



**CÓDIGO
DEONTOLÓGICO
PARA LA EXCELENCIA EN
LOS VIAJES DE
INCENTIVO
Y EL TURISMO MICE**

MAYO 2025

INDICE

<i>Código Deontológico para la Excelencia en los Viajes de Incentivo</i>	<i>Pág.</i>
Carta del presidente	4
Preámbulo: Un compromiso con la ética, la Transparencia y la Experiencia en los Viajes de Incentivo	5
Principios Generales	6
• Integridad y transparencia	7
• Respeto y profesionalidad	8
• Sostenibilidad y Responsabilidad Social	9
• Confidencialidad	10
• Calidad y Excelencia	11
Relación con los Clientes	12
• Compromiso con la Experiencia del Cliente	13
• Evitar Prácticas Engañosas	14
• Gestión Transparente de Presupuestos	15
• Ética de la Competencia	16
Relación con Proveedores y Partners	17
• Selección ética de proveedores	18
• Compromisos contractuales justos	19
• Fomento de la Innovación	20
• Colaboración con los Destinos	21
Sostenibilidad y Responsabilidad Social	22
• Minimización del Impacto Medioambiental	23
• Promoción del Turismo Responsable	24
• Respeto a la Cultura Local.	25
• Accesibilidad e Inclusión	26
Cumplimiento y Supervisión	27
• Adhesión al Código	28
• Mecanismo de Denuncias	29
• Sanciones por incumplimiento	30
• Actualización Continua	31
Conclusiones	32
• Un Código Vivo, Flexible y con Impacto Real.	33
• Derechos de Autor y Uso	34

*"El turismo es un auténtico **motor de solidaridad y desarrollo**. Aprovechemos plenamente su poder para unir a las personas y las comunidades, respetando el Código Ético Mundial para el Turismo. De este modo, el turismo puede seguir ofreciendo **mejores oportunidades y un desarrollo sostenible** a millones de personas en todo el mundo."*

Zurab Pololikashvili,
Secretario General de ONU Turismo,
Agosto 2020



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Carta del presidente

Estimados colegas, colaboradores y profesionales del sector MICE,

Es un honor dirigirme a todos vosotros como Presidente de I de MICE, como miembro de la Mesa del Turismo de España, como empresario y sobre todo **como profesional del turismo** comprometido con la evolución y profesionalización de nuestra industria. A lo largo de mi trayectoria profesional, he sido testigo de la **transformación del sector de los viajes de incentivo**, un segmento clave dentro del turismo MICE que, cuando se gestiona con excelencia, se convierte en una herramienta de motivación, fidelización y crecimiento para empresas y destinos.

Sin embargo, el crecimiento y consolidación de nuestro sector no solo dependen de la creatividad y el servicio excepcional que ofrecemos, sino también de la **ética, la transparencia y el compromiso** con las mejores prácticas. Por ello, desde I de MICE, hemos trabajado en la **creación de este Código Deontológico**, un documento que marca un antes y un después en la manera en que operamos, estableciendo principios claros para la profesionalización y sostenibilidad de los viajes de incentivo.

Este código **es mucho más que un conjunto de normas**: es una **declaración de principios, un compromiso con la integridad y una hoja de ruta** hacia un futuro más sólido para nuestra industria. A través de sus líneas, definimos las bases de un modelo de trabajo basado en la confianza, el respeto y la responsabilidad, asegurando que nuestros eventos y experiencias generen un **impacto positivo** tanto en las empresas que los contratan como en los destinos que los acogen.

Además, este documento **refleja el espíritu de colaboración** que caracteriza a I de MICE. Ha sido construido con el esfuerzo y la visión de profesionales del sector que, como yo, creen en la necesidad de actuar con coherencia y rigor en un entorno que cada vez demanda mayor especialización y compromiso. Nuestra industria no puede crecer sin unos pilares sólidos, y **este código representa esos fundamentos**.

Como empresario, organizador de eventos y defensor del turismo de calidad, os invito a todos a **adheriros a este código**, no solo como una medida reguladora, sino como una oportunidad para fortalecer la confianza en nuestro sector, elevar el estándar de calidad y consolidar los viajes de incentivo **como una herramienta estratégica de valor real para las empresas**.

Estoy convencido de que este código marcará un punto de inflexión en la industria MICE y que juntos, con compromiso y visión de futuro, podremos llevar los viajes de incentivo a **una nueva era de excelencia, sostenibilidad e innovación**.

Agradezco a cada uno de vosotros por vuestra implicación en este proyecto y os animo a que sigamos construyendo, juntos, el futuro de los viajes de incentivo en España y más allá.

Cordialmente,

Iñaki Collado

Iñaki Collado
Presidente I de MICE

PREÁMBULO

Un compromiso con la ética, la transparencia y la excelencia en los viajes de incentivo

El sector de los viajes de incentivo representa una de las **herramientas más potentes** para reconocer, motivar e inspirar a equipos y clientes dentro del mundo corporativo. **Es una industria** que ha demostrado su capacidad para **generar impacto positivo en las empresas, los destinos y las personas**, y que se ha convertido en una pieza clave dentro del ecosistema MICE.

Sin embargo, para garantizar su crecimiento sostenible y su reconocimiento como una inversión estratégica, **es fundamental operar bajo principios de ética, transparencia y responsabilidad**. La confianza de los clientes, la competitividad del sector y la credibilidad de los actores involucrados dependen de nuestra capacidad para trabajar con estándares elevados, asegurando la calidad y el cumplimiento de compromisos en cada acción que emprendemos.

Desde **I de MICE**, hemos impulsado la creación de este **Código Deontológico**, no solo como un documento normativo, sino como una guía de buenas prácticas que defina la manera en que queremos que evolucione **nuestro sector**. Un sector que, lejos de ser visto como una simple transacción comercial, **debe consolidarse como un espacio de confianza, innovación y excelencia**.



PRINCIPIOS GENERALES

"La comprensión y la promoción de los valores éticos comunes de la humanidad, en un espíritu de tolerancia y respeto de la diversidad de las creencias religiosas, filosóficas y morales son, a la vez, fundamento y consecuencia de un turismo responsable. Los agentes del desarrollo turístico y los propios turistas prestarán atención a las tradiciones y prácticas sociales y culturales de todos los pueblos, incluso a las de las minorías nacionales y de las poblaciones autóctonas, y reconocerán su riqueza."

Artículo 1.1.

Código Ético Mundial para el Turismo

1. Integridad y Transparencia en los Viajes de Incentivo

"Todos los actores del sector MICE y los viajes de incentivo deben actuar con honestidad, comunicando información clara, veraz".

