

✓ COLUMNA

Empiezan a descubrir España

ERASE UNA VEZ, cuando el desarrollo de los centros de convenciones eran aprobados con más optimismo que con un análisis de negocio puro. Estos días han pasado y no van a volver. Estos no solo se debe a la crisis económica, sino también a la situación estructural a la que el Sector se enfrenta, por lo menos en España.

Mientras que nuestro mercado nacional de reuniones ha alcanzado su madurez, el crecimiento de la oferta ha sido espectacular. Según la Asociación de Palacios de Congresos de España (APCE), en los últimos 10 años ha pasado de haber 38 centros de congresos a 72, con otros 19 proyectos en construcción (tres de ellos parados) y 31 más en desarrollo. Con este tipo de crecimiento, la competencia en el mercado español se ha convertido en una amenaza para toda la industria.

Sin embargo, nuestros problemas no son solo de oferta, ya que también están relacionados con la demanda, sobre todo, la demanda pública. Los centros juegan un papel fundamental en la vida social y cultura, pero nuestra exposición a la demanda de las instituciones públicas es, en muchos casos, demasiado alta, lo que pone en peligro la rentabilidad. La crisis económica y la deuda soberana europea han reducido los presupuestos de las instituciones públicas y esto no será solo una cuestión de corto plazo.

Así que la palabra crisis significa un momento de cambio, ya que la crisis se va a quedar con nosotros por un tiempo. Hay muchos cambios, empezando por la actitud de la inversión pública que están viendo cómo depende de ella los centros de congresos. Esto hará que se genere un mayor esfuerzo en elegir a los consejos de administración de los centros y requerirá un mayor esfuerzo en ventas y en marketing, a pesar de que seguramente los recursos se reduzcan.

Los que hagan este trabajo bien se diferenciarán de otros centro y ciudades y ganarán cuota de mercado a nivel doméstico, pero también en el campo internacional.



**Iker
Goikoetxea**
Director
general del
Kursaal