

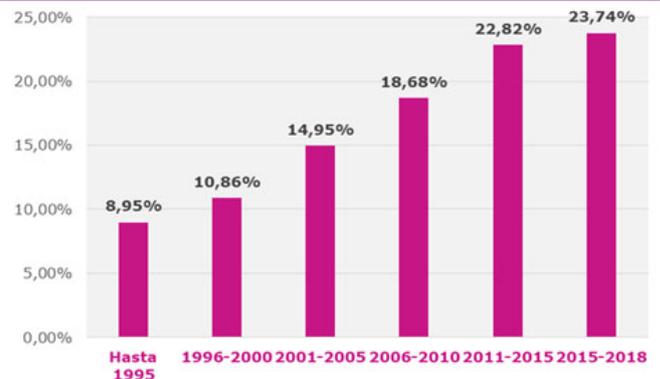
CONTEXTO SECTORIAL

Durante 2017 se celebraron en España 24.960 reuniones con 3.995.300 participantes. El impacto económico directo estimado fue de 6.130.396.234 millones de euros, que supone un incremento del 3,38% en relación con 2016.

El número de eventos ha ido incrementándose de una forma considerable, lo que demuestra el crecimiento del sector turístico. Aunque en 2014 se produce una desaceleración leve del crecimiento exponencial de años anteriores. El número de participantes ha experimentado un crecimiento paulatino desde 2013 hasta en 2017, alcanzando 3.995.300 participantes, consiguiendo un 3,60% respecto al año anterior.

A nivel nacional, las jornadas son el tipo de evento con mayor número de participantes con 1.404.797, seguido de los congresos con 1.341.134 y, en último lugar, las convenciones.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EVENTOS EN ESPAÑA, 2013-2017 (unidades)



DAFO

AMENAZAS

- Sensibilidad a la economía y a los factores de carácter coyuntural
- Elevado número de operadores
- Alta dependencia de las infraestructuras adecuadas

OPORTUNIDADES

- Previsible aumento en la necesidad de reunión
- Potenciación del turismo de reuniones como producto turístico
- Sinergia del turismo de reuniones con otros turismos especializados, por ejemplo, el turismo cultural
- Atractivo de la Comunitat Valenciana como destino turístico y apoyo al sector desde la Administración

PUNTOS FUERTES

- Posibilidad de diferenciación por el trato personalizado
- Fidelización de la clientela
- Conocimiento del mercado y experiencia
- Posibilidad de crecer a través de nuevos servicios

PUNTOS DÉBILES

- Imagen de actividad fácil, que cualquier persona puede desempeñar
- Dificultad para controlar la calidad del servicio debido a la subcontratación
- Discontinuidad de los ingresos y bajo grado de asociacionismo
- Dificultad para captar clientela debido al elevado grado de fidelización
- Exigencia de liquidez para hacer frente a la actividad

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

En 2017, se contabilizaron un total de 448.405 turistas internacionales con una media de 5,3 días de duración del viaje. El gasto medio de los participantes en las reuniones celebradas en 2017 ascendió a 214,1 euros al día, incluidos el coste de inscripción, el coste de alojamiento y el gasto personal.

CLIENTES

La cartera de clientes de una empresa que se dedica a la organización de reuniones es muy amplia, dada la diversidad de los eventos que puede gestionar. En particular, identificamos los siguientes colectivos relevantes: Grandes empresas valencianas y empresas nacionales y multinacionales presentes en la Comunitat; Asociaciones diversas; Clubes deportivos; e Instituciones (ayuntamientos, consellerías, diputaciones, etc).

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

En la Comunitat Valenciana existen 563 empresas dadas de alta en el IAE 989.2 "Servicios de Organización de Congresos, Asambleas y Similares". Por provincias, Valencia concentra la gran mayoría de esta tipología de empresas, con un porcentaje que casi llega al 61%. Por detrás se sitúa Alicante, con casi un 29% y, en último lugar, Castellón, superando el 11%.

La forma jurídica que predomina es la Sociedad Limitada, con casi el 50% del total de las empresas existentes. Otra alternativa es la de Autónomos con un 23,92% de los negocios o las asociaciones, con un 19,82%. La mayoría de las empresas (96,72%) presentan un volumen de negocio inferior a 300.000 euros, lo que manifiesta un tamaño organizacional pequeño.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
<ul style="list-style-type: none">· Congresos· Seminarios· Simposios· Convenciones· Cursos, etc.	<ul style="list-style-type: none">· Viajes de incentivo· Ferias, promociones y presentaciones de productos· Eventos culturales, artísticos, deportivos, etc.· Orientación a padres y profesores

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE REUNIONES TIPO

CNAE/SIC	74.842/ 73.99
IAE	989.2 (Empresa) / Grupo 854 (Autónomo)
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	155.000 euros
Localización	Áreas urbanas con buenas comunicaciones
Personal y estructura organizativa	1 emprendedor y 1 empleado
Instalaciones	Oficina de 60 a 70 m ²
Clientes	Empresas, asociaciones, colegios profesionales, organismos públicos, clubes deportivos, etc.
Herramientas promocionales	Boca-oído, imagen corporativa en tarjetas, papelería y catálogos, Internet, etc.
Valor de lo inmovilizado/Inversión	20.050 euros
Importe gastos anuales	129.286 euros
Resultado bruto (%)	16,59%

RECOMENDACIONES

En una empresa de este tipo es muy importante demostrar que se tiene capacidad de gestión para atender cualquier petición.

La calidad del servicio es un elemento imprescindible para competir. Controlar todo el proceso, asegurarse de que las empresas proveedoras cumplirán lo pactado, anticiparse a los problemas y tener capacidad de reacción ante cualquier imprevisto son elementos de diferenciación a tener en cuenta.

Para ejercer como organizador de reuniones no es necesaria una formación específica, pero sí reunir una serie de cualidades, entre otras: dotes comerciales, capacidad de servicio a la clientela y comunicación interpersonal.

ENLACES DE INTERÉS

www.afe.es · www.scb.es · www.world-tourism.org · www.opcspain.org