En el sector MICE y, en particular, en la gestión de **viajes de incentivo**, la **integridad y la transparencia** son valores fundamentales para garantizar relaciones de confianza entre agencias, clientes, proveedores y demás actores involucrados. Este principio implica que todas las partes deben actuar con **honestidad**, asegurando que la información transmitida sea **clara, veraz y libre de engaños**.

✦ ¿Qué implica la Integridad y Transparencia en los viajes de incentivo?

1. Información Clara y Precisa

- Garantizar que la comunicación con los clientes sea detallada y sin ambigüedades.
- Presentar presupuestos claros y sin costes ocultos.
- Asegurar que las condiciones de los servicios contratados sean exactamente las pactadas.

2. Compromiso con la Ética Profesional

- Evitar cualquier práctica que pueda generar conflictos de interés o favoritismos indebidos.
- Actuar con imparcialidad en la selección de proveedores y destinos, priorizando la calidad y la adecuación a las necesidades del cliente.

3. Publicidad y Promoción Responsable

- No hacer promesas irreales sobre la experiencia del viaje de incentivo.
- Mostrar imágenes y descripciones verídicas de los destinos y servicios.
- Dar información veraz y responsable para que nuestro producto cumpla con las expectativas creadas.

4. Gestión Transparente de los Recursos

- Informar con claridad sobre la política de cancelaciones, cambios y reembolsos.
- Cumplir con las normativas fiscales y contractuales, evitando cualquier tipo de irregularidad en la facturación.
- Proteger la privacidad de los datos de los clientes y cumplir con la normativa de protección de datos.

2. Respeto y Profesionalidad en los Viajes de Incentivo

"Las relaciones entre clientes, proveedores y socios deben basarse en el respeto mutuo, el trato justo y el cumplimiento de compromisos".

El sector MICE y, en particular, **los viajes de incentivo** dependen de la **colaboración fluida y la confianza** entre múltiples actores: agencias, clientes, proveedores y socios estratégicos. Para garantizar un entorno de trabajo saludable y relaciones comerciales sostenibles, es fundamental que todas las partes actúen con **respeto y un fuerte compromiso ético profesionalidad**.

Principios Claves del Respeto y Profesionalidad

1. Respeto Mutuo y Comunicación Asertiva

- Fomentar un trato digno y respetuoso en todas las interacciones, independientemente del rol de cada parte.
- Promover la escucha activa y la empatía en la resolución de conflictos o discrepancias.
- Evitar actitudes discriminatorias, lenguaje ofensivo o conductas inapropiadas que afecten el ambiente de trabajo.

2. Cumplimiento de Compromisos

- Honrar los acuerdos contractuales, plazos y condiciones pactadas entre clientes, agencias y proveedores.
- Respetar las condiciones económicas y los términos de pago establecidos para garantizar la estabilidad y continuidad de los servicios.
- Mantener un alto nivel de fiabilidad y responsabilidad en la ejecución de los viajes de incentivo.

3. Equidad y Trato Justo

- Fomentar una relación de igualdad y transparencia entre todas las partes involucradas.
- Evitar favoritismos o prácticas que generen competencia desleal dentro del sector.
- Garantizar que las condiciones laborales y los derechos de los colaboradores involucrados en la ejecución de los viajes sean respetados.

4. Profesionalidad en la Gestión de Proyectos

- Trabajar con rigurosidad y ética profesional, asegurando la calidad de los servicios prestados.
- Aplicar buenas prácticas en la gestión de eventos y viajes, minimizando errores y ofreciendo soluciones eficientes ante imprevistos.
- Respetar la confidencialidad de la información de clientes y proveedores, cumpliendo con normativas de protección de datos.

3. Sostenibilidad y Responsabilidad Social en los Viajes de Incentivo

"Se promoverán prácticas que reduzcan el impacto ambiental y beneficien a las comunidades locales".

En un mundo donde la sostenibilidad es una prioridad creciente, los viajes de incentivo deben alinearse con **prácticas responsables** que reduzcan su impacto ambiental y generen un efecto positivo en las comunidades locales. Integrar **la sostenibilidad y la responsabilidad social** en la planificación y ejecución de estos viajes no solo es una cuestión ética, sino también un factor diferenciador que aporta valor a las empresas y a los destinos.

★ Principios Claves de la Sostenibilidad en los Viajes de Incentivo

1. Reducción del Impacto Ambiental

- Priorizar destinos y proveedores que apliquen prácticas sostenibles y cuenten con certificaciones reconocidas.
- Implementar estrategias para minimizar la huella de carbono, como transporte eficiente y compensación de emisiones.
- Reducir el uso de plásticos y materiales desechables en eventos y actividades.
- Apostar por opciones de alojamiento y catering que prioricen energías renovables y productos locales.

2. Beneficio para las Comunidades Locales

- Promover la contratación de proveedores locales, favoreciendo la economía del destino.
- Diseñar experiencias que respeten la cultura y tradiciones de la comunidad anfitriona.
- Evitar el turismo masivo y fomentar prácticas de turismo responsable.
- Generar acciones de impacto social, como voluntariados corporativos o apoyo a proyectos comunitarios.

3. Ética y Bienestar en la Experiencia de Incentivo

- Garantizar condiciones de trabajo justas para los colaboradores involucrados en el viaje.
- Respetar los derechos humanos y la biodiversidad en los destinos elegidos.
- Priorizar proveedores que cumplan con estándares de diversidad, equidad e inclusión.

4. Confidencialidad

"Se garantizará la protección de la información sensible de clientes, proveedores y empleados".

En el sector MICE y, específicamente, en la organización de **viajes de incentivo, la protección de la información sensible** de clientes, proveedores y empleados es un pilar fundamental para garantizar la **confianza, seguridad y cumplimiento normativo**. La gestión de estos eventos implica el manejo de datos personales, financieros y logísticos que deben ser tratados con la máxima **confidencialidad y responsabilidad**.

✦ Principios Claves en la Protección de Datos

1. Cumplimiento de la Normativa Vigente

- Respetar las regulaciones de protección de datos, como el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) en Europa o normativas equivalentes en otros países.
- Velar porque proveedores y colaboradores se adhieran a los mismos estándares de seguridad establecidos.

2. Gestión Segura de la Información 🔒

- Implementar sistemas cifrados y protocolos seguros para el almacenamiento y transmisión de datos.
- Limitar el acceso a la información solo a las personas estrictamente necesarias para la operación del viaje.
- Evitar la recopilación y almacenamiento innecesario de datos sensibles.

3. Transparencia y Consentimiento ✅

- Informar a los clientes y empleados sobre cómo se utilizarán sus datos.
- Obtener consentimiento explícito para la recopilación y uso de información personal.
- Permitir a los usuarios solicitar modificaciones o eliminación de sus datos cuando corresponda.

4. Prevención de Riesgos y Ciberseguridad 💻

- Capacitar al personal en buenas prácticas de protección de datos.
- Aplicar medidas de seguridad en plataformas digitales utilizadas para la gestión de eventos.
- Tener planes de contingencia en caso de brechas de seguridad o accesos no autorizados.

