

La industria MICE recupera velocidad

Datos positivos para 2023 y expectativas muy favorables para 2024 muestran el buen trabajo realizado por las ciudades en turismo de congresos, MICE (Meetings, Incentives, Conferences, and Exhibitions) que ve mejorar sus datos económicos, crecer en número de visitantes y en gasto medio por visitante. Estas son las líneas que señala el informe “La evolución de la industria MICE”, que el 25 de enero, en el marco de FITUR, ha avanzado los contenidos del estudio que la red Spain Convention Bureau, de la FEMP, presentará este mes de febrero.



Redacción

La Presidenta de la FEMP, María José García-Pelayo, que intervino en el acto, destacó que el turismo MICE promueve un modelo turístico sostenible y de calidad, y, sobre todo, la desestacionalización: *“es el turismo que hace posible que haya visitantes todo el año”* y que, además, *“aporta un gran marca y promueve la riqueza”* de los territorios, subrayó.

García-Pelayo se ha referido al papel del SCB, integrado por 63 destinos de nuestro país, como ejemplo de que *“juntos somos más fuertes”*, y destacó el compromiso de la Federación para impulsar alianzas y trabajar con el Go-

bierno de España con el objetivo de disponer de recursos financieros que permitan alcanzar la excelencia también en esta modalidad de la industria turística.

En la fuerza de la unión y el compromiso coincidió el Presidente del Consell Insular de Ibiza, Vicent Marí, Presidente del SCB, que también participó en la presentación y subrayó que los destinos MICE, además de las reuniones, apuestan por el atractivo de los territorios, natural, gastronómico, de ocio, de negocios... *“promovemos una gran industria”*, un turismo que cuenta con el valor añadido de turistas con mayor capacidad de gasto, dijo.



El avance, desarrollado por Braintrust, sostiene que los 63 destinos Convention Bureau desempeñan un papel fundamental en el dinámico entorno del sector MICE, desencadenando una serie de impactos positivos que van más allá de la organización de eventos puntuales.

La evolución de la industria MICE

El avance presentado tiene como objetivo proporcionar una visión integral sobre las previsiones del mercado MICE así como destacar casos de éxito específicos relacionados con la labor de los Convention Bureau. El análisis realizado busca ofrecer una comprensión profunda de las tendencias actuales en la industria MICE, así como de las funciones y servicios clave que desempeñan los Convention Bureau en la promoción y gestión de eventos de negocios.

Además, explora el contexto del mercado MICE, identificando las oportunidades y desafíos que enfrenta la industria. Para ello los casos de éxito presentados por diferentes Entidades Locales e instituciones servirán como ejemplos ilustrativos, proporcionando perspectivas sobre las estrategias efectivas implementadas por los Convention Bureau y sus impactos en términos de desarrollo económico y comunitario. En la página siguiente se aportan los casos de Santiago de Compostela, Málaga y Oviedo.

En última instancia, este informe aspira a ser una herramienta informativa y analítica para profesionales del turismo, planificadores de eventos, autoridades locales y demás actores involucrados en la industria MICE, ofreciendo conocimientos que puedan orientar decisiones estratégicas y fomentar el crecimiento sostenible en este sector.

Volumen de negocio

En cuanto a las previsiones de dimensionamiento de la industria MICE en España, el volumen de negocio que pasaría de 12.314 millones de euros en 2019, año anterior a la pandemia, a 13.357 millones en 2023, que supondría un incremento del 8,5%. En el año 2020 fue de 3.179 millones, 5.079 millones en 2021 y 10.435 millones en 2022. La cifra de viajeros subiría de 10,21 millones en 2019 a 10,36 millones en 2023, siendo el incremento del 1,4%. En 2020 fue de 3,07 millones, 4,66 millones en 2021 y 7,98 millones en 2022.

Tendencias

En cuanto a las tendencias del mercado para el año 2024, el informe analiza la forma en que se conceptualizarán, planificarán y ejecutarán los eventos corporativos, refiriéndose a aspectos como phygital, personalización

CASOS DE ÉXITO



- Actualización y mejora de la propuesta de valor del destino hacia la sostenibilidad y la digitalización.
- “Pack de bienvenida” digital en forma de minisite personalizable para ponerlo a disposición de los organizadores de eventos que hagan eventos en la ciudad.
- Desarrollo e implantación de un CRM propio con el objetivo de unificar y centralizar toda la información de interés para el CB



- Puesta en marcha de la Guía de Sostenibilidad para la organización de eventos.
- Colaboración entre destinos para mejorar la oferta y compartir gastos, acciones conjuntas con la Junta de Andalucía MICE y con el Convention Bureau de la Costa del Sol con los que se comparte mesa o stand en las diferentes promociones.
- Colaboraciones con Madrid Convention Bureau



- Actualización de la imagen corporativa del Palacio de Exposiciones y Congresos
- Asistencia a ferias internacionales de turismo MICE
- Actualización de los modelos de candidaturas para la captación congresual
- Desarrollo de acciones sostenibles como merchandising sostenible, caterings veganos, reducción de la huella de carbono en eventos
- Labor social en eventos
- Diagnóstico DTI

y optimización, sostenibilidad y responsabilidad social, datos y análisis, colaboración y networking ampliado, y contenido interactivo y formatos dinámicos.

