



Universitat
de les Illes Balears



Análisis del turismo MICE en Ibiza

Trabajo de Fin de Grado

Alumna: Sonia Planells Riera

Tutor: Vicent Guasch Portas

Escola Universitària de Turisme d'Eivissa

Universitat de les Illes Balears

Curso 2020-2021

Doy mi consentimiento para que este trabajo pueda ser consultado en acceso abierto y difusión en línea.

Agradecimientos:

Considero que hay muchas personas a las que me gustaría agradecer y expresar mi gratitud, porque afortunadamente han sido muchas las que me han acompañado durante esta trayectoria.

En primer lugar, a mi familia, quienes me motivaron a cursar esta carrera en momentos dónde tenía que encaminar mi futuro y no lo tenía claro. Son quienes han mirado por mi futuro, por estudiar una carrera que tenga futuro y pueda abrirme puertas para conseguir un buen trabajo. Me han motivado y dado las fuerzas necesarias para superar ciertas etapas más difíciles a lo largo de la carrera.

En segundo lugar, a mis amigos: Laura, Bárbara, Fran y Marian. Una de las cosas más bonitas que me llevo de esta carrera son las amistades tan fuertes que se han creado durante los años. Ellos han estado siempre a mi lado, y más cuando lo he necesitado. Era una alegría llegar a clase y tenerles. Y es algo que, sin duda, me llevo para toda la vida.

Finalmente, agradecer a los profesores de la Escuela de Turismo por su dedicación y profesionalidad, con ellos he aprendido todo lo necesario para poder desarrollarme y crecer laboralmente.

En especial, a Vicent Guasch Portas por haber sido mi profesor y tutor de este Trabajo Final.

Índice

0. Resumen	5
1. Introducción	6
2. Objetivo	7
3. Metodología	8
4. Turismo MICE	
4.1 Definición y características.....	9
4.2 Clasificación.....	11
4.3 Evolución.....	12
5. Turismo MICE en Ibiza	
5.1 Puntos fuertes de la isla.....	14
5.2 Repercusión/Impacto.....	15
5.3 Establecimientos.....	16
5.3.1 Restaurante La Mar de Santa.....	20
6. Agencias MICE en Ibiza	
6.1 Ibiza Convention Bureau.....	24
6.2 Ibiza Service Center.....	28
7. Influencia COVID-19	29
7.1 Protocolo actual.....	32
8. Conclusiones	34
9. Referencias bibliográficas	36

Índice de figuras

Figura 1. Número turistas internacionales que visitan España por motivos laborales.....	13
Figura 2. Aforo salas Palacio de Congresos de Ibiza.....	19
Figura 3. Tipos de desplazamientos de negocios (antes Covid-19).....	30
Figura 4. Frecuencia desplazamientos de negocio (post Covid-19).....	31

0. RESUMEN

Con este trabajo quiero definir y realizar un análisis de este tipo de turismo, desde su evolución hasta la actualidad. También, cómo se desarrolla este turismo en la isla y qué proveedores encontramos (agencias MICE, lugares dónde realizan este tipo de evento, ...).

Para ello, contamos con la participación de varias personas especializadas en el sector, las cuales nos harán indagar y sacar conclusiones como, por ejemplo, lo valiosa que resulta ser esta actividad en Ibiza.

Palabras clave: Turismo MICE, turismo de negocios, eventos, turismo MICE Ibiza

1. INTRODUCCIÓN

Ibiza muestra una gran diversidad de turismo focalizado mayormente en su temporada alta. Se observa también como cada parte de la isla se especializa o dedica más a un sector turístico que a otro y aunque encontramos que el de sol y playa es uno de los destacado, hay una magnífica variedad detrás.

Uno de ellos es el turismo MICE (reuniones, incentivos, congresos y exposiciones), el cual muestra una relación directa con la isla debido a la gran cantidad de eventos que se organizan gracias a la diversidad de medios que posee y ofrece a este tipo de turismo.

He decidido realizar mi trabajo de Final de Grado sobre el turismo MICE por que profesionalmente me dedico al ámbito de organización de eventos desde hace 2 años y es un sector que me parece muy interesante, al que dedico mucho tiempo y pasión. Además, en la actualidad se encuentra en ascenso y cada vez tiene una mayor repercusión e importancia en la isla.

Este trabajo se divide en dos partes. En la primera parte, se desarrolla el sector MICE en general, sin centrarse en ninguna nación concreta para así poder desarrollar el término general. En la segunda parte, nos centramos en el turismo MICE en Ibiza, explicando su situación, evolución y características. También, damos a conocer algunas de las agencias organizadoras en la isla y lugares dónde realizan este tipo de evento.

2. OBJETIVO

Con este trabajo se pretende llegar a los siguientes objetivos generales:

- Definir el sector MICE y clasificar sus subconjuntos
- Analizar este tipo de turismo
- Comparar cómo ha ido evolucionando según los años y su crecimiento
- Desarrollar la importancia de este sector en Ibiza y sus impactos positivos

En definitiva, quiero explicar de manera concreta qué es el turismo MICE y la relevancia de este sector en la isla de Ibiza, teniendo en cuenta todos los impactos que muestra.

3. METODOLOGÍA

Para realizar este trabajo he tenido en cuenta diferentes fuentes con el objetivo de conseguir una información más compleja y con varios puntos de vista. He comparado la misma información en fuentes diversas para poder hacer comparaciones y sacar una propia conclusión.

Sin embargo, a la hora de concretar en el turismo de negocios en la isla, he querido informarme en páginas más insulares o de diferentes entidades de la isla ya que son las especializadas y las que tienen la información tanto como cualitativas como cuantitativas de este tipo de turismo. También, he querido entrevistar a personas involucradas y con amplia experiencia en este sector, ya que son los que mejor nos pueden contar de primera mano el funcionamiento y progreso del turismo MICE.

Así mismo, se usará la observación y análisis de base de datos. Por lo tanto, hablaremos de un método cuantitativo, donde se trata de lograr la máxima objetividad posible.

Las estadísticas mostradas son de relevante importancia ya que ayudan a determinar el estudio y a establecer las generalizaciones apropiadas.

Por último, serán efectuados en un tiempo diacrónico, en un período a largo plazo para así poder tener en cuenta cómo ha ido evolucionando y verificar los cambios producidos.

4. TURISMO MICE

4.1 Definición y características

El turismo MICE (*Meetings, Incentive, Conferences and Exhibitions*), también conocido como el turismo de negocios, es aquel subconjunto de turismo que se lleva a cabo para desarrollar negocios o un acuerdo comercial entre empresas. Los propósitos de este tipo de viaje también pueden llegar a ser la captación de clientes o la prestación de servicios.

Hablamos de un grupo de ejecutivos de una misma compañía que viajan en conjunto. Este tipo de cliente suele tener un nivel adquisitivo alto, mayor que un turista de ocio, y su estadía suele ser mínimo de cinco días. Debido a esto, se espera que gaste más dinero que otro tipo de turista, sobretodo en actividades complementarias, anterior o posteriormente a los eventos.