5. Calidad y Excelencia

"Se fomentará la mejora continua en la prestación de servicios, con altos estándares de calidad y satisfacción del cliente."

La industria de los **viajes de incentivo** debe basarse en un **compromiso firme con la calidad y la excelencia**, garantizando experiencias memorables y un impacto positivo en los clientes. Para ello, es esencial establecer **altos estándares en la prestación de servicios**, fomentar la **mejora continua** y garantizar la **satisfacción total** de los participantes.

Principios Claves para la Calidad y Excelencia

- 1. Experiencias Personalizadas y de Alto Valor** 
 - Diseñar viajes de incentivo que se adapten a los objetivos específicos de cada empresa y grupo.
 - Incluir elementos innovadores y diferenciadores que marquen la diferencia.
 - Asegurar que cada detalle, desde la logística hasta el servicio, cumpla con los más altos estándares.
- 2. Selección de Proveedores y Partners de Confianza** 
 - Colaborar con hoteles, aerolíneas y operadores que compartan el compromiso con la calidad.
 - Evaluar y auditar regularmente los servicios ofrecidos para garantizar su excelencia.
 - Fomentar alianzas con proveedores que apuesten por la sostenibilidad y la innovación.
- 3. Atención al Cliente y Experiencia del Participante** 
 - Garantizar una comunicación clara, eficiente y proactiva en todas las etapas del viaje.
 - Ofrecer asistencia personalizada y una rápida resolución de incidencias.
 - Medir la satisfacción del cliente a través de encuestas y retroalimentación para mejorar continuamente.
- 4. Innovación y Mejora Continua** 
 - Implementar tecnología para optimizar la planificación, gestión y personalización de los viajes.
 - Evaluar constantemente las tendencias del sector MICE para ofrecer propuestas novedosas.
 - Capacitar a los equipos y fomentar una cultura de excelencia en el servicio.



RELACIÓN CON LOS CLIENTES

"La posibilidad de acceso directo y personal al descubrimiento de las riquezas de nuestro mundo constituirá un derecho abierto por igual a todos los habitantes de nuestro planeta. La participación cada vez más difundida en el turismo nacional e internacional debe entenderse como una de las mejores expresiones posibles del continuo crecimiento del tiempo libre, y no se le opondrá obstáculo ninguno."

Artículo 7.1.

Código Ético Mundial para el Turismo

1. Compromiso con la Experiencia del Cliente

"Se garantizará que los eventos y viajes de incentivo cumplan con las expectativas acordadas, asegurando experiencias memorables y bien planificadas".

En el sector de los **viajes de incentivo**, la satisfacción del cliente es el pilar fundamental del éxito. Cada evento o viaje debe no solo **cumplir con las expectativas acordadas**, sino **superarlas**, garantizando una experiencia memorable, bien organizada y alineada con los objetivos del cliente. El compromiso con la experiencia del cliente implica una **atención meticulosa a cada detalle**, desde la fase de planificación hasta la ejecución y el seguimiento post-evento.

✦ Principios Claves del Compromiso con la Experiencia del Cliente

- 1. Escucha Activa y Personalización** 🗣️
 - Comprender a fondo las necesidades y objetivos de cada empresa para diseñar un viaje de incentivo alineado con su estrategia.
 - Ofrecer opciones personalizadas que reflejen la identidad de la marca y las preferencias de los participantes.
- 2. Planificación Rigurosa y Gestión Sin Errores** 📅
 - Garantizar una organización impecable, con logística optimizada y planes de contingencia bien definidos.
 - Coordinar con proveedores de confianza que cumplan con altos estándares de calidad y puntualidad.
 - Minimizar imprevistos a través de una supervisión proactiva en cada etapa del viaje.
- 3. Experiencias Memorables y de Alto Impacto** ✨
 - Diseñar experiencias que integren inspiración, autenticidad y un toque de exclusividad en cada etapa del itinerario.
 - Incluir actividades diferenciadoras que generen valor emocional para los participantes.
 - Apostar por innovaciones tecnológicas y creativas que mejoren la experiencia del viajero.
- 4. Atención al Cliente y Seguimiento Post-Evento** ✅
 - Mantener una comunicación fluida y efectiva con los clientes antes, durante y después del viaje.
 - Ofrecer asistencia personalizada para resolver cualquier incidencia de manera ágil y efectiva.
 - Incorporar mecanismos de evaluación y recogida de opiniones para impulsar una mejora continua en futuras acciones.

2. Rechazar Prácticas Engañosas:

"No se admitirán compromisos o afirmaciones que no estén sustentados en garantías reales y verificables."

La transparencia y la honestidad son pilares fundamentales en la industria de los viajes de incentivo. Para garantizar la confianza de clientes, proveedores y participantes, es esencial evitar cualquier tipo de práctica engañosa relacionada con los servicios, precios, beneficios o exclusividades ofrecidas. Hacer promesas irreales o promocionar experiencias que no pueden garantizarse afecta la reputación del sector y compromete la credibilidad de las agencias organizadoras.

✦ Principios Claves para Evitar Prácticas Engañosas

1. **Información Clara y Veraz** 🗣️
 - Presentar de manera detallada y precisa los servicios incluidos en cada viaje de incentivo.
 - Asegurar que los precios reflejen todos los costos sin cargos ocultos.
 - Evitar términos ambiguos o poco claros que puedan llevar a interpretaciones erróneas.
2. **Publicidad y Promoción Responsable** 🎯
 - No utilizar imágenes ni descripciones que no correspondan con la realidad del servicio ofrecido.
 - No prometer experiencias exclusivas o beneficios especiales que no estén garantizados.
 - Velar porque la comunicación comercial refleje los más altos estándares de integridad y responsabilidad dentro del sector MICE.
3. **Compromiso con la Transparencia en Contratos y Acuerdos** ✅
 - Redactar contratos con términos claros y condiciones realistas.
 - Informar a los clientes sobre políticas de cancelación, cambios y posibles limitaciones antes de la contratación.
 - Garantizar que cualquier modificación o ajuste en la oferta sea notificada con antelación y validada por el cliente.
4. **Responsabilidad en la Relación con Proveedores y Clientes** 🤝
 - Seleccionar proveedores que cumplan con estándares de calidad y ética profesional.
 - Asegurar que los beneficios y experiencias promocionadas sean entregados sin alteraciones.
 - Dar respuesta efectiva a cualquier incidencia, con el objetivo de mantener los niveles más altos de satisfacción del cliente.

3. Gestión Transparente de Presupuestos :

"Los costos, comisiones y tarifas deberán comunicarse con claridad, evitando prácticas opacas o de sobrecomisión no informada."

