

Marzo 2008

✓ COLUMNA

Buena cara ante los desafíos

LOS MIEMBROS DE la Asociación Internacional de Palacios de Congresos (AIPC) terminaron 2007 con un alto nivel de negocio y una sensación positiva de seguir creciendo en 2008 basada en una variedad de factores y en la fortaleza de la economía global. Sin embargo, ellos también son conscientes de que con el funcionamiento reciente de la economía y del desarrollo de la competencia, sus expectativas son de que será difícil seguir creciendo en los mismos niveles.

Un muestreo del funcionamiento del negocio de los centros de congresos realizado a mediados de 2007 identificó algunas fortalezas y perspectivas de negocio del Sector. Entre las conclusiones destacaron que la amplia mayoría de los miembros (86%) aseguró que su negocio había incrementado el año anterior, frente

al 14% que dijo que se había reducido, mientras que el 55% preveía un aumento en 2007, un 5% que se iba a reducir y un 40% que se iba a mantener. Los tipos de negocios que esperaban que incrementasen eran las reuniones corporativas, seguidas de las convenciones. Y las que menos las exposiciones comerciales, los eventos para clientes o los espectáculos o eventos deportivos.

Sin embargo, también veían futuros desafíos. Entre ellos el aumento de la competencia, reducción de trabajo, preocupaciones por las tarifas de alquiler, la renuncia del cliente a pagar por servicios suplementarios, preocupaciones ambientales, la mayor influencia de los intermediarios y la reducción de la asistencia a los eventos.

Así, los miembros de la AIPC elaboraron un informe con una variedad de estrategias para mantener los ingresos y responder a los inevitables descensos que ocurren en un negocio cíclico. Algunas de ellas eran las subvenciones de los gobiernos, acuerdos con hoteles, tener *partners* para el desarrollo de los eventos, nuevas ventas e iniciativas de *marketing*, mejor servicio y personas y la mejora de las instalaciones.



**Edgar
Hirt**

Presidente
de la AIPC