Mayoritariamente se desplazan a áreas desarrolladas para fines comerciales como son las ciudades o las regiones industriales. Se necesitan estructuras de alta calidad y bien definidas para abastecer correctamente las peticiones de los clientes. El lugar deberá ofrecer unas necesidades básicas, así como son el agua, luz o Internet.

España se encuentra de los mejores lugares posicionados para recibir este tipo de turismo. Esto se debe a la buena infraestructura hotelera y alojamientos para albergar este tipo de eventos, la accesibilidad desde cualquier parte del mundo y las buenas conexiones de transporte y por el clima favorable a lo largo del año.

El turismo MICE es un sector que se encuentra en auge y tiene una gran importancia ya que no solamente los empresarios son los que salen beneficiados, sino que también promueve la desestacionalización en los destinos y aumenta la demanda de servicios en la zona.

Este gran efecto desestacionalizador resulta porque se organiza fundamentalmente fuera de la temporada alta, en primavera (de marzo a junio) y otoño (de octubre a noviembre). Aún así, cada vez más se observa una tendencia a realizarlo en los meses de invierno gracias a los precios más

competitivos. Teniendo en cuenta la situación estacional de Ibiza, esto supone un factor muy positivo para evitar la aglomeración de turistas en los meses fuertes y es una manera de dar la isla a conocer en sus meses flojos.

En el ámbito económico, el mercado de reuniones ha creado nuevos puestos de trabajo y riqueza, mientras que en el factor social ha producido un acercamiento a un tipo de turismo tanto nacional. Se podría decir que hay una correlación entre el número y calidad de los congresos y el propio nivel de desarrollo de las naciones.

Este tipo de turismo genera un 30% más que el turismo de ocio. Así como ha informado *Spain Convention Bureau*, este tipo de turista genera 7.000 millones de euros anuales en España. Además, constituye el 15% de nuestro sector turístico y genera más de 80.000 puestos de trabajo.

Consecuentemente, los destinos ganarán un mejor posicionamiento frente otros destinos dónde no se desarrolla esta actividad. Es una manera de dar el lugar a conocer y hacerle publicidad ya que el cliente contribuye a la fidelización de nuevos turistas y generarán nuevas visitas en el futuro en caso de que su experiencia haya sido agradable.

“Para las ciudades, el turismo MICE es una gran fuente de ingresos, a pesar de la inversión en infraestructura, promoción y capacitación de los recursos que se precisan, en especial para eventos de gran magnitud (Mobile World Congress, etc.) pues los viajeros del segmento MICE gastan aproximadamente un 53% más que aquellos que viajan por placer, según cifras de ICCA (la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones, por sus siglas en inglés)”

Javier Zuazola

Director de Travel Advisors.

4.2 Clasificación

Dentro del turismo de negocios existe una amplia variedad de eventos profesionales que en función del objetivo y las actividades que realicen se clasificarán como sigue:

- Jornadas o seminarios

Eventos profesionales con una temática muy concreta con el fin de ampliar los conocimientos en esa área. Requiere la participación entre asistentes y ponentes.

- Reuniones y congresos

Agrupación de profesionales de un mismo sector dónde los especialistas discuten y comparten ideas y proyectos. La iniciativa de realizar el congreso puede ser institucional o gremial, la convocatoria es abierta y la participación voluntaria. Se suelen realizar a lo largo de dos o tres días y reúne a un gran número de personas, por lo que accesos y aforo del recinto requerirá de un control.

- Convenciones

Son eventos que normalmente están organizados por entidades privadas y tiene un enfoque al negocio. Se presentan estudios, productos u otras tareas dirigidas a la empresa. La convocatoria es cerrada por lo que la participación suele ser por invitación.

- Ferias

Eventos dónde las empresas de un mismo sector muestran sus productos o servicios con un fin comercial o promocional. Atraen tanto a clientes como inversores.

- Exposiciones

Eventos con finalidad educativa, cultural o comercial. En ellas se muestran de forma pública los productos o artículos relacionados con la ciencia.

- Viajes de incentivos

Estrategia utilizada cuando se han logrado metas empresariales fuera de lo común. Se premia a los participantes con una experiencia extraordinaria de viaje, como recompensa por su trabajo o resultados obtenidos.

El objetivo principal es motivar a los empleados ya que con este tipo de viaje se consigue un incremento de productividad, se mejora la relación entre los trabajadores y desarrolla la capacidad de trabajar en equipo.

Este tipo de turismo MICE está creciendo cada vez más, principalmente en países de Europa y Norteamérica.

- Viajes de familiarización

Viajes en los que los trabajadores de una empresa conocen de primera mano la experiencia de un destino turístico. Con esto se consigue generar interés en el destino, aparecer en los medios de comunicación, crear relaciones y despertar un posible interés en el destino turístico.

4.3 Evolución

El turismo de negocios ha mostrado una rápida expansión y crecimiento en estos últimos años, no se ha visto afectada o interrumpida ni siquiera por las crisis económicas que han tenido lugar en el mundo y ha superado a muchos sectores de producción de bienes y servicios que llevan más tiempo.

Los desplazamientos con fin profesional o de negocio llevan realizándose desde la antigüedad. Estos incrementaron significativamente con el inicio de la industrialización, sobre todo en Europa. Algunos hechos históricos que contribuyen al crecimiento del turismo de negocios fueron la Revolución Industrial, la Colonización de países europeos en África, Oriente Medio y Asia y el desarrollo de sistemas de transporte. Fue así como la población empezó a expandir sus productos y comercializarlos en otros países.

Es evidente que el progreso industrial va juntamente con los avances tecnológicos y técnicos. A medida que los países iban desarrollándose más tenían más posibilidades de desplazarse para realizar sus trabajos (vender productos a otros países, por ejemplo). Fue así como esta industria empezó a

crecer y no fue hasta finales del siglo XX que empieza a ser visto como una industria relevante.

Podríamos considerar los años 50 como un boom del turismo, ya que durante esta época se produce un importante aumento de turistas extranjeros que visitan España. Sin embargo, hasta los 2000 no llegan las agencias organizadoras que promueven este turismo. Resultó un avance ya que a partir de este momento los clientes tenían más facilidad para organizar estos viajes.

A continuación, adjuntamos tabla donde se muestra la evolución de turistas que viajaron por motivo laboral a España en los últimos años (2008-2020). Estos datos son aportados por el Instituto Nacional Estadístico.

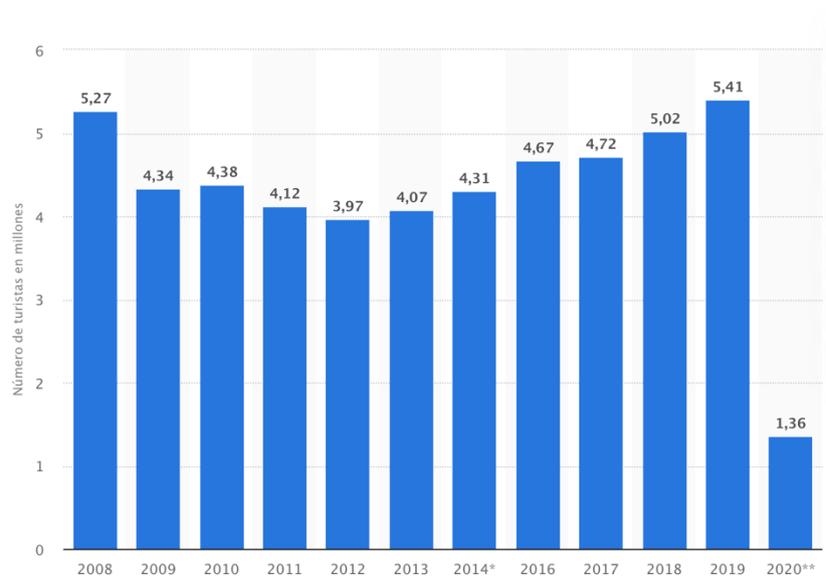


Figura 1. Número de turistas internacionales que visitaron España por motivos laborales.