La transparencia en la gestión de presupuestos es un pilar fundamental en los **viajes de incentivo**, ya que permite generar confianza entre clientes, proveedores y agencias organizadoras. **La claridad en la comunicación** de costos, comisiones y tarifas es esencial para garantizar relaciones comerciales sostenibles y evitar malentendidos que puedan afectar la reputación del sector. Las prácticas opacas o la aplicación de sobrecomisiones no informadas pueden generar desconfianza y afectar la percepción del valor de los viajes de incentivo. Por ello, es imprescindible que la gestión financiera sea **ética, clara y verificable**.

✳ Principios Claves de la Gestión Transparente de Presupuestos

1. **Comunicación Clara y Detallada de los Costos** 💰
 - Presentar presupuestos que reflejen con exactitud todos los conceptos incluidos en la propuesta.
 - Explicar las tarifas aplicadas y sus condiciones asegurando que no haya cargos ocultos.
 - Garantizar que cualquier variación en el presupuesto sea justificada y comunicada previamente al cliente.
2. **Honestidad en las Comisiones y Márgenes** ✅
 - Informar con transparencia sobre las comisiones aplicadas y su justificación dentro de la estructura de costos.
 - Evitar cualquier práctica comercial no declarada que pueda comprometer la transparencia y la confianza del cliente
 - Trabajar con proveedores que compartan estos valores de transparencia y profesionalidad.
3. **Estandarización y Buenas Prácticas Financieras** 📊
 - Aplicar criterios de ética y coherencia en la cotización de servicios, evitando precios inflados o fuera de mercado.
 - Ofrecer varias opciones de proveedores con sus respectivas tarifas, permitiendo al cliente tomar una decisión informada.
 - Implementar procesos de auditoría interna para garantizar la correcta aplicación de tarifas y comisiones.
4. **Flexibilidad y Adaptabilidad en la Planificación Financiera** 🔍
 - Ajustar los presupuestos a las necesidades reales del cliente sin comprometer la calidad del servicio.
 - Mantener un diálogo abierto con los clientes sobre las posibilidades de optimización de costos sin afectar la experiencia.
 - Informar de manera anticipada sobre posibles fluctuaciones en tarifas derivadas de factores externos (inflación, cambios en el mercado, regulaciones).

4. Ética en la Competencia:

"Se promoverá una competencia leal, basada en el respeto mutuo entre organizaciones y en la captación de clientes mediante prácticas éticas y transparentes."

La industria de los viajes de incentivo debe regirse por principios de **ética y profesionalidad**, promoviendo un entorno de competencia justa y equitativa. Es fundamental que todas las empresas del sector **compitan con integridad**, evitando prácticas desleales que puedan dañar la reputación de otras compañías o afectar la confianza de los clientes. El crecimiento del sector MICE debe basarse en **la calidad del servicio, la innovación y la transparencia**, no en estrategias poco éticas que socaven la profesionalización de la industria.

✦ Principios Claves de la Ética en la Competencia

1. **Evitar la Difamación y la Desinformación** ✖
 - Captación de clientes a través de medios transparentes evitando prácticas que puedan confundir o engañar a los clientes o denigrar a la competencia y acordes con las normativas legales vigentes
 - Competir destacando los propios valores y fortalezas, sin recurrir a ataques o comparaciones desleales.
2. **Captación Ética de Clientes** 🍷
 - No recurrir a tácticas deshonestas para atraer clientes de otras empresas.
 - Respetar las relaciones comerciales establecidas entre agencias y sus clientes.
 - Construir confianza y diferenciación a través de la calidad del servicio, en lugar de estrategias agresivas o engañosas.
3. **Cumplimiento de Normativas y Buenas Prácticas** 📋
 - Respetar los acuerdos de confidencialidad y evitar el uso indebido de información comercial de terceros.
 - Cumplir con las leyes y regulaciones vigentes en materia de competencia y contratación.
 - Fomentar un mercado transparente donde todas las empresas tengan igualdad de oportunidades para competir.
4. **Fomento de la Colaboración en el Sector** 🌐
 - Promover la cooperación entre empresas del sector para fortalecer la industria.
 - Participar en asociaciones y foros que impulsen la profesionalización del mercado.
 - Generar alianzas estratégicas que aporten valor a los clientes y al sector en general.



RELACIÓN CON PROVEEDORES Y PARTNERS

"La colaboración y el establecimiento de relaciones equilibradas entre empresas de los países emisores y receptores contribuyen al desarrollo sostenible del turismo y a una repartición equitativa de los beneficios de su crecimiento."

Artículo 9.6.

Código Ético Mundial para el Turismo

RELACIÓN CON PROVEEDORES Y PARTNERS

1. Selección Ética de Proveedores:

"La elección de hoteles, venues, agencias y otros socios deberá basarse en criterios de calidad, responsabilidad social y precio justo."

La elección de proveedores en los viajes de incentivo es un aspecto clave que debe regirse por **criterios éticos, de calidad y responsabilidad social**. La selección de **hoteles, venues, agencias y otros socios** no debe depender únicamente del coste, sino también de su **compromiso con la excelencia, la sostenibilidad y las buenas prácticas empresariales**. Optar por **proveedores responsables** no solo garantiza experiencias satisfactorias para los clientes, sino que también contribuye al desarrollo de un sector MICE más **ético, sostenible y transparente**.

✳ Principios Claves de la Selección Ética de Proveedores

1. Criterios de Calidad y Profesionalismo ★

- Garantizar que los proveedores cumplan con altos estándares de calidad en sus servicios.
- Favorecer auditorías y evaluaciones periódicas para verificar su desempeño.
- Priorizar a aquellos que ofrecen experiencias diferenciadoras y personalizadas

2. Compromiso con la Responsabilidad Social y la Sostenibilidad 🌱

- Favorecer proveedores que implementen prácticas sostenibles en su operación.
- Valorar aquellos que respetan los derechos laborales y ofrecen condiciones justas a sus empleados.
- Apoyar empresas que contribuyan al desarrollo económico y social de las comunidades locales.

3. Transparencia y Precio Justo 💰

- Priorizar, en la medida de lo posible, el criterio de la calidad del servicio a la hora de formalizar acuerdos, así también en la búsqueda de proveedores que sean claros en sus tarifas y condiciones.
- Promover una relación ganar-ganar, donde todas las partes obtengan un beneficio equitativo.

4. Fomento de la Diversidad e Inclusión 🍌

- Dar oportunidades a proveedores de diferentes regiones, tamaños y especialidades.
- Apoyar empresas lideradas por emprendedores locales o grupos en situación de vulnerabilidad.
- Promover la diversidad en la oferta de servicios para enriquecer la experiencia de los viajes de incentivo.

