta. Es posarà en valor Barcelona amb els seus atributs i la seva oferta
2. Barcelona vol seguir competint pels millors congressos, convencions, ... i apostarem per un nou segment que es el dels esdeveniments.
3. Turisme de Barcelona es coneguda des de fa 30 anys pels punt d'informació i comercialització de producte en els diferents punts. Entre 15 i 16 milions d'euros s'inverteixen per la promoció turística: el 40% municipal i la resta per la comercialització de Barcelona.
4. Hem de ser capaços de transmetre i explicar l'orgull del sector i ciutat.

El Barcelona Convention Bureau es una de les prioritats que li han marcat, i pel qual es presenten quatre reptes:

- Omplir la ciutat i gestionar l'experiència del congressista. Experiència que s'ha de barrejar amb el llegat, ja que se'ns demanarà quin es el retorn del congrés.

- Sostenibilitat
- Gestionar la reputació del sector amb l'aliança de tots els operadors del CVBx
- MICE es la prioritat ja que es el perfil del visitant que es busca

En Christoph comenta que està content de saber que el MICE es prioritari. Es fa una ronda de presentació de tots els assistents.

2.- Lectura i aprovació de l'acta anterior

Sense cap comentari més s'aprova l'acta anterior.

3.- Benvinguda als nous representants

En Christoph dona la benvinguda als nous representants com segueix:

- Representant empreses serveis auxiliars (material/tècnic):
Guillem Auladell - Fluge Audiovuals
- Representant d'empreses serveis auxiliars (personal/varis):
Elena de Paz – Nice People for Events
- Representant palaus de congressos i auditoris:
Andrés Torres – Auditori l'Illa
- Representant dels hotels de Barcelona:
Ernest Güell – Catalonia Hotels

Es proposa una modificació en el nom de les dos representacions de les empreses de serveis auxiliars com segueix:

- Activitats per MICE (material/tècnic)
- Equipaments (personal/varis)

4.- Canvi de representants

En Christoph comenta que al 2024 acaba el mandat dels següents representants els quals hauran de buscar un substitut per cobrir la plaça de cara a gener de 2025:

- Espais singulars, restaurants i catering: Carles Bordanaba – Cal Blai
- Transports: Helena Castellón – Sagalés

5.- Membres: Altes 2024

En Christoph comenta les altes:

DMC: See Network

OPC: Comtec

Organitzadors d'esdeveniments especials: MUT Agency i MKTG Spain

Lloger de cotxe amb conductor: Abaser Limousine

Espais singulars: Freixenet i Estació de França

Restaurant: Tablao de Carmen

Incentius: Tablao de Carmen

Hotel 5*: Torre Melina a Gran Melia Hotel

Hotels 4*: Indigo Bcelona Gran Via Plaza España, Labtwentytwo Bcelona, Marina Badalona, Antiga Casa Buenavista, El Sant Cugat Hotel i Tembo Barcelona

Somos Experience passar a l'epígraf de DMC.

Baixes temporals que demanen l'alta de nou: Família Torres i Restaurant La Venta

En Christoph comenta la possibilitat de ser flexibles amb certs casos d'empreses que volen ser membre i tenen poc bagatge. En Manu Baena comenta que en el cas dels hotels la situació es similar i que els hotels s'haurien de poder donar d'alta com a membres del BCB quan estan a punt d'obrir i començar l'activitat. El Comitè està d'acord en ser flexibles previ estudi de cada cas i l'entrada dels hotels en les condicions que comenten des del Gremi d'Hotels de Barcelona.

6.- Sostenibilitat i Biosphere

En Christoph comenta l'augment d'empreses des del 2020 amb certificació Biosphere i quantes són del BCB.

ANY	Empreses Certif BCN Ciutat	Membres BCB
2020	106	24
2021	229	28
2022	403	84
2023	487	108

La Katrin Naumann comenta que hauria de ser obligatori tenir la certificació Biosphere. La Soledad Bravo comenta que té un dilema al fet d'obligar a les empreses a tenir la certificació Biosphere quan hi ha moltes altres certificacions. En Christoph comenta que seguirem treballant en que les empreses tinguin la certificació i des del departament de sostenibilitat s'està fent una bona tasca al respecte.