Fuente: www.statista.com

España se ha posicionado en uno de los líderes internacionales con relación al turismo MICE ya que ha llegado a la tercera posición, detrás de Alemania y Francia. Constituye el 15% de nuestro sector turístico (12,4% PIB) y generó más de 10.000 millones de euros en la economía española en el año 2017.

5. ANÁLISIS TURISMO MICE EN IBIZA

5.1 Puntos fuertes de la isla

Actualmente Ibiza se posiciona como uno de los destinos europeos más atractivos para la realización de este tipo de eventos. Es conocido mundialmente y es un destino muy agradable para los turistas, esto se debe a lo que nos ofrece:

-Clima

Ibiza cuenta un agradable clima Mediterráneo que deja más de 300 días de sol. Es característico por sus temperaturas altas en verano y la suavidad de los meses invernales con escasas precipitaciones.

Este factor es muy importante a la hora de escoger el lugar dónde realizar eventos ya que así la mayoría de los eventos garantizan su celebración y no se ven cancelados o afectados por motivos climatológicos.

-Oferta hotelera

La isla cuenta con una aproximación de 8.000 habitaciones en hoteles de 4 y 5 estrellas, totalmente adaptadas a las necesidades del cliente y modernizadas. El cliente tendrá varias opciones a la hora de elegir.

-Fácil comunicación

En cuanto a comunicación aérea, se encuentra a tan solo 2 horas de alguna de las ciudades europeas más importantes de Europa. Se presentan muy buenas conexiones y en temporada alta una amplia variedad de vuelos y horarios. También cuenta con conexión marítima.

-Restauración de calidad

Gran cantidad de restaurantes para todos los gustos y algunos de ellos situados en lugares excelentes. Comida de calidad, destacando los arroces o pescados de la isla.

-Oportunidades de ocio

Ibiza ofrece una gran oferta de posibilidades dentro de todos los sectores de ocio, sobretodo en temporada alta, cuando la mayoría de los locales se encuentran abiertos durante todo el día. Sin embargo, en invierno también se encuentran diferentes opciones de ocio que el cliente puede realizar.

Entre ellas destacan excursiones a lugares de interés como son Cala d'Hort o Dalt Vila, visitas a Hippy Market, salida en catamarán o actividades náuticas, paseos a caballo, visitar las playas de agua cristalina o pequeños pueblos tradicionales. No puede faltar ver una puesta de sol en Benirràs, Punta Galera o Cala d'Hort.

3.2 Repercusión e impactos

El turismo resulta un sector primordial en Ibiza ya que se muestra una gran dependencia económica del turismo. Por lo tanto, se intenta promover y promocionar la isla para que sea escogido destino final de los turistas.

El turismo MICE, sigue poniendo su atención e interés en la isla de Ibiza para la celebración de eventos y congresos, tanto en temporada alta como en los meses de temporada baja. Encontramos establecimientos de gran categoría que han multiplicado sus beneficios obtenidos gracias a este sector. Además, este cliente gasta una media de 200 euros por día durante su estancia.

"Sumado a los ingresos que genera en la actividad complementaria, restauración, sectores comerciales, etcétera, el turismo MICE ya genera en Ibiza una facturación de unos 25 millones de euros"

Vicent Torres Ferrer

Director Insular de Turismo de Ibiza

Según el ex presidente del ICB, René Hoeltschl, este sector ha incrementado en un 25% su impacto económico en la isla y seguirá creciendo.

Otro impacto importante es la desestacionalización mediante el turismo de negocios. Los meses de más actividad en este sector serían los contrarios al turismo de ocio o placer: octubre o marzo. Esto permite que el turismo se pueda distribuir de una manera más estable durante todo el año. Consecuentemente, a través de la desestacionalización se conseguirían otros beneficios como elevar el número de visitantes y gasto en temporada baja, mantener abiertos el mayor número de establecimientos en temporada baja y prolongar el empleo más allá de la temporada alta.

3.3 Establecimientos

En Ibiza encontramos establecimientos adaptados completamente a las necesidades de los clientes interesados en realizar eventos MICE. Todos ellos con características diferentes, para así poder ofrecer al cliente diversos lugares pero que acaban ofreciendo el mismo servicio. Los más destacados debido a su capacidad de aforo, tecnología y salas son el Palacio de Congresos de Santa Eulalia del Rio y el Recinto Ferial en Ibiza. A continuación, las características de cada establecimiento:

-Recinto Ferial de Ibiza:

FECOEV (Ferias, Congresos y Eventos de Ibiza) es una entidad creada para la organización de acontecimientos socioeconómicos, culturales y deportivos. Esta entidad es la que gestiona el Recinto Ferial de Ibiza. También, ofrecen asesoramiento integral de eventos: se encargan de crear, planificar, producir y coordinar los posibles eventos a realizar en estas instalaciones.

El Recinto Ferial de Ibiza tiene una superficie de más de 10.000 m² y se encuentra estratégicamente situado junto a la ciudad de Ibiza. También, se encuentra a pocos kilómetros del puerto y del aeropuerto, hecho que facilita la conexión al recinto.

Dispone de un pabellón dónde entra directamente la luz natural, de 3.400 m² y con una capacidad de albergar a más de 1.600 personas. En este pabellón se puede realizar variedad de tipos de eventos al tratarse de un espacio multifuncional y con facilidad de adaptación. Además, cuenta con una zona exterior anexa al pabellón de una superficie de 3.200 m², la cual resulta excelente para realizar actividades al aire libre (conciertos, ferias temáticas,).

Junto al pabellón, también encontramos una carpa con una capacidad de 1.000 personas. Asimismo, aulas de conferencias con capacidad para 90 personas sentadas, aparcamiento para 250 vehículos y cafetería.

El equipamiento del que dispone el Recinto Ferial para la realización de los eventos es el siguiente:

- Elementos modulares prefabricados para la creación de espacios útiles.
- Escenario modular de 280 m².
- 60.000 W de luz y 10.000 W de sonido ajustables y/o ampliables según las características técnicas de cada evento.
- Mobiliario para acondicionar espacios.
- Conexiones de electricidad, teléfono y saneamiento.
- Sistema ADSL Wi-Fi con cobertura en todo el Recinto Ferial
- Sistema de vigilancia
- Climatización

La entidad FECOEV tiene una larga experiencia en la organización de eventos, tanto sectoriales como multisectoriales: actos institucionales, conciertos, desfiles de moda, presentaciones de producto, etc.