RELACIÓN CON PROVEEDORES Y PARTNERS

2. Compromisos Contractuales Justos:

"Se garantizarán acuerdos equitativos y el respeto a los términos pactados en contratos y acuerdos comerciales."

En la industria de los **viajes de incentivo**, los acuerdos contractuales deben regirse por principios de **equidad, transparencia y respeto mutuo**. Garantizar **contratos justos y equilibrados** es fundamental para fortalecer las relaciones comerciales entre agencias, clientes y proveedores, asegurando que todas las partes cumplan con los términos pactados y evitando prácticas abusivas o poco éticas. Un compromiso contractual justo no solo protege los intereses de cada parte, sino que también fomenta la confianza y profesionalización del sector MICE.

✦ Principios Claves de los Compromisos Contractuales Justos

1. Equidad y Transparencia en los Contratos 📄

- Redactar acuerdos claros, comprensibles y sin cláusulas abusivas.
- Garantizar que todas las condiciones, precios y responsabilidades estén bien definidas y documentadas.
- Evitar términos ambiguos que puedan generar malentendidos o conflictos.

2. Respeto a los Términos Pactados ✅

- Cumplir con los compromisos adquiridos en tiempo y forma.
- No modificar unilateralmente los términos sin acuerdo previo entre las partes.
- Garantizar que cualquier cambio en las condiciones se notifique con la debida anticipación.

3. Condiciones de Pago y Política de Cancelación Justas 💰

- Establecer plazos y condiciones de pago razonables y equilibradas.
- Incluir políticas de cancelación y reembolso que protejan tanto a clientes como a proveedores.
- Evitar prácticas de retención de pagos injustificadas o penalizaciones desproporcionadas.

4. Protección de los Derechos y Obligaciones de Cada Parte 🤝

- Velar por una negociación equilibrada que garantice condiciones justas y transparentes para todas las partes implicadas.
- Incluir cláusulas que promuevan el cumplimiento ético y la resolución justa de disputas.
- Evitar el abuso de poder contractual por parte de cualquier actor del sector.

3. Fomento de la innovación:

"Se incentivará el uso de nuevas tecnologías y metodologías para mejorar la planificación y ejecución de eventos y viajes de incentivo."

La innovación es un **motor clave** en la evolución del sector MICE y, en particular, en la planificación y ejecución de **viajes de incentivo**. Para garantizar experiencias cada vez más **personalizadas, eficientes y memorables**, es fundamental incentivar el uso de **nuevas tecnologías y metodologías** que optimicen la gestión de eventos y viajes, mejorando la satisfacción del cliente y la competitividad del sector.

Principios Claves del Fomento de la Innovación

1. Uso de Tecnología para una Gestión Más Eficiente

- Implementar plataformas digitales para la planificación y coordinación de eventos en tiempo real.
- Aplicar herramientas de inteligencia artificial para personalizar experiencias y mejorar la toma de decisiones.
- Digitalizar procesos administrativos y logísticos para optimizar tiempos y costos.

2. Experiencias Inmersivas y Personalizadas

- Fomentar el uso de apps interactivas para mejorar la experiencia del viajero, ofreciendo itinerarios personalizados y asistencia en tiempo real.
- Impulsar el aprovechamiento del big data para una toma de decisiones más eficiente, alineando los servicios con las demandas actuales del viajero de incentivo
- Priorizar la contratación de empresas con un sólido enfoque tecnológico, orientadas a la innovación y la excelencia operativa en los viajes de incentivo.

3. Metodologías Ágiles en la Planificación

- Adoptar enfoques de design thinking para diseñar experiencias innovadoras y centradas en el usuario.
- Aplicar metodologías lean y agile en la organización de eventos para mejorar la eficiencia y adaptabilidad.
- Incorporar la sostenibilidad y la responsabilidad social en los procesos de innovación, asegurando un impacto positivo en el entorno.

4. Integración de Soluciones Sostenibles e Inteligentes

- Fomentar el uso de tecnologías verdes para reducir el impacto ambiental de los viajes de incentivo.
- Incorporar opciones de movilidad sostenible y alojamientos que implementen prácticas ecoeficientes.
- Aplicar modelos de economía circular en la planificación de eventos, minimizando residuos y optimizando recursos.

RELACIÓN CON PROVEEDORES Y PARTNERS

4. Colaboración con los destinos:

"Se fomentará la integración de la comunidad local en los eventos, beneficiando a la economía local sin explotación o abuso de recursos."

Los viajes de incentivo y eventos corporativos tienen un impacto significativo en los destinos donde se realizan. Para garantizar un desarrollo equitativo y sostenible, es esencial **fomentar la integración de la comunidad local**, asegurando que estos eventos generen un impacto positivo en la **economía, la cultura y el entorno**, sin caer en la explotación o el abuso de recursos. Este enfoque permite que los viajes de incentivo no solo beneficien a las empresas y participantes, sino que también **contribuyan al desarrollo local** de manera responsable y ética.

Principios Claves de la Integración de la Comunidad Local

1. **Colaboración con Proveedores y Empresas Locales** 
 - Favorecer, en la medida de lo posible, la contratación de proveedores locales en servicios como transporte, alojamiento, gastronomía y actividades, así también en negocios familiares y pequeñas empresas.
 - Promover el uso de productos autóctonos y artesanales dentro de los eventos.
2. **Respeto a la Cultura y Tradiciones del Destino** 
 - Diseñar experiencias que resalten la identidad cultural del lugar sin apropiación ni distorsión.
 - Incluir a la comunidad en la narración de su propia historia a través de guías locales y experiencias auténticas.
 - Evitar actividades que banalicen o mercantilicen tradiciones con fines únicamente comerciales.
3. **Impacto Económico Responsable y Justo** 
 - Impulsar modelos de distribución económica que favorezcan una mayor equidad entre todos los actores del ecosistema.
 - Implementar tarifas justas para proveedores locales, **evitando** la explotación laboral o acuerdos desproporcionados.
 - Invertir en programas de desarrollo comunitario a través de donaciones o colaboraciones con ONG locales.
4. **Uso Responsable de los Recursos Naturales y Espacios Públicos** 
 - Promover la planificación de eventos que respeten la capacidad de carga del destino y no generen presión excesiva sobre sus infraestructuras.
 - Respetar las normativas ambientales y promover prácticas sostenibles en el uso de espacios naturales.
 - Implementar medidas para reducir la huella ecológica, como minimizar residuos, reducir consumo energético y fomentar la movilidad sostenible.



SOSTENIBILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

"Todos los agentes del desarrollo turístico tienen el deber de salvaguardar el medio ambiente y los recursos naturales, en la perspectiva de un crecimiento económico saneado, constante y sostenible, que sea capaz de satisfacer equitativamente las necesidades y aspiraciones de las generaciones presentes y futuras."

Artículo 3.1.

