

Catalana de Congressos i Serveis va néixer de la mà de Romà Macario l'any 1983 fruit d'experiències empresarials anteriors i amb la voluntat de cobrir un sector de mercat que començava a despuntar i que necessitava de professionals com el que ens acompanya: **"Vam néixer amb la idea de proporcionar diversos serveis a les empreses, però al cap de poc temps ens vam adonar que els clients ens havien portat cap a una especialització dintre del camp."** Els congressos van convertir-se, doncs, en la seva principal activitat: **"No hem deixat mai de fer els serveis auxiliars que estan relacionats amb l'organització del congrés, però el que és cert és que en aquells moments mancaven estructures i la nostra feina la realitzaven agències de viatges, de publicitat o gabinets de relacions públiques a més del personal de la pròpia empresa."** Així doncs, organitzar congressos és una tasca que ha crescut amb la demanda: **"Crec que va ser la mateixa necessitat la que ens va crear."**

El tomb que va fer Barcelona a partir de l'any 1992 i a conseqüència de la projecció que van suposar els Jocs Olímpics, la va convertir en una ciutat de congressos: **"Abans de la celebració dels Jocs, la infraestructura de què disposava la ciutat era limitada i no tenia atractiu, però el gran desenvolupament que es va fer per dur a terme aquell esdeveniment va generar que hi hagués un boom i que la possibilitat d'organitzar-hi actes sonés arreu del món."** No obstant això, el nostre entrevistat assegura que s'ha produït un estancament en aquest sentit: **"Ha arribat un moment en què la demanda supera l'oferta, no hi ha prou establiments hotelers ni prou sales, tot i que ara s'està a punt d'inaugurar el nou Palau de Congressos."** Per això, tot i que no li agrada gens, a vegades els clients han d'optar per altres ciutats: **"Si ara un client em demanés de celebrar un congrés de 2000 persones el novembre que ve a Barcelona, li hauria de dir que no hi trobarà lloc."** De totes maneres, en Romà tampoc creu que la millor política sigui la de fer palaus de congressos a totes les poblacions espanyoles importants: **"Ciutats com Jaca o Salamanca tenen instal·lacions d'aquest tipus i, tot i que ho desconec, no crec que les amortitzin. El meu parer és que és un error pensar que qualsevol ciutat es pot beneficiar de tenir una infraestructura d'aquesta mena, perquè molts hotels disposen de sales per a 300 o 400 persones, que és la xifra habitual d'assistents a un congrés."**

Abans de continuar amb la seva explicació, el nostre convidat vol deixar clars alguns conceptes que pensa que poden ser aclaridors: **"No podem posar dins un mateix sac un congrés, una fira i una convenció, perquè són actes totalment diferents, perquè els organitzen sectors diversos."** I continua explicant-nos com els seus clients escullen Barcelona com a destinació i no una altra ciutat: **"Els congressos o simposis, que és el que nosaltres organitzem, són actes científics, majoritàriament en el nostre cas del sector mèdic, i tenen lloc d'una forma itinerant. Així, pot ser que la trobada tradicional un any es faci a Madrid, un altre a París i un altre a Barcelona."** El tema de les fires i convencions funciona d'una altra manera: **"El tema de les fires no el toquem i, per tant, el desconec força. Pel que fa a les convencions que se celebren a la nostra ciutat normalment són d'empreses de fora i escullen Barcelona en funció dels atractius que a la direcció li sembla que pot tenir."** Darrerament, però, sembla que hi ha altres centres d'interès que comencen a guanyar

terreny: **"Madrid i Granada s'estan abocant molt fort en aquest tema, i no cal dir l'empenta que porta Bilbao des de la inauguració del Museu Guggenheim i la modernització de la ciutat."** I, d'altra banda, no podem oblidar moltes altres poblacions que poden tenir un interès determinat per organitzar-hi un esdeveniment d'aquest tipus: **"El primer que hem de fer quan ens proposen un lloc per a fer-hi un congrés és estudiar-ne les possibilitats, i si en veiem, no tenim cap problema per desplaçar-nos-hi."** I ens en posa alguns exemples: **"En vam preparar un a la Seu d'Urgell i, com que no disposava de sales prou grans, el vam fer a la capella de Sant Domènec. Un altre cas que recordo amb molt d'afecte és el de Morella, on vam celebrar un congrés d'oftalmologia per a 300 persones, en què l'Ajuntament ens va oferir el teatre municipal i ens va posar en contacte amb la persona encarregada d'ajudar-nos en el tema de l'hostaleria i la restauració, ja que necessitàvem ocupar totes les places de què disposava la població."**

Els mesos de treball més intensos són per al nostre personatge i els seus col·laboradors els de maig i octubre, i és en moments com aquests en què cal una bona coordinació de tot l'equip: **"L'estructura d'un organitzador de congressos és una estructura petita però amb uns proveïdors habituals molt fidels."** I en això està convençut que treballa amb els millors: **"La veritat és que no he tingut mai cap problema en aquest aspecte i que estic molt content de com em responen, perquè es tracta que a l'hora de la veritat funcioni tot allò en què fa mesos que s'està treballant a les fosques."** I segueix: **"No ens podem permetre que falli cap de les empreses amb les quals tenim tractes, perquè el client ens demana que responguem nosaltres i no la impremta, l'agència d'hostesses o els del càtering."** Des d'aquest punt de vista, a Catalana de Congressos i Serveis han optat per oferir molts altres serveis que poden fer més senzilla la celebració d'un acte d'aquestes característiques: **"Portem secretaries tècniques de societats, l'edició dels llibres i dels fulletons que es fan per a un congrés en qüestió, el muntatge d'estants, el lloguer de personal que una empresa pot necessitar, etc."** I la professionalitat que demostren en tots aquests serveis i en molts més els porta a ser reconeguts i aconsellats a nous clients: **"El client de serveis és força fidel, però la persona que està al capdavant d'un congrés no és mai la mateixa i això fa que no puguem parlar d'un client d'anys."** De totes maneres, afegeix amb modèstia: **"El boca-orella funciona molt bé i n'estem contents, perquè sovint el successor de qui va organitzar el primer congrés a Barcelona decideix continuar confiant en nosaltres a la pròxima ocasió, i això ens fa molt contents."** De fet, la comunió amb el client és fonamental per a la bona marxa d'un acte d'aquestes característiques: **"És essencial perquè rutili bé i el cert és que els congressos que recordo que han sortit més rodons són aquells en què hem aconseguit entendre'ns millor amb el responsable de portar-lo a terme."** Perquè hi ha una altra cosa que no podem oblidar: **"Hem de partir de la base que qui organitza el congrés no som nosaltres sinó el nostre client; nosaltres en realitat només som gestors, assessors."**

En Romà Macario agraeix a la seva muller M. Teresa **"la paciència que ha tingut"** i a la seva secretària M. Rosa els anys de col·laboració per tirar endavant la idea que duu a terme des de fa 16 anys.



**“Si ara un client em demanés de celebrar un congrés de 2000 persones a Barcelona, li hauria de dir que no hi trobarà lloc fins d’aquí a força temps”**

**Romà Macario** - Barcelona (Barcelonès)