Uno de los eventos más importantes realizados en la isla se llevo a cabo en este Recinto en octubre de 2016. Se trata de la presentación mundial y prueba de los nuevos modelos Audi: Audi A4 Avant.

Acudieron un total de 5.000 personas de todo el mundo para recibir información y probar los 30 vehículos que la empresa ofreció. El evento se desarrolló en el Recinto Ferial de Ibiza, parte de Sa Coma i en el restaurante Heart.

A la llegada, en el propio aeropuerto tenían una carpa exclusivamente para el evento y con el fin de dar información a todos los asistentes. Desde allí, obtuvieron el automóvil y efectuaron diferentes recorridos por la isla. Los invitados estuvieron alojados en hoteles de la isla como Hacienda Na Xamena o Insotel Fenicia Prestige.

Este evento ha tenido uno de los mayores impactos tanto económicos como sociales en la isla de Ibiza. Dio también mucha visualización a la isla ya que vinieron periodistas de todo el mundo.

-Palacio de Congresos de Ibiza:

Esta edificación vanguardista se inauguró en 2008, en Santa Eulalia del Rio y en un momento en el que el sector de eventos empezaba a crecer.

Sus modernas instalaciones de 3773 m², permiten la realización de congresos, convenciones y todo tipo de evento cultural y social.

Es característico por inspirarse en la arquitectura tradicional y por seguir una estética y esencia ibicenca. Se encuentra perfectamente adaptado al medio ambiente y su entorno (rodeado de pineda y a escasos metros del mar) harán que los eventos sean completamente satisfactorios para los clientes.

El Palacio de Congresos se divide en dos plantas que cuentan con un auditorio con capacidad para 437 personas, una sala de exposiciones (440 m²) y 14 salas auxiliares, lo que hace que se puedan adaptar con rapidez y facilidad a las diversas tipologías de eventos. Cuenta también con restaurante y guardarropa.

A continuación, una tabla dónde se reflejan las diferentes capacidades o aforo de cada sala del Palacio de Congresos de Ibiza.

Nombre sala	M ₂ Superficie	M Altura	M ₂ Dimensiones	 Banquete	 Cocktail	 Tipo U	 Escuela	 Teatro	 Imperial
SALA BES AUDITORIO	685	6,80	685	0	0	0	0	437	0
SALA EVISSA	90	3,5	12x7,5	60	70	0	60	90	35
SALA POSIDONIA	90	3,50	12x7,59	60	70	0	60	90	35
SALA TANIT - EXPO	440	6,90	22x20	300	400	0	210	350	160
POLIVALENTES P1	153	3,20	18,20 X 8,40	100	120	0	75	120	55
POLIVALENTES P2	153	3,20	18,20 X 8,40	100	120	0	75	120	55
POLIVALENTES P3	153	3,20	18,20 X 8,40	100	120	0	75	120	55
POLIVALENTES P4	153	3,20	18,20 X 8,40	100	120	0	75	120	55
QUARTONS Q1	92	3,20	15,7 X 5,9	60	70	0	60	90	35
QUARTONS Q2	70	3,20	11,8 x 5,9	40	50	0	40	70	30
QUARTONS Q3	24	3,20	3,9 x 5,9	12	15	0	12	20	12
QUARTONS Q4	46	3,20	7,65 x 5,9	20	30	0	24	35	20
QUARTONS Q5	25	3,20	4,15 x 5,9	12	15	0	12	20	12
QUARTONS Q6	23	3,20	3,8 x 5,9	12	15	0	12	20	12
QUARTONS Q7	45	3,20	7,65 x 5,9	20	30	0	24	35	20
QUARTONS Q8	47,5	3,20	8 x 5,9	20	30	0	24	35	20

Figura 2. Aforo salas Palacio de Congresos de Ibiza.

Fuente: www.eventoplus.com

Realizan actuaciones a lo largo de todo el año: teatro, música, conferencias, proyecciones de cine y también festivales como es el *Ibiza Bridal Week*.

Tanto el Palacio de Congresos como el Recinto Ferial son los lugares que más capacidad tienen de la isla y las que mejor adaptadas están. Sin embargo, hay una multitud de establecimientos más pequeños pero que realizan eventos.

En primer lugar, podríamos encontrar los hoteles adaptados con salas para la realización de eventos. Algunos ejemplos serían: Ibiza Gran Hotel, One Ibiza Suites, THB Los Molinos, Hotel Torre del Mar, Hotel Pacha o Playasol Ibiza Hotels, entre otros.

Posteriormente encontramos muchos sitios dónde realizan eventos MICE, pero no tienen salas específicas si no que usan y ofrecen su lugar para poder realizar eventos. Aquí incluiríamos agroturismos: Atzaró, Can Curreu, Casa Maca, Sa Talaia,... y restaurantes tales como Pura Vida, Ses Boques, La Mar de Santa, etc.

5.3.1 Restaurante La Mar de Santa

He decidido incluir este apartado en mi trabajo de investigación para poder aportar mi experiencia en el sector MICE.

El Restaurante La Mar de Santa (anteriormente Ses Savines), es el restaurante de la cadena hotelera Catalonia, cuyos hoteles se encuentran en la misma Cala Ses Estaques, en Santa Eulalia. El restaurante es un local aparte del hotel y está abierto al público. Se encuentra rodeado de pinos y bosque y en frente del mar. Por lo tanto, el ambiente que hay allí es muy tranquilo y único.

El Restaurante tiene una capacidad máxima de 150 personas. Se pueden realizar todo tipo de eventos debido a la versatilidad del lugar: cuenta con dos terrazas, una exterior y una interior, pero sin ventanas y techo removible. También cuenta con una zona de sofás, camas balinesas y chiringuito dónde ofrecemos servicio de bebidas.

Llevo cuatro años trabajando en este lugar, los dos primeros fueron como *hostess* y estos dos últimos han sido organizando eventos. Es cierto que mi puesto cambió justo cuando ocurrió lo de la pandemia, desde entonces se trata de un sector bastante afectado. Aún así, hay una gran cantidad de trabajo detrás de la organización de eventos después de la pandemia ya que ha habido casos de cancelación y la mayoría, de cambio de fecha al próximo año. Se ha tenido que organizar todo de tal manera que, todos los clientes que tenían contratado algún evento durante la pandemia y no se pudo realizar por imposibilidad (ya sea por cuarentena o restricciones), queden satisfechos.

Muchos de los eventos que realizamos en este restaurante son bodas. Sin embargo, también tenemos algunos eventos MICE cada año. Estos se suelen dar sobretodo a final de temporada: final de septiembre o a lo largo de octubre, hecho que va muy bien para equilibrar la cantidad de eventos que normalmente realizamos en temporada alta.

La agencia organizadora es la encargada de enviar la petición y contactar conmigo. Ellos expresan la propuesta y las peticiones que el cliente les haya podido realizar y aquí es cuando empezamos a organizar el evento. Este tipo de eventos se suele empezar a preparar con meses de antelación ya que suelen ser grupos grandes de personas y es un proceso lento que tiene que pasar por varias personas y aprobaciones.