Código Ético Mundial para el Turismo

SOSTENIBILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

1. Minimización del impacto ambiental

"Se fomentará en los eventos y viajes la reducción de residuos, el uso de materiales reciclables y la compensación de la huella de carbono."

La sostenibilidad es un pilar fundamental en la evolución del sector MICE. Para garantizar un impacto positivo en los destinos y comunidades anfitrionas, es crucial adoptar **prácticas responsables que reduzcan la huella ecológica** de los eventos y viajes de incentivo.

Desde la planificación hasta la ejecución, cada acción cuenta para **minimizar residuos, optimizar recursos y compensar la huella de carbono**, asegurando un equilibrio entre el crecimiento del sector y la conservación del medio ambiente.

Principios Claves para Reducir el Impacto Ambiental

1. Reducción de Residuos y Consumo Responsable

- Eliminar, en la medida de lo posible, plásticos de un solo uso y fomentar el uso de materiales reciclables y biodegradables.
- Favorecer, en la medida de lo posible, sistemas de gestión eficiente de residuos en los eventos y alojamientos.
- Priorizar, en la medida de lo posible, a proveedores que apliquen políticas de reducción de desperdicios en catering y logística.

2. Uso de Recursos Sostenibles y Ecoeficientes

- Favorecer, en la medida de lo posible, la selección de venues y hoteles con certificaciones de sostenibilidad.
- Priorizar fuentes de energía renovable y opciones de iluminación eficiente.
- Fomentar prácticas de ahorro de agua y optimización del consumo energético en los eventos.

3. Compensación de la Huella de Carbono

- Impulsar el cálculo y compensación de las emisiones de CO₂ generadas por los viajes y eventos mediante programas de reforestación o energías limpias.
- Incentivar opciones de transporte sostenible, como vuelos con menor impacto ambiental, trenes de alta eficiencia o movilidad eléctrica.
- Favorecer destinos y actividades que apoyen la conservación del entorno natural y la biodiversidad.

4. Sensibilización y Educación Ambiental

- Incluir campañas de concienciación sobre sostenibilidad para los participantes del viaje.
- Diseñar incentivos que premien las mejores prácticas ambientales dentro de los eventos.
- Generar guías de buenas prácticas para organizadores, asistentes y proveedores.

SOSTENIBILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

2. Promoción del Turismo Responsable

"Se evitará la explotación de recursos naturales y se respetarán las normativas ambientales del destino."

El turismo responsable es un pilar fundamental en la **industria de los viajes de incentivo**, ya que permite disfrutar de experiencias únicas sin comprometer el equilibrio ecológico, social y cultural de los destinos. Para ello, es imprescindible garantizar **el respeto por las normativas ambientales y evitar la sobreexplotación de los recursos naturales**. Adoptar un enfoque de turismo responsable no solo protege el entorno y las comunidades locales, sino que también **genera experiencias más auténticas y sostenibles para los participantes**.

✳ Principios Claves para un Turismo Responsable

1. Respeto y Protección del Entorno Natural 🌿

- Priorizar, en la medida de lo posible, destinos que cuenten con planes de conservación y desarrollo sostenible.
- Evitar, en la medida de lo posible, actividades que afecten negativamente la flora y fauna local.
- Favorecer, en la medida de lo posible, a alojamientos y proveedores que implementen prácticas ecológicas en su operación.

2. Cumplimiento de Normativas Ambientales 📋

- Tratar de garantizar, en la medida de lo posible, que todas las actividades cumplan con las leyes medioambientales del destino.
- Fomentar la educación ambiental entre los participantes del viaje.
- Suscitar colaboraciones con empresas y entidades comprometidas con la preservación del medio ambiente.

3. Reducción del Impacto Humano en los Destinos 🌐

- Evitar el turismo masivo en zonas frágiles o protegidas.
- Promover el uso de transporte sostenible o desplazamientos a pie cuando sea posible.
- Implementar medidas en los eventos y alojamientos para reducir el consumo de agua y energía

4. Apoyo a la Economía y Cultura Local 🍷

- Priorizar proveedores y experiencias que beneficien directamente a la comunidad local.
- Respetar las tradiciones y el patrimonio cultural de los destinos sin apropiación indebida.
- Incentivar la compra de productos y servicios de origen local con impacto positivo en la economía de la región.

SOSTENIBILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

3. Respeto a la cultura local

"Se promoverá el conocimiento y la valoración de las tradiciones locales sin apropiación cultural o distorsión de su significado."

Los viajes de incentivo no solo deben ser experiencias memorables para los participantes, sino también una oportunidad para **valorar y respetar** la identidad cultural de los destinos visitados. Promover el **conocimiento y la apreciación de las tradiciones locales** de manera ética es fundamental para evitar la **apropiación cultural o la distorsión de su significado**.

El turismo responsable en el ámbito MICE implica integrar la cultura local en los viajes de incentivo de una manera auténtica, respetuosa y enriquecedora tanto para los viajeros como para las comunidades anfitrionas.

✳ Principios Claves para el Respeto a la Cultura Local

1. **Valoración y Autenticidad en la Experiencia** 🗣️
 - Fomentar el contacto directo con la comunidad local a través de experiencias auténticas.
 - Incluir actividades que permitan a los participantes conocer el significado real de las tradiciones sin descontextualizarlas.
 - Garantizar que las representaciones culturales se realicen con el consentimiento y la participación de los propios locales.
2. **Evitar la Apropiación Cultural** ⚠️
 - No comercializar símbolos, rituales o vestimentas tradicionales fuera de su contexto original.
 - Evitar el uso de elementos culturales con fines exclusivamente estéticos sin conocer su historia y significado.
 - Respetar las restricciones culturales y religiosas de cada destino.
3. **Promoción del Turismo Cultural Responsable** 🌍
 - Priorizar, en la medida de lo posible, la selección de proveedores locales que operen con criterios éticos y de respeto por el patrimonio.
 - Incluir, en la medida de lo posible, visitas a sitios históricos y culturales con guías especializados de la comunidad.
 - Fomentar el aprendizaje y la sensibilización sobre la historia, las costumbres y los valores de la cultura anfitriona.
4. **Apoyo a las Comunidades Locales** 💛
 - Priorizar la compra de productos y artesanías hechas por comunidades locales, evitando la producción masiva sin beneficios para los creadores originales.
 - Incentivar el consumo en restaurantes y comercios locales en lugar de cadenas internacionales.
 - Contribuir al desarrollo cultural del destino a través de programas de apoyo, donaciones o iniciativas de intercambio cultural.

SOSTENIBILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

4. Accesibilidad e Inclusión

"Se garantizará que los eventos sean accesibles para personas con discapacidades y que se promueva la diversidad en la contratación de personal y proveedores."