7.- Associatiu – Update dels congressos

En Christoph destaca les següents dades:

2024 – Destacats segon semestre

- Congressos especialment destacats

ESCRS (cirurgia ocular - cataractes), amb 15.000 delegats / FGV / 6 – 10 setembre
ESMO, el més important congrés europeu en oncologia mèdica, amb més de 30.000 delegats previstos, més que a l'anterior edició de 2019. / FGV 13 – 16 setembre
EURETINA, amb 6.000 delegats. / CCIB 19 – 22 setembre
37th ANNUAL ESICM CONGRESS - EUROPEAN SOCIETY OF INTENSIVE CARE MEDICINE, amb 5.000 delegats / CCIB 5 – 9 octubre
A nivell nacional, destaquem el XLIV CONGRESO DE LA semFYC, amb 2.000 delegats / Palau de Congressos de Barcelona 14 – 16 novembre

A banda d'aquests i altres congressos mèdics, cal destacar els congressos d'altres sectors que són també molt importants en els seus àmbits, com ara:

18th CONFERENCE OF THE EUROPEAN ASSOCIATION OF SOCIAL ANTHROPOLOGISTS - EASA 2024, amb 2.000 delegats / UB+Museu Marítim 23 – 26 juliol

DRUPALCON BARCELONA 2024, amb 1.500 delegats / CCIB (Tecnologia/Software) 24 – 27 setembre

AVIATION WEEK, amb 6.500 delegats / FGV 22 – 24 octubre

En pràcticament tots aquests congressos hi hem estat involucrats des del BCB.

- Convencions:

Tot i la confidencialitat de les convencions, es poden destacar Gartner IT Symposium/Xpo™ al CCIB i VMWare Explore 2024 a Fira Gran Via, totes dues al novembre i amb una assistència de 10.000 persones respectivament.

I es pot fer menció a l'èxit de la convenció de McDonalds.

- Altres esdeveniments a destacar especialment:

PCMA Convening EMEA, del 30 setembre al 2 octubre, CCIB.

Pel que fa al BCB, el ritme de candidatures i expedients treballats durant el primer semestre del 2024 ens fa pensar que estarem al voltant de les xifres aconseguides el 2023 (recordem que es van treballar un 40% més de candidatures de congressos que la mitja, unes 120 en lloc de 80). Pel que fa a xifres totals d'esdeveniments, estarem en línia també amb el 2023, quan vam tenir 1945 reunions i 582.198 participants, amb un impacte de 1.063,24M€. Recordar que aproximadament el 20% de les reunions es fan a la regió de Barcelona.

8.- Pla d'acció – Segon semestre

En Christoph comenta les següents accions a destacar:

Workshop de membres, 11 julio

Roadshow USA (Chicago, Atlanta, Nueva York), 15 – 19 juliol

PCMA Convening EMEA, del 30 setembre al 2 octubre, CCIB

IMEX America, 7 – 10 octubre

IBTM World, 19 – 21 novembre

Aquest semestre treballarem en un futur sopar amb la comunitat mèdica-científica, previst pel gener 2025, per recuperar d'aquesta manera l'agraïment públic cap a tota aquesta comunitat que contribueix a fer de Barcelona la seu de congressos molt destacats per la destinació.

9.- Diputació de Barcelona

La Soledad Bravo agraeix la feina que s'està fent des del BCB i amb els anys s'ha vist que la col·laboració es bona. Hi ha interès en empreses de província que volen entrar a formar part del BCB. Aprofita per agrair a la Isabel la bona feina i el push que s'està donant reiterant que importància del MICE.

L'Anna M. Sanchez es suma als agraïments i agraeix als territoris per la seva professionalitat i recolzament a l'hora d'acollir esdeveniments.

