



España es un país con muchísimo potencial en el Sector MICE / MCI Spain cuenta con dos oficinas en los dos principales mercados del país: Barcelona y Madrid / El capital humano de MCI es uno de los grandes diferenciadores de esta organización / MCI Group tiene 61 oficinas en 31 países



SANDRINE CASTRES / DIRECTORA GENERAL DE MCI SPAIN

'España es uno de los mercados más importantes'

LA DIRECTORA GENERAL de MCI Spain, Sandrine Castres, analiza la situación de la compañía en sus 14 años en nuestro país, un periodo muy exitoso y que prevé que siga en esta línea.

■ **En 2004 MCI Group llegó a España. ¿Por qué razón?**

● MCI Group aterriza en España por tratarse de uno de los principales mercados de la industria MICE europea y mundial. España es, como sabemos, un país con muchísimo potencial en este sector y MCI con esa apertura quería llevar a cabo dos proyectos estratégicos clave: por una parte, estar en el top 20 países de ICCA; por otra, poder dar soporte directo a todas las oficinas de MCI en el mundo que ya realizaban un número cada vez más elevado de eventos en España.

■ **¿Qué balance hace de estos 14 años?**

● El balance es excelente. Desde su llegada a España, MCI Group ha registrado un crecimiento orgánico de un 20% año tras año con la organización de más de 5.000 eventos. A lo largo de esos años hemos ampliado las soluciones que ofrecemos tanto a clientes internacionales como locales, desarrollando de manera espectacular la marca Ovation en España y abriendo nuevas oficinas y unidades de negocio gracias al extraordinario compromiso de los equipos y su tremenda profesionalidad.

■ **¿Tiene preparado algo especial para su 15º aniversario?**

● Hemos celebrado el 14º y no especialmente el 5º o el 10º, así que aún es pronto. Es posible que demos prioridad a celebrar el 4º aniversario de nuestra oficina de Portugal, por ejemplo.

■ **¿Cuántas oficinas tienen en España? ¿Con ellas abarcan todo el territorio nacional o tienen prevista la apertura de otras oficinas en el futuro?**

● MCI Spain cuenta con dos oficinas en los dos principales mercados del país: Barcelona y Madrid. A nivel operativo, era necesario contar con sucursales en estas dos ciudades, que siguen siendo las que acaparan la mayoría de eventos corporativos en España. Estamos siempre evaluando la oportunidad de abrir una tercera oficina en otra ciudad del país y es muy posible que eso ocurra en el futuro, pero por el momento somos capaces de cubrir todo el territorio nacional con éxito.

■ **¿Qué personal tiene MCI Spain en estas oficinas?**

● Contamos con un equipo compuesto por más de 50 profesionales y, como decía anteriormente, son extraordinarios. El capital



humano de MCI es uno de los grandes diferenciadores de esta organización. En España y Portugal tenemos un grupo de una gran diversidad tanto de origen como de formación y carácter. Me asombran cada día por su entusiasmo, ganas de avanzar, crecer con la empresa y generar valor para nuestros clientes. Estamos muy orgullosos de haber conseguido reunir a un grupo de profesionales tan difíciles de encontrar en nuestro Sector, cada uno dentro de su especialidad.

■ **¿Cómo va a cerrar el año 2018 en cuanto a número de eventos organizados en España?**

● De forma muy positiva. Si bien a principio de año algunas áreas de negocio, especialmente en Barcelona, iban con algo de retra-

so sobre nuestro plan de marcha, durante la segunda parte del año hemos conseguido superar una vez más nuestros objetivos, gracias a las sinergias generadas con las oficinas de Madrid y Lisboa. Las perspectivas para 2019 son también muy buenas.

■ **¿Qué supone el mercado español para MCI Group?**

● El español es uno de los mercados más importantes para el grupo en Europa, que es a su vez la región geográfica que en 2017 acaparó la mayoría de su volumen de negocio a nivel mundial (53%), seguida de América (28%), Asia-Pacífico (16%) y la región de India, Medio Oriente y África (3%). Por eso España es uno de los países más importantes para MCI Group y todavía sigue

«Desde su llegada a España, MCI Group ha registrado un crecimiento orgánico de un 20% año tras año con la organización de más de 5.000 eventos»

«La relación entre oficinas es muy estrecha ya que atendemos muchos clientes globales y colaboramos en muchos eventos. La sinergia es muy tangible»

● Nuestros clientes son principalmente empresas, españoles y extranjeras, que desarrollan proyectos en España o en el resto del mundo. Localmente, además de Barcelona y Madrid, destinos como Valencia, Bilbao, San Sebastián, Málaga, Sevilla o Palma cada día crecen más como alternativas.

En cuanto a la tipología de los eventos, ayudamos a nuestros clientes a crear y activar comunidades ya sean de empleados, de clientes o de interés a través de experiencias. Éstas pueden ser online y offline con eventos cara a cara, híbridos y digitales.

■ **¿Cuáles son sus principales clientes?**

● Si bien MCI Spain cuenta con clientes de todo tipo, tamaño y sector, hay tres campos que destacan por encima del resto: farmacéutico, tecnológico y de gran consumo. Se trata de clientes que organizan eventos grandes, para varios cientos de personas, y que ya están acostumbrados a todo tipo de experiencias, por lo que representa siempre un desafío para nosotros el ofrecer soluciones y volverles a sorprender.

■ **¿Qué puede decir del funcionamiento de Ovation Spain DMC, su marca de receptivo?**

● Ovation Spain DMC es un vehículo clave para MCI Spain a la hora de brindar un servicio completo a empresas o asociaciones. También colaboramos con agencias. El éxito de Ovation Spain DMC se basa en la experiencia de un equipo especializado en el mercado local y en la organización de incentivos y programas de reuniones corporativas para clientes internacionales.

■ **¿Cómo ve la situación actual del Turismo de Reuniones en España? ¿Cómo cree que puede evolucionar en los próximos años?**

● La industria MICE española está en un momento óptimo, con unos destinos cada día más consolidados y unas infraestructuras muy preparadas. La 'marca España' es sinónimo de calidad tanto de equipamientos e infraestructuras como de profesionales. El sector de los eventos es un factor esencial dentro del turismo, de creación de empleo y de crecimiento económico, aunque no existen datos oficiales al respecto.

El gran reto de nuestra industria será el de seguir creciendo, manteniendo o mejorando la calidad, y conseguir ese reconocimiento que aún le falta. También tenemos que integrar totalmente las nuevas tendencias y, además, prepararnos para la cuarta revolución industrial y el impacto que tendrán tecnologías como la inteligencia artificial en nuestro día a día.

EN DIRECTO

'Diseñamos al detalle la estrategia de cada evento'

OVATION SPAIN DMC es una organización de servicios especializada que ofrece conocimiento local, experiencia, creatividad y, sobre todo, contactos en destinos de toda España. Somos especialistas en el conocimiento profundo de los destinos, pero también en la comprensión estratégica de la industria de reuniones, incentivos, conferencias y eventos. Diseñamos al detalle la estrategia de cada evento, desde la logística hasta los programas exclusivos de alta



Sandrine Castres

Directora general de MCI Spain

gama, y la enfocamos a la consecución de unos objetivos concretos. Por eso aseguramos los más altos estándares de entrega y una planificación exhaustiva para alcanzar el éxito. La primera oficina de Ovation Spain DMC se estableció en 2007 en Barcelona, pasando a formar parte de Ovation Global DMC, y en estos momentos operamos en toda España, incluidas las islas. Ovation Spain es la oficina de *incoming* más grande de todo el grupo MCI.