En el sector MICE, la **accesibilidad y la inclusión** no son solo un compromiso ético, sino también una oportunidad para generar experiencias más equitativas y enriquecedoras. Garantizar que los **eventos y viajes de incentivo** sean accesibles para personas con discapacidades y promover la **diversidad en la contratación de personal y proveedores** es clave para construir un sector más justo y representativo.

La verdadera excelencia en la organización de eventos radica en ofrecer **experiencias inclusivas**, donde todos los participantes puedan disfrutar y participar sin barreras.

Principios Claves para la Accesibilidad e Inclusión

- 1. Eventos y Viajes 100% Accesibles** 
 - Priorizar, en la medida de lo posible, la selección de hoteles, venues y transportes adaptados para personas con movilidad reducida.
 - Implementar sistemas de señalización clara, cuando sea posible, traducción en lengua de signos y opciones de comunicación accesibles, cumpliendo en todo momento con la normativa de accesibilidad que resulte vigente y aplicable.
 - Asegurar, en la medida de lo posible, que todas las actividades programadas sean inclusivas y puedan disfrutarse por todos los asistentes.
- 2. Diversidad en la Contratación de Personal y Proveedores** 
 - Promover la contratación de personas con discapacidad y garantizar igualdad de oportunidades.
 - Priorizar proveedores que fomenten la diversidad e inclusión en sus equipos.
 - Implementar políticas de equidad de género y diversidad cultural en la selección de colaboradores y partners.
- 3. Diseño de Experiencias Inclusivas** 
 - Considerar las necesidades específicas de cada grupo de participantes y adaptar los servicios según sea necesario.
 - Ofrecer alternativas en alimentación, actividades y formatos de comunicación para garantizar la comodidad de todos.
 - Sensibilizar a los equipos y proveedores sobre la importancia de la inclusión y el trato equitativo.
- 4. Eliminación de Barreras Físicas y Digitales** 
 - Favorecer la accesibilidad a los procesos de inscripción, información y asistencia desde cualquier tipo de dispositivo
 - Incluir herramientas digitales que faciliten la participación de personas con discapacidad visual, auditiva o cognitiva.
 - Implementar sistemas de asistencia personalizados para quienes lo requieran.



COMPROMISO DE TODOS CUMPLIMIENTO Y SUPERVISIÓN

"Los agentes públicos y privados del desarrollo turístico cooperarán en la aplicación de los presentes principios y controlarán su práctica efectiva."

Artículo 10.1.

Código Ético Mundial para el Turismo

CUMPLIMIENTO Y SUPERVISIÓN

1. Adhesión al código:

"Animamos a todos los partners, colaboradores y agencias del sector a sumarse a este compromiso común basado en la ética, la transparencia y la profesionalidad. Juntos podemos construir una industria MICE más fuerte, sostenible y responsable. Para quienes formamos parte de la asociación, este código no solo es una guía, sino también un reflejo de los valores que compartimos y que nos unen. Su cumplimiento es, por tanto, un compromiso colectivo."

Este código no solo establece las buenas prácticas del sector, sino que también promueve una cultura de compromiso y responsabilidad en la organización y ejecución de eventos y viajes de incentivo.

Principios Claves de la Adhesión al Código

1. **Compromiso con los Valores Éticos del Sector** 
 - Aceptar y aplicar los principios de transparencia, integridad y profesionalismo en todas las operaciones.
 - Fomentar relaciones comerciales justas y sostenibles dentro del ecosistema MICE.
 - Promover una cultura de responsabilidad social, inclusión y sostenibilidad en la organización de eventos.
2. **Obligación de Cumplimiento por Parte de los Miembros y Empresas Adheridas** 
 - Todas las empresas y profesionales adheridos al código deberán asegurarse de cumplir sus directrices.
 - Se establecerán mecanismos de control para garantizar la aplicación de los principios del código en la práctica.
 - En caso de incumplimiento, la asociación podrá aplicar medidas correctivas o sanciones según lo estipulado en su reglamento.
3. **Promoción de Buenas Prácticas y Formación Continua** 
 - Se incentivará la capacitación y actualización constante de los miembros en temas de ética, innovación y sostenibilidad.
 - Se fomentará la participación activa en foros, debates y eventos del sector para fortalecer el compromiso con la excelencia profesional.
 - Se promoverá, en lo posible, la mejora del estándar de calidad en los viajes de incentivo.
4. **Fortalecimiento del Sector a Través de la Autorregulación** 
 - La adhesión al código deontológico servirá como un sello de garantía de calidad y ética profesional.
 - Se informará de los compromisos y garantías que asumen las empresas y profesionales que cumplen este código.
 - La aplicación de estas normas contribuirá al desarrollo sostenible y ético del sector de los viajes de incentivo.

CUMPLIMIENTO Y SUPERVISIÓN

2. Mecanismo de Denuncias:

"Se establecerá un canal de comunicación seguro para reportar prácticas poco éticas o violaciones al código."

Para **garantizar la profesionalización, transparencia y ética** en la industria de los viajes de incentivo, todas las empresas y profesionales del sector, incluyendo aquellas que formen parte de la asociación y aquellas que quieran comprometerse con el desarrollo ético del sector, **deberán aceptar y cumplir este código deontológico**.

Este código no solo establece las buenas prácticas del sector, sino que también promueve una **cultura de compromiso y responsabilidad** en la organización y ejecución de eventos y viajes de incentivo.

★ Principios Claves del Mecanismo de Denuncias

1. **Canal de Comunicación Seguro y Confidencial** 🗝️
 - Implementación de un sistema de denuncias accesible y protegido que garantice la privacidad de los denunciantes.
 - Disponibilidad de diferentes canales (correo electrónico, formulario anónimo, línea telefónica) para facilitar el proceso de reporte.
 - Gestión de denuncias por un comité imparcial que garantice un tratamiento objetivo y justo de cada caso.
2. **Procedimientos Claros y Acción Rápida** ⚖️
 - Establecer protocolos definidos para la recepción, evaluación y resolución de denuncias.
 - Garantizar tiempos de respuesta adecuados y medidas correctivas proporcionales a cada situación.
 - Brindar asesoramiento y protección a los denunciantes para evitar represalias.
3. **Comité de Evaluación de Denuncias**
 - Estará conformado por 3 profesionales de reconocido prestigio dentro del sector: un miembro de la Mesa del Turismo de España, un representante de los clientes (preferentemente de la EMA) y un socio de IdemICE + el presidente de I de MICE o por quién él delegue para garantizar una evaluación imparcial y alineada con los valores del código.
 - Tendrá la responsabilidad de analizar cada caso de forma objetiva y recomendar acciones correctivas o sanciones cuando sea necesario.
 - Se reunirá al menos una vez al año para revisar y actualizar en su caso el presente código.
4. **Compromiso con la Transparencia y la Ética** ✅
 - Promover una cultura de integridad en la que los miembros del sector se sientan respaldados para denunciar malas prácticas.
 - Garantizar que las denuncias sean manejadas de forma imparcial, objetiva y sin conflictos de interés.
 - Fomentar la formación y sensibilización sobre la importancia del cumplimiento del Código Deontológico.