De momento, en el restaurante no hemos realizado aún ningún evento MICE nacional, son todos extranjeros. Trabajamos sobretodo con la nacionalidad francesa y alemana. Los clientes que han venido hasta ahora por motivos laborales han sido profesionales del sector farmacéutico, periodistas, o empresarios.

Estos grupos suelen buscar la exclusividad del restaurante (cerrado al público con consumo mínimo de 8.000€) y un menú completo de tres platos. En primer lugar, se les ofrece una propuesta de menú con precio por persona y precio total y la agencia es la encargada de transmitirlo al cliente. En todo momento la comunicación es con la agencia encargada, no con el cliente.

Nuestros menús constan de: copa de bienvenida a la llegada de los clientes, aperitivos, entrante, plato principal, postre y bebidas incluidas durante la cena (aguas, refrescos, vino y cerveza). Así mismo, ofrecemos paquetes de barra libre como servicio complementario.

El precio por persona en estos eventos suele ser aproximadamente 150€. Por lo tanto, las ganancias totales de los eventos MICE suelen estar alrededor de los 8.000€.

Como estos viajes suelen ser una recompensa al trabajador por haber logrado unos objetivos o por motivación, hay veces que a lo largo del evento van realizando actividades o charlas. Para ello, siempre solicitan micrófonos, altavoces y buscan poner carteles o logos de la empresa en la que trabajan.

El año pasado no pudimos realizar ningún evento de este tipo debido a las restricciones de movilidad y circulación impuestas. Sin embargo, ahora que la situación empieza a mejorar, este año ya empieza a haber peticiones de eventos MICE. La última que nos ha llegado al restaurante es una petición por parte de 'Ibiza Convention Bureau' para un grupo de periodistas franceses este septiembre. Al tratarse de un grupo grande, han decidido dividirlo y realizar las cenas a lo largo de 4 días e ir alternando con grupos de 20 personas. Aún no se saben las posibles restricciones que puede haber en septiembre, pero es una manera de asegurar que no haya problemas para poder realizar estas cenas reducidas.

Me gustaría mencionar la importancia de formar parte o de ser afiliado de un departamento tan importante como lo es 'Ibiza Convention Bureau'. Desde el Restaurante La Mar de Santa llevamos años trabajando con ellos y resulta una gran ventaja. Al ser miembro, pasas a ser proveedor y por lo tanto recomiendan tu local. También, te mantienen informado de todas las novedades relacionadas con el turismo MICE en la isla y para ello van realizando reuniones o videoconferencias, informan e invitan a las aperturas de locales, invitan a celebraciones de fórums tanto a nivel local como nacional, mandan estadísticas a cerca de este turismo y análisis cuantitativos, etc.

Otra ventaja que se nos presenta en el restaurante es la cercanía con el Palacio de Congresos de Ibiza. Se encuentran ubicados a escasos metros, lo que muchos de los eventos que se realizan en el Palacio de Congresos de Ibiza buscan restaurantes para realizar comidas o cenas de los asistentes o invitados y buscan nuestros servicios. En definitiva, la cercanía con el Palacio de Congresos resulta muy positiva ya que nos mandan y hacen llegar clientes.

En la actualidad, la organización de un evento requiere una mayor responsabilidad por parte del organizador y un mayor control ya que tanto el local como la persona responsable debe encargarse de que los invitados cumplan todas las medidas de seguridad establecidas. Además, debe haber un refuerzo de limpieza y mayor vigilancia para que esté todo en orden. En caso de que algún invitado no quisiera cumplir con la normativa, se podría avisar a las autoridades correspondientes.

Aún así, considero que la mejor manera es incluir una cláusula en el contrato del evento sobre las medidas de seguridad durante el evento. Como el cliente tiene que estar de acuerdo con el contrato y firmarlo, si posteriormente se negara a realizar o tomar ciertas medidas, incumpliría el contrato establecido para la realización del evento.

Considero que a medida que la situación de la pandemia va mejorando, se irá retomando la realización de este tipo de eventos y que habrá más solicitudes de cara al próximo año, una vez las medidas de seguridad ya no estén en vigor.

6. AGENCIAS MICE EN IBIZA

6.1 Ibiza Convention Bureau

El 'Ibiza Convention Bureau' (ICB) es un departamento especializado e integrado dentro del Fomento de Turismo de la isla de Ibiza. Su objetivo principal es la promoción de la isla como destino para la realización de eventos de negocios y la proyección de una imagen a nivel internacional en la isla de este segmento. También se encarga de buscar un fomento de la colaboración público-privada, una homogeneización de la oferta de la isla, posicionamiento de Ibiza como destino de calidad, la generación de negocio para las empresas MICE de Ibiza y la contribución a la profesionalización del sector.

Este organismo debe proporcionar a las empresas locales herramientas y posibilidades para que puedan reunirse con los organizadores de eventos, conectando así a los clientes con empresas que más se ajusten a lo que buscan.

Actualmente cuenta con la participación de una treintena de empresas de la isla relacionadas con el sector de los eventos. Para beneficiarte de todas las ventajas que ofrecen al ser miembro, hay que asociarse pagando una cuota anual. A sus asociados les presta servicios relacionados con la organización de jornadas formativas, coordinación de estudios de mercado, realización de presentaciones en los mercados de mayor interés, participación en ferias del turismo de negocios, la puesta a disposición de los asociados de todas las herramientas de promoción online y la cooperación en campañas publicitarias específicas.

Por otro lado, a nivel nacional encontramos el 'Spain Convention Bureau', quién se encargará de realizar los eventos y promocionar el destino en territorio español y fue fundado en 1984. Los objetivos principales de este departamento son la promoción nacional e internacional de las Entidades y ciudades que figuran como asociados y la publicitación de publicaciones y acciones conjuntas de sus miembros. En la actualidad 57 destinos de congresos repartidos por todo el territorio español. Disponen de recursos humanos y técnicos suficientes para realizar eventos de mínimo 500 asistentes.

ENTREVISTA

Ana Sánchez Vigón es la gerente de 'Ibiza Convention Bureau' y se encarga de asesorar y ayudar a encontrar los lugares adecuados y las empresas especializadas para organizar eventos en el sector MICE.

He decidido realizar una entrevista a Ana porque creo que es importante contar con la participación de alguien especializado en el sector y que lleve años de experiencia en la organización de eventos MICE en la isla. Debido a su largo recorrido y eventos realizados, nos podrá explicar información útil e interesante a cerca de este sector. A continuación, las preguntas realizadas:

-Presentación

Con origen asturiano, soy diplomada en Turismo por la Universidad de Oviedo. Además, he completado mi formación académica con varios postgrados en Gestión del turismo de ferias y congresos por la UNED y de Dirección de Equipos de Venta y Marketing por la Complutense de Madrid.

Cuento con 15 años de experiencia en el sector turístico, siempre enfocada en el segmento MICE, habiendo desarrollado mi carrera principalmente en el Club de Empresas Oviedo Congresos (Convention Bureau de origen privado) y desde el año 2012 en el Ibiza Convention Bureau, entidad de la cual soy la Gerente.