La Isabel Ruiz es suma també als agraïments i comenta les accions del primer semestre:

- MIS Nacional: es la primera vegada que s'assisteix amb territoris: Penedès, Baix Llobregat, Bages i Maresme: 7 de febrer
- Estudi de l'oferta MICE: 16 de febrer
- ICCA Capítol Ibèric. Sitges i Penedès. 150 pax: 6 al 8 març
- Sessió amb territoris sobre llegat i sostenibilitat dels esdeveniments. Els permet tenir als territoris actualitzats de les noves tendències, etc.
- MEET Catalunya: workshop organitzat pel Catalunya Convention Bureau el qual es combina amb diferents fam trips: 26 de juny

- Fam trips post MEET Catalunya: col·laborem amb territoris per ensenyar Barcelona, Maresme, Vallès Oriental, Sitges i Penedès: 26 al 28 juny
- Workshop membres BCB: participaran 6 territoris: 11 de juliol
- Nou vídeo promocional: s'està treballant juntament amb el BCB

Durant IBTM World tindran presència amb 5 representants de territori i es farà una sessió especial de benestar per hosted buyers.

10.- Workshop membres BCB

En Christoph comenta que el workshop de membres del BCB tindrà lloc el dia 11 de juliol al Museu Marítim al qual s'esperen unes 200 persones.

11.- IBTM World

En Christoph comenta que aquest any IBTM World celebra els seu vintè aniversari a Barcelona. La temàtica de la welcome party serà pròpiament de celebració d'aniversari.

A finals d'any començarem a treballar la renovació de l'acord de col·laboració 2026 – 2028.

Per l'edició d'aquest any i l'any vinent ens hem trobat amb la problemàtica de que els hotels no volen donar habitacions a les tarifes establertes. En Christoph comenta que de cara l'any vinent potser es posarà com a condició pels hotels el fet de donar habitacions als hosted buyers per poder participar al nostre stand. Quina millor manera de tenir als hosted buyers als seus hotels allotjats per vendre i donar visibilitat al seu producte.

12.- Nous projectes BCB

En Christoph comenta que s'està treballant des del BCB en el Legacy i Esdeveniments. En aquests moments tenim una persona externa que està ajudant en el tema de llegat la qual ens ajudarà a liderar aquest tema i la intenció es poder fer projectes cada any. La captació d'esdeveniments també es durà a terme dins d'aquest marc de nous projectes i entra dintre del pla estratègic. S'està fent un mapeig i tindrem ajuda externa.

13.- Intervenció dels representants

Katrin Naumann comenta que esta molt contenta el missatge del Mateu i que es important comunicar-ho be a la ciutadania. Ja fa molts anys que venen i promocionen Barcelona. Ara bé, els hi preocupa la inseguretat i la poca neteja, sobretot al casc antic, ja que porten gent d'alt nivell amb alt poder adquisitiu. També els hi preocupa els preus elevats dels hotels i el transport. Volen una reunió amb l'Ajuntament on estiguin representades les agències.

Helena Castellón comenta que la problemàtica de mobilitat a la ciutat així com les parades, encotjar i des encotjar persisteix. Comenta que falten llicències VTC.

Xavier Suñol comenta fer un monogràfic de problemàtiques per tal de fer una reunió passades les vacances amb la persona corresponent del departament de mobilitat a l'Ajuntament.

Manu Baena comenta que el Gremi d'Hotels gestionava la reserva de parades habilitades pels busos a petició dels establiments hotelers.

Cristina López demana que es faci un recull de temes ja que potser surten altres a banda de la mobilitat i parades.

Ernest Güell comenta que entén la preocupació pels preus elevats però es un lliure mercat i va d'acord amb l'oferta i la demanda. Explica que es fan inversions importants als hotels. Preus elevats hi ha altres destinacions i no cal mirar a París ni Londres. Comenta que Reed Exhibitions no es trobaria amb la problemàtica de les habitacions si l'esdeveniment fos en una altra data. Les dates d'aquest any coincideixen amb altres esdeveniments.

Mateu Hernández comenta que s'ha de gestionar i prioritzar: gestió de l'èxit.

Manu Baena comenta que tenim una oferta magnífica hotelera i una important remodelació de les propietats per tal de que tinguin un valor. El 2023 s'ha tancat amb una ocupació hotelera del 82,29% i un preu mig de 173,90 euros. Pel que fa al 2024 de gener a maig hi ha una ocupació del 79,50% i un preu mig de 180 euros.

14.- Precs i preguntes

Sense més intervencions, es tanca la sessió.