3. Sanciones por Incumplimiento del Código Deontológico

"Se definirán medidas correctivas y posibles sanciones para quienes incumplan los principios de este código."

El **Código Deontológico** establece un marco de ética y buenas prácticas para garantizar la **profesionalización, transparencia y responsabilidad** en el sector de los viajes de incentivo. Para asegurar su cumplimiento, se definirán **medidas correctivas y sanciones** aplicables a aquellas empresas o profesionales que incumplan sus principios. Este sistema de sanciones no solo busca penalizar el incumplimiento, sino también **corregir conductas y fortalecer el compromiso con la ética** dentro de la industria MICE.

1. Mecanismos de Prevención y Formación

- Se fomentará la formación continua en  ética profesional para evitar situaciones de incumplimiento.
- Se incentivará a las empresas a adoptar políticas internas de autorregulación alineadas con el código.

CUMPLIMIENTO Y SUPERVISIÓN

4. Actualización Continua del Código Deontológico

"El código será revisado periódicamente para adaptarse a las nuevas necesidades del sector y a los cambios en las regulaciones internacionales."

El sector de los viajes de incentivo está en constante evolución, influenciado por cambios en la normativa, tendencias del mercado y nuevas necesidades empresariales. Para garantizar su relevancia y aplicabilidad, el Código Deontológico será revisado periódicamente, asegurando que se mantenga alineado con las mejores prácticas del sector MICE y las regulaciones internacionales. Este proceso de actualización garantizará que el código continúe siendo un referente de ética, profesionalidad y sostenibilidad dentro de la industria.

Principios Claves de la Actualización del Código

1. Revisión Periódica y Adaptabilidad

- Se establecerá un proceso formal de revisión para evaluar la vigencia del código y su alineación con la realidad del sector.
- Las actualizaciones se realizarán con una frecuencia definida (anual, bienal o según necesidades del mercado).
- Se analizarán las nuevas tendencias en sostenibilidad, tecnología y normativas globales para integrar mejoras.

2. Participación de Expertos y Profesionales del Sector

- La actualización será liderada por un comité de ética, compuesto por profesionales de reconocido prestigio en la industria MICE.
- Se fomentará la participación activa de agencias, proveedores y clientes, recopilando sus experiencias y sugerencias.
- Se abrirán espacios de debate, encuestas y reuniones para garantizar una actualización inclusiva y representativa.

3. Alineación con Regulaciones y Buenas Prácticas Internacionales

- Se garantizará que el código esté en conformidad con normativas locales e internacionales, asegurando su validez legal y operativa.
- Se incorporarán criterios de organismos reguladores y asociaciones internacionales del sector MICE.
- Se mantendrá un seguimiento de cambios en políticas fiscales, sostenibilidad y accesibilidad aplicables a los viajes de incentivo.

4. Comunicación y Transparencia en las Modificaciones

- Cualquier cambio en el código será notificado a todos los miembros y partes interesadas de manera clara y accesible.
- Se facilitarán sesiones informativas, webinars y materiales explicativos sobre las actualizaciones.
- Se garantizará que las modificaciones sean comprensibles y aplicables a todos los actores del sector.

CONCLUSIONES

*"Las personas no hacen viajes, los viajes hacen a las
personas."*

John Steinbeck, premio Nobel de Literatura 1.962

*La adhesión a este código no es solo una formalidad, sino
un compromiso real con la excelencia y el desarrollo responsable
del
sector de los viajes de incentivo.*

Un Código Vivo, Flexible y con Impacto Real

El **Código Deontológico de los Viajes de Incentivo** no es solo un marco regulador, de voluntaria adhesión, sino un instrumento clave para consolidar el crecimiento sostenible, ético y profesional del sector MICE. Su implementación marca un antes y un después en la manera en que las agencias, proveedores y clientes colaboran, asegurando relaciones comerciales más justas, responsables y alineadas con las mejores prácticas internacionales.

Este código establece un modelo de referencia basado en la transparencia, la ética y la sostenibilidad, garantizando que el sector evolucione con principios sólidos y una visión a largo plazo. Su éxito dependerá del compromiso activo de todas las partes involucradas, desde los miembros de la asociación hasta todas aquellas empresas y profesionales que deseen adherirse y contribuir a la profesionalización de la industria.

Además, este código es un documento vivo, sujeto a revisiones periódicas para adaptarse a las nuevas realidades del mercado, a los avances en materia de sostenibilidad y accesibilidad, y a las crecientes demandas de los clientes corporativos. De este modo, aseguramos que el sector de los viajes de incentivo siga siendo relevante, innovador y competitivo, manteniéndose a la vanguardia de la industria MICE a nivel global.

Su impacto va más allá del ámbito empresarial, ya que su correcta aplicación beneficiará a las comunidades locales, al medioambiente y a la percepción general del turismo de incentivo como una herramienta estratégica para la motivación y el reconocimiento en el mundo corporativo.

Por ello, la adhesión y cumplimiento de este código no debe ser visto como una obligación, sino como una oportunidad para fortalecer la confianza en el sector, mejorar la calidad del servicio y posicionar los viajes de incentivo como una inversión de alto valor para las empresas y sus equipos.

El futuro del sector MICE dependerá de nuestra capacidad para liderar con integridad, innovar con responsabilidad y operar con un firme compromiso hacia la excelencia. Con este código como guía, construimos un sector más fuerte, más ético y más preparado para los retos del futuro.

Derechos de Autor y Uso del Documento

© 2.025 I de MICE. Todos los derechos reservados.

El presente "Código Deontológico para la Excelencia en los Viajes de Incentivo" es un documento oficial elaborado por I de MICE en colaboración con expertos del sector MICE y profesionales de reconocido prestigio. Su contenido está protegido por la legislación vigente en materia de derechos de autor y propiedad intelectual.

Queda prohibida la reproducción total o parcial de este documento sin el consentimiento expreso de I de MICE. Se permite su uso únicamente con fines informativos, formativos y de referencia dentro del ámbito de los viajes de incentivo y la industria MICE, siempre y cuando se cite la fuente y se respete la integridad del contenido.

Cualquier modificación, alteración o utilización con fines comerciales no autorizados constituirá una infracción de los derechos de propiedad intelectual de I de MICE, pudiendo derivar en las acciones legales correspondientes.

Para solicitar autorizaciones o aclaraciones sobre el uso de este documento, contactar con I de MICE a través de info@idemice.com y **cumplir este código deontológico**.



IdemICE
Asociación de Agencias de Incentivo