- ¿Cómo definirías el perfil de turista MICE que viene a la isla y qué nacionalidades consideras que destacan?

Dentro del turismo MICE, Ibiza tiene un papel relevante dentro del segmento corporativo. Destacan las convenciones, presentaciones de producto y especialmente incentivos de clientes internacionales. Los sectores son muy diversos: banca, telecomunicaciones, aseguradoras, farmacéuticas y automoción principalmente. Dentro de las nacionalidades de los clientes del producto de *meetings & events* nos enfocamos más en el mercado nacional, alemán, francés, italiano, suizo y Benelux.

- ¿Qué busca el cliente cuando elige Ibiza como destino y en qué consiste su viaje?

Uno de los puntos fuertes de Ibiza para el turismo MICE es la variedad de actividades de *teambuilding* y experiencias que podemos ofrecer, además con la ventaja de que es un destino a escala humana y en el que las distancias son muy cortas, lo cual permite maximizar el paso de un grupo por Ibiza, combinando un gran número de actividades. Por tanto, bien para viajes de incentivo puros o en Reuniones y Convenciones que buscan una combinación de jornada de trabajo y actividades de conexión entre los asistentes Ibiza es un destino perfecto. En la isla ofrecemos un amplio abanico de actividades que permiten descubrir Ibiza desde una perspectiva diferente combinando cultura, naturaleza, tradición, deporte, música... La estancia media para grupos MICE en la isla suele ser de 2 noches en destino.

-¿Cómo crees que ha evolucionado el turismo MICE en Ibiza durante estos últimos años?

La evolución de Ibiza en este segmento es clara desde la apertura del Palacio de Congresos de Ibiza en el año 2008. En estos 12 años la isla ha mejorado su posicionamiento como destino de reuniones y eventos, más allá de la tradicional imagen de Ibiza como destino de sol y playa, muy unido al componente del ocio nocturno. En estos años se ha visto como las infraestructuras y la oferta ha ido creciendo y se ha adaptado a las necesidades de un cliente MICE. Ha habido un aumento notable de las plazas en hoteles de 4 y 5 estrellas, con nuevas aperturas o reformas, e incluyendo gran parte de ellos salas para reuniones. También la oferta de servicios se ha ido especializando para responder a las necesidades tan concretas de un cliente de reuniones, y el sector local está cada vez más profesionalizado en este sentido. En definitiva, Ibiza es un destino que se conoce cada vez a nivel europeo como un lugar perfecto y totalmente preparado para acoger congresos, convenciones e incentivos, avalado también por el gran número de marcas internacionales que han confiado en nosotros para llevar a cabo de forma exitosa sus eventos en los últimos años

-¿Cuál considerarías que ha sido el mejor año en cuanto a impacto económico y cuantitativo? ¿Cuántos eventos/personas se hicieron?

Sin duda los años precedentes a la crisis provocada por esta pandemia fueron muy positivos en el segmento MICE. Tanto en 2018 como 2019 cabe destacar que, además del número de eventos acogidos en la isla, el segmento MICE estaba permitiendo trabajar en la ansiada desestacionalización. En 2018 por ejemplo destaca el evento llevado a cabo por una marca de automoción, que organizó su training mundial en la isla, entre los meses de febrero a abril, moviendo un total de 14.000 personas y generando un impacto económico de 20 millones de euros.

-COVID-19 y predicción futura.

El sector MICE está siendo uno de los grandes afectados por esta pandemia. Fue uno de los primeros en notar los efectos de la Covid-19, ya que en el mes de febrero 2020 en Ibiza ya se empezaban a recibir las primeras peticiones para posponer eventos y está siendo uno de los últimos en reactivarse. Las restricciones de viaje y también sobre todo las limitaciones en cuanto a aforos no han ayudado a una activación más temprana.

Durante las últimas semanas se aprecian signos de mejora, y aunque de forma muy paulatina los eventos presenciales empiezan a reactivarse, así como la demanda de nuevas peticiones para Ibiza, algunas incluso de cara al otoño de 2021.

Ciertamente hay más peticiones, y hay ganas y necesidad por parte de las empresas y asociaciones de reactivar sus eventos, pero la situación todavía tiene un punto de inestabilidad.

6.2 IBIZA SERVICE CENTER

Ibiza Service Center es una agencia especializada en la organización de incentivos y eventos en la isla de Ibiza. Está dirigida por sus administradoras desde 2004, por lo que es independiente y no tiene vinculación a ningún proveedor.

Realizan programas individualizados para hacer realidad las ideas de los clientes. Se encargan de encontrar ideas, planear, coordinar y organizar incentivos y eventos, medidas de team building, simposis, congresos y lanzamientos de producto.

Las ventajas que ofrecen son las siguientes: servicio profesional completo, agencia local de incentivos desde 2004 (lo cual conlleva varios años de experiencia en el sector), única persona de contacto durante toda la colaboración para facilitar el proceso de comunicación, ideas creativas para estancias inolvidables y de motivación, atención personalizada, ofertas variadas y programa muy variado y continuamente actualizado gracias a una amplia red de colaboraciones.

7. INFLUENCIA COVID-19

La pandemia del COVID-19 ha generado una crisis en el sector del turismo y esto ha hecho que las empresas y agencias busquen una alternativa a los viajes de negocio. En el sector del turismo MICE, esta reinvención ha supuesto el uso de nuevas tecnologías en vez de realizar actividades presenciales. Actualmente y gracias a los avances tecnológicos podemos disponer de una gran cantidad de herramientas que permiten llevar a cabo eventos a través de internet en formato virtual y en varios sitios a la vez, hecho que permite tener un mayor alcance y flexibilidad a la hora de organizar los eventos. A través de este tipo de eventos se pretende conseguir una mayor interacción mediante una comunicación bidireccional con la audiencia. También, se pueden ofrecer contenidos mucho más específicos y concretos para satisfacer de mejor manera las necesidades de los asistentes.

Esto ha supuesto que muchas empresas hayan tenido que acelerar la digitalización. En caso contrario, no sería posible que usaran plataformas virtuales para la realización de dichos eventos.

“Los eventos serán muy parecidos a los que había antes, aunque algunos cambios derivados de esta crisis se quedarán para siempre”

Carlos Sabaté

CEO de Liberty International Spain

Según el Foro MICE, el impacto económico de la crisis del COVID-19 en la industria del turismo de negocios y eventos es de aproximadamente 122 millones de euros, y se han cancelado aproximadamente 1.100 eventos, muchos de ellos internacionales, y aproximadamente 1.300 de ellos se han pospuesto. Madrid, Barcelona, Sevilla y Valencia son las ciudades más afectadas.

Los eventos presenciales y los digitales actualmente han llegado a tener la misma importancia dentro del sector. Aún así, los clientes prefieren los eventos y reuniones presenciales ya que resultan ser más efectivas a la hora de cumplir los objetivos.

Una de las mayores dificultades que se presentan hoy en día, durante la pandemia, son todas las restricciones para tener en cuenta a la hora de realizar un evento.

