

## XIV Reunión Nacional de Empresas OPC Zaragoza 11 al 13 Enero 2001

---

### CONCLUSIONES

#### IVA

Las empresas de organización de congresos sin delegación en territorio español deben recuperar el IVA soportado por la empresa principal de la Unión Europea. Y normalmente **los promotores tendrán que darse de alta de IVA en el país** donde se realice el congreso. Para los OPC's, con sede en territorio nacional, salvo en Canarias, **el IVA a aplicar ha de ser del 16 %**, tanto en inscripciones como en aportaciones y venta de espacios de exposición. Por lo que respecta a las Agencias de viajes, deben aplicar el mismo IVA de los OPC, ya que el reglamento del IVA especial aplicable a las agencias nos es aplicable a la organización de congresos, sino que debe someterse al régimen general del IVA. Las Agencias de Viajes no tienen consideración de actividad propia y exclusiva en la organización de congresos. Se considera conveniente **darse de alta en un IAE específico** aunque lo recomendable es la **creación de una empresa OPC paralela**.

#### PATROCINIO

La sponsorización o patrocinio es una **herramienta primordial de la comunicación** y, por tanto, de la imagen y de la economía en los congresos. Un acto público o un congreso puede compaginar el objetivo de una empresa o institución en difundir un mensaje concreto a un público bien definido y localizado, con el interés de un colectivo en financiar sus actividades. Los promotores de congresos deben **conocer los criterios** de funcionamiento de las empresas privadas y las instituciones públicas, así como sus planes de comunicación, para optar a las subvenciones a través de patrocinios. El patrocinio puede ser, por lo mismo, una fuente de ingresos de uso social.

#### TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION E INTERNET

Es conveniente **informatizar la gestión de los eventos** y buscar un proveedor informático serio y con capacidad de respuesta a las necesidades. **No optar por soluciones personalizadas** y hechas a medida, puesto que en un futuro sus requisitos pueden cambiar y su programador haber desaparecido. Además hay que **confiar en un experto** en el sector de servicios o en empresas de sus mismas o similares características.

#### OPCs Y OFERTA CONGRESUAL

Se destaca la importancia de la calidad y la necesidad de **coordinar las actuaciones de palacios de congresos, OPC's y Conventions Bureau**. Los costes en palacios son inversiones, aunque no hay relación directa entre el aumento de infraestructuras y el incremento del turismo de negocios. Los OPC's deben **aprovechar las actuaciones del Convention Bureau**. Por lo mismo, hay que incentivar las acciones conjuntas **evitando la competencia** entre palacios, OPC's, y Oficinas de Congresos. Se mejorará la gestión si se contempla la posibilidad de acuerdos del OPC con

las distintas administraciones. En este sentido, se hace la propuesta de realizar actuaciones conjuntas entre el **sector público y el privado** para mantener el crecimiento de los últimos años. En otro orden de cosas, es imprescindible la apuesta por la calidad para la captación de congresos. La proliferación de actuaciones no profesionales no ayudan al OPC.

## LEY DE PROTECCION DE DATOS

Es necesario **concienciarse de la importancia de cumplir la ley** sobre todo en lo que respecta al manejo de datos confidenciales. La Ley de Protección de Datos es una buena garantía para la sociedad española pero, en todo caso, los OPC's deben responsabilizarse del almacenamiento de la información privilegiada de que disponen. El **rigor tiene que imperar**, sobre todo, en el uso de información sobre tarjetas de crédito y cuentas bancarias. **Las fuertes multas** son una clara advertencia para todos.

## GASTRONOMIA

Es imprescindible la comunicación entre las empresas de catering y los OPC's/organizadores, para un resultado óptimo de los servicios, ya que cada evento es un traje a medida. Se aconseja la **máxima flexibilidad por parte de la empresa de servicios de catering**, pues cada acto o congreso tiene unas características especiales. Vemos necesaria la defensa de las ofertas culinarias locales, regionales y nacionales, frente a una restauración global y despersonalizada. Pedimos un esfuerzo a nuestros proveedores de catering, a favor de la **innovación, imaginación, entretenimiento y decoración**. La restauración y el catering no son un apartado más del presupuesto, sino uno de los más importantes y, por tanto, de los que dejan más recuerdo. Es **una labor que hay que hacer entre las dos partes**, los proveedores y los clientes, con los OPCs como interlocutores y actores de primer orden.

## FORMACION

El nuevo escenario que se ofrece con la futura Ley de Formación Profesional y con el establecimiento del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, exige que **el colectivo de OPC's** se plantee de manera rigurosa su **aportación a este proceso, participando activamente** en la elaboración de los módulos que integrarán la nueva formación profesional reglada y ocupacional. En lo que se refiere a la formación continua, parece aconsejable que la Asociación Nacional **se integre**, si no lo ha hecho aún, en **CEOE o en CEPYME**, con el fin de asegurar su participación en la Comisión Paritaria que corresponda, para defender los intereses de sus asociados y cooperar en los mecanismos de evaluación y aprobación de los programas de formación para trabajadores. Es muy importante que todas las empresas de OPC's estén encuadradas correctamente en **CNAE**, de otro modo no podrán participar en los Planes Agrupados.

## PROTOCOLO

El ceremonial se refiere al espacio y al desarrollo del acto. El protocolo no implica jerarquía sino preferencia. En la organización de actos el "supongo" no sirve. La bandera de España ha de estar en un lugar preferente, y la de la Unión Europea cuando lo indique la normativa, no siendo conveniente la

proliferación de banderas. Siempre preside el acto el que lo organiza, aunque, en determinados casos, puede ceder la presidencia. Los auxiliares de protocolo no deben utilizarse como “floreros”, y siempre hay que cuidar la seguridad y a la prensa.

---