En cuanto a Phygital, en el avance se apunta que *“la digitalización de eventos ya no se limita a la transmisión en línea; ahora se trata de fusionar lo físico y lo digital para maximizar la eficiencia y el impacto. Las experiencias híbridas se están convirtiendo en la firma y la norma”*.

Sobre los datos y análisis se señala que desempeñan un papel central en la comprensión del éxito de los eventos y permiten a los organizadores ajustar y mejorar sus estrategias. Y sobre la personalización y optimización se apunta que los eventos se están volviendo más personalizados y eficientes, siendo crucial la adaptación a las preferencias de los asistentes para mantener su compromiso.

Las plataformas y aplicaciones diseñadas específicamente para facilitar la colaboración entre los asistentes, así como para fomentar el networking antes, durante y después del evento, se considera que *“jugarán un papel crucial en la maximización del valor para los participantes”*.

En cuanto a la sostenibilidad y responsabilidad social se señala que son factores cada vez más importantes en el desarrollo de eventos ya que los organizadores buscan formas de *“reducir el impacto ambiental y contribuir positiva y proactivamente a las comunidades locales”*.

Finalmente, en este apartado de tendencias, se afirma que *“los eventos dejarán de ser unidireccionales para dar paso a experiencias más interactivas. Paneles de discusión, sesiones de preguntas y respuestas en tiempo real, y formatos de presentación más dinámicos serán la norma para mantener a los asistentes involucrados y comprometidos”*.

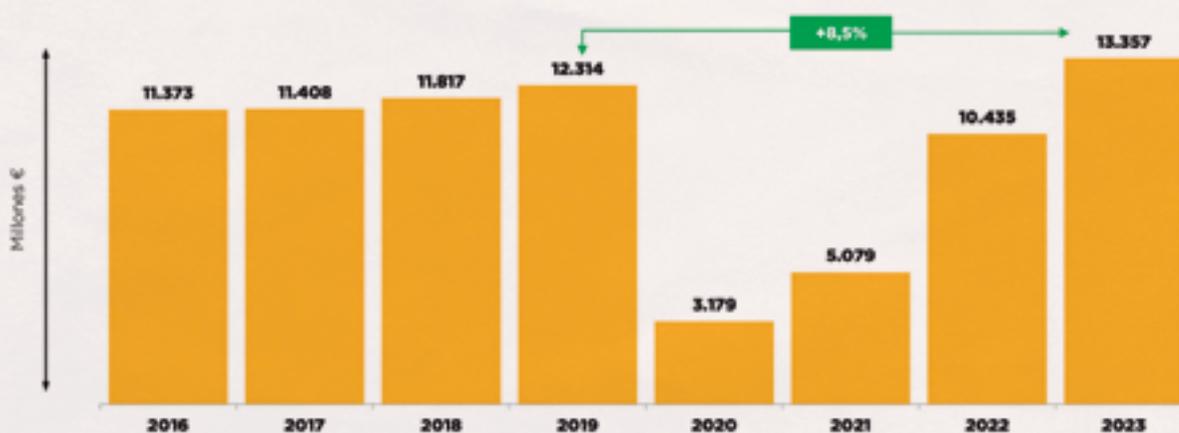


LA IMPORTANCIA DE LOS CONVENTION BUREAU

El documento desarrollado por Braintrust sostiene que los Convention Bureau desempeñan un papel fundamental en el dinámico entorno del sector MICE, desencadenando una serie de impactos positivos que van más allá de la organización de eventos puntuales.

En este sentido, se explica que su relevancia se manifiesta en varios aspectos clave: se erigen como catalizadores esenciales en la industria de reuniones, impulsando el crecimiento económico local, fortaleciendo la reputación del destino y creando un entorno propicio para el desarrollo sostenible de la industria de eventos corporativos. Y su impacto va más allá de la organización de reuniones, generando beneficios significativos para las comunidades y economías que representan.

Dimensionamiento de la industria MICE en España. Volumen de negocio



Actualización del modelo de impacto económico del informe "Estrategia de reactivación de la industria de reuniones" Fuente: Estimaciones Braintrust a partir de datos de CTR, FRONTUR y EGA TUR (Instituto Nacional de Estadística)