Cabe mencionar que los viajes de negocio individuales si que siguen en vigor. Este apartado incluye las reuniones de carácter corporativo y las visitas a los clientes. Estos viajes no se ven afectados porque que son de carácter justificado y no hay que aplicar ciertas restricciones colectivas, solamente las de carácter individual como son el uso de mascarilla o de gel desinfectante.

Anterior al virus, los profesionales se desplazaban con una frecuencia superior a 3 veces al año. Las encuestas realizadas muestran el porcentaje de cada tipo de evento que se realizó en el año de estudio.

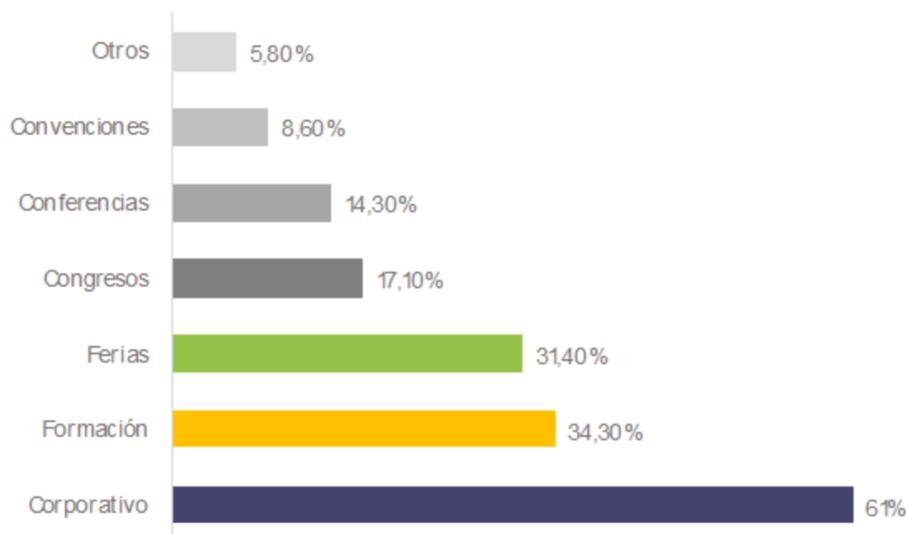


GRÁFICO 1.

Tipos de desplazamientos de negocios (antes COVID 19)

Figura 3. Tipos de desplazamientos de negocios (antes COVID-19)

Fuente: www.smarttravel.news.com

Por el otro lado, vemos como después de la pandemia, una vez finalizadas las restricciones de desplazamiento, la mayoría de las personas no se han desplazado. Véase en el gráfico.

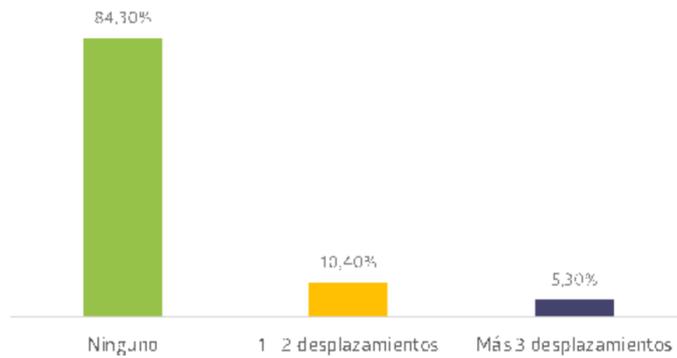


GRÁFICO 2.
Frecuencia desplazamientos de negocios (posterior COVID 19)

Figura 4. Frecuencia desplazamientos de negocio (post Covid-19)

Fuente: www.smarttravel.news.com

Dependiendo en la etapa o fase de cada país se han tomado medidas desde controlar acceso de extranjeros a ciertas zonas, limitación a la hora de realizar eventos o hasta la cancelación de eventos. En caso de no cancelar los eventos, estos deberán seguir una serie de medidas higiénicas para evitar posibles contagios. Algunos ejemplos serían el uso de gel hidroalcohólico, evitar aglomeraciones, mantener distancias de seguridad necesarias, etc.

El lado bueno es que durante la pandemia se han vuelto costumbre realizar ciertas prácticas que antes no lo eran, pero sin embargo son beneficiosas en algún aspecto, así como la seguridad sanitaria, la flexibilidad de los prepagos o incluso en cancelación.

Uno de los casos más extremos en España del impacto del coronavirus en empresas es el caso Zúrich, que ha cancelado todos los viajes de sus 2.000 empleados tanto fuera como dentro de España.

La Asociación Internacional de Transporte Aéreo calcula que los ingresos de transporte aéreo descenderán por lo menos un 5% después de verse afectada por la pandemia, lo que supone una cantidad de unos 27.000 millones de euros. Esta industria va a sufrir graves consecuencias, como la gran pérdida de empleo y la desaparición de muchas empresas que antes las dificultades de la pandemia no han podido hacer frente a la situación.

7.1 PROTOCOLO ACTUAL

En base al Sistema de Gestión de Calidad (ISO9001), los locales deben elaborar un Protocolo de actuación en prevención de la COVID-19 en la organización de eventos, en base a las obligaciones y recomendaciones sanitarias. Por otro lado, todos los ciudadanos o asistentes a eventos tienen que adoptar las medidas necesarias para evitar la generación de riesgos de propagación de esta enfermedad, así como la exposición de este riesgo y tienen que adoptar las medidas de protección individual y colectiva.

Hay que incorporar al Plan de Limpieza y Desinfección de instalaciones un protocolo específico para esta prevención, reforzando así la desinfección de las superficies en contacto con las manos y la limpieza y desinfección de suelos.

Se debe distribuir dispensadores de gel hidroalcohólico en las entradas del local y otras zonas del mismo. También, realizar la difusión necesaria a través de soportes físicos de las recomendaciones sanitarias que se deben seguir. Estos deben informar del uso de mascarilla, gel, horario y el aforo permitido en el establecimiento. Debe haber una buena ventilación del local y actualmente, un máximo de 4 personas por mesa. En caso de que el evento tenga lugar en un Restaurante, la hora máxima de cierre será a las 23:00h.

Así como se expresa en la medida establecida por el Real Decreto Ley 21/2020 de 9 de junio, de medidas urgentes de prevención, contención y coordinación para hacer frente a la crisis sanitaria ocasionada por la COVID-19, es necesario el mantenimiento de la distancia de seguridad interpersonal de un metro y medio. En caso de no ser posible, se deben usar medidas alternativas de protección física como la mascarilla.

Estos eventos se pueden hacer en todo tipo de instalaciones, ya sean públicas o privadas o en espacios al aire libre o cerrados, siempre que no supere el 75% del aforo y con un máximo de 250 personas en espacios al aire libre o de 150 en espacios cerrados.

Todas estas nuevas medidas que se deberán tomar por la seguridad supondrán un mayor coste a la empresa, por lo que los márgenes de beneficio de los eventos serán inferiores.

“Tenemos que ser conscientes de que vamos a bajar nuestros márgenes y vamos a aumentar nuestros costes fijos y variables y que vamos a necesitar que todos los actores del sector colaboren a fondo”

Marc Rodríguez

Director del CCIB (Centre de Convencions Internacional de Barcelona)

En caso de que algún cliente no quiera cumplir con la normativa vigente, el responsable del evento podrá llamar a las autoridades para avisar de la incidencia. Conforme a la Ley 17/2015 del Sistema Nacional de Protección Civil, si se incumplen las ordenes, prohibiciones, instrucciones o requerimientos efectuados por las personas competentes o miembros de los servicios de intervención o asistencia, puede sancionarse de 1.501 a 30.000 euros.

Por otro lado, la LO 4/2015, de 30 de marzo, de protección de la Seguridad Ciudadana, están las sanciones leves: multa de 100 a 600 euros por motivos como mover vallas, cintas y otros elementos utilizados para delimitar el perímetro de seguridad.

8. CONCLUSIONES

Después de la investigación y trabajo realizado, destacamos la importancia del turismo MICE en la isla de Ibiza.

Es un turismo que a lo largo de los años ha ido evolucionando, y un factor que ha ayudado mucho a la progresión ha sido la construcción de edificaciones para la realización de este tipo de eventos, sobre todo la del Palacio De Congresos de Ibiza. Otro factor clave han sido los eventos de mayor tamaño e importancia realizados en la isla: tales como la presentación mundial de Audi, que atrajo a miles de personas de todo el mundo y consiguió mucha promoción para la isla.

La pandemia del Covid-19 ha causado un impacto en el turismo en general, pero en este sector ha causado muchas cancelaciones y cambios de fechas de eventos, más de 2.000. Consecuentemente, se ha perdido una gran cantidad de dinero y turismo en la isla.

Aún así, se prevé una buena recuperación del sector. Muchos de los eventos pasarán a ser por plataformas virtuales debido a las facilidades de gestión y organización que ofrecen, pero aún así, la población prefiere la realización de estos eventos de manera presencial, siendo así más fácil conseguir los objetivos establecidos en el evento.

Con el fin de facilitar la recuperación de este sector y hacer una mejora, sería conveniente seguir una serie de recomendaciones:

- Mejorar las conexiones aéreas: ampliar horarios y crear más conexiones
- Aumento de promoción de la isla para atraer este tipo de eventos. Aquí podríamos incluir la participación en posibles ferias del sector MICE extranjeras para dar a conocer nuestro mercado.
- Ampliar y mejorar la oferta de establecimientos adaptados a este sector
- Creación de paquetes para eventos de negocios mediante agencias

-Promover la realización de eventos de negocios en temporada baja para conseguir una desestacionalización del turismo y así equilibrar los ingresos que este genera y equilibrar la ocupación a lo largo del año y no solamente en los meses fuertes.

Es importante que se de a conocer la imagen de Ibiza en la realización de eventos. Si las personas saben que en la isla se ofrecen muchas posibilidades para que estos eventos sean un éxito, considerando lo bonita que es la isla y las actividades complementarias para realizar, no dudarían en elegirla como destino. Pero, es un tema que se tiene que promover entre la sociedad para que llegue a conocerse y dar visibilidad.

Desde mi punto de vista laboral, este sector tiene mucho que aportar a una isla como es Ibiza que vive del turismo. Podría traer muchos beneficios ya mencionados a lo largo de la investigación, y si se consiguiera sería un éxito.

9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Euro fórum. *El Segmento Mice en el Turismo: todo lo que debes saber.*
<https://www.euroforum.es/blog/el-segmento-mice-en-turismo-todo-lo-que-debes-saber/>

Ostelea. *Influencia del turismo MICE y las características que lo definen.*
<https://www.ostelea.com/actualidad/blog-turismo/organizacion-de-eventos/influencia-del-turismo-mice-y-las-caracteristicas-que-lo-definen>

La Vanguardia. *¿Qué es el turismo MICE?*
<https://www.lavanguardia.com/economia/innovacion/20190508/462124803269/que-es-turismo-mice.html>

IDCONGRESS. *¿Qué tipos de eventos conforman el sector MICE?*
<https://www.idcongress.es/blog/eventos-turismo-mice>

Smart Travel News. *El turismo individual de negocios será la clave para la recuperación de los desplazamientos laborales.*
<https://www.smarttravel.news/turismo-individual-negocios-sera-clave-la-recuperacion-los-desplazamientos-laborales/>

Periódico de Ibiza. *El turismo de congresos aumenta un 25% su impacto en Ibiza y será clave en temporada baja.*
<https://www.periodicodeibiza.es/pitiusas/ibiza/2016/11/18/231884/turismo-congresos-aumenta-impacto-ibiza-sera-clave-temporada-baja.html>

IDCONGRESS. *¿Por qué cada vez es más atractivo el sector MICE para las ciudades?*
<https://www.idcongress.es/blog/turismo-mice-importancia-ciudades>

Consell d'Eivissa. *Plan estratégico de turismo ciutat d'Eivissa.*
<https://turismo.eivissa.es/wp-content/uploads/2021/02/PLAN-ESTRAT%C3%89GICO-TURISMO-CIUTAT-EIVISSA-OK.pdf>

Tecno Hotel. *Principales efectos del COVID-19 en el sector MICE y corporativo.*
<https://tecnohotelnews.com/2020/08/17/principales-efectos-covid-19-mice-corporativo/>

Hostel Tur. *La nube para ganar en eficiencia y mejorar la experiencia del cliente.*
https://www.hosteltur.com/141180_la-nube-para-ganar-en-eficiencia-y-mejorar-la-experiencia-del-cliente.html

Ajuntament Santa Eulàlia des Riu. *Palacio de Congresos de Ibiza.*
<https://santaeulalia.net/index.php/es/parroquias/santa-eularia-des-riu/palacio-de-congresos-de-ibiza>

Palacio de Congresos de Ibiza. <https://www.palaciocongresosibiza.com/>

FECOEV. <http://fecoev.com/index.php/es/recinto-ferial>

Ibiza Travel. *El Recinto Ferial de Ibiza: el alma de la isla.*
<http://ibiza.travel/experiencias/el-recinto-ferial-de-ibiza-el-alma-de-la-isla/>

Ibiza Convention Bureau. <https://www.ibizaconventionbureau.es/>

CAIB. *Inscripción inicio actividad turística de establecimientos de Restauración y Entretenimiento.* <https://www.caib.es/seucaib/es/tramites/tramite/1074106/>

Tiempo de negocios. *¿Cómo serán los eventos post Covid?*
<https://tiempodenegocios.com/como-seran-los-eventos-post-covid/>

Hostel Tur. *Así serán los eventos y reuniones en la era pos Covid-19.*
https://www.hosteltur.com/137001_como-seran-los-eventos-y-reuniones-en-la-era-pos-covid-19.html

Spain Convention Bureau. <http://scb.es/scb/>

Ibiza Service Center. <https://www.ibiza-service-center.com/es/>

Evento plus. *Palacio de Congresos de Ibiza.*

<https://www.eventoplus.com/directorio/proveedores/6039/palacio-de-congresos-de-ibiza/>

El Derecho. *¿Qué sanciones hay por incumplir las medidas tomadas debido al Coronavirus?*

<https://elderecho.com/sanciones-incumplir-las-medidas-tomadas-debido-al-coronavirus>