

## La industria de reuniones enfrenta la falta de recursos humanos competentes

Por staff de redacción [IBTM Americas](#)

¿Hacia dónde se dirige la industria global de reuniones después de la COVID? Sin duda, a partir de la pandemia los hábitos de los asistentes y organizadores han tenido que modificarse y adaptarse. Y, aunque hoy día existen personas considerando el organizar eventos presenciales, existen asistentes que sopesan la posibilidad de unirse mejor a un encuentro en línea a causa de la facilidad que este tipo de eventos implica.

De hecho, cerca del 38% de asistentes<sup>1</sup> dicen que pensarían asistir a menos eventos B2B debido a la posibilidad de interactuar en línea; el 55% de los asistentes dijo que exhibir en un evento es demasiado costoso y no hay suficiente ROI; el 29% mencionó a la COVID como un factor disuasivo; el 22% cree que los canales digitales ya están cubriendo sus necesidades sin tener que encontrarse cara a cara; mientras que el 21% piensa que los eventos de compradores alojados uno a uno encajan mejor.

Esto apunta a una reconfiguración de la industria. Estamos viendo cómo está renaciendo la actividad y las empresas están experimentando con otras modalidades; por ejemplo, encuentros “VIP” para convocar a sus clientes actuales e invitar a los potenciales con un costo menor a lo que implica exhibir sus productos y servicios en una exposición.

Sin embargo, lo cierto es que la industria reconoce que es difícil reemplazar al “cara a cara”, y progresivamente los organizadores descubrirán nuevas fórmulas para seguir atrayendo a los asistentes y convocando a los expositores; seguramente se apoyarán en avances tecnológicos y diseñarán nuevas estrategias con mayor creatividad para traer de vuelta al público y hacer negocios en persona.

Pero hay otro factor que se está revelando<sup>2</sup> y ha tomado por sorpresa a los organizadores que quieren regresar a una normalidad igual o parecida a la que había antes de la pandemia: la escasez de mano de obra y nueva fuerza laboral de carácter eventual. Debido a los despidos de los dos últimos años, hay una eventual escasez de mano de obra especializada, ya que la fuerza laboral, al ser despedida de esta industria, tuvo que buscar otros caminos en otras, incluso con mejores condiciones.

Este panorama se refleja en el hecho de que los organizadores profesionales podrían no contar con profesionales de experiencia probada, por lo que tienen que esperar a que los “nuevos” se adapten y aprendan a ejecutar múltiples tipos de eventos, con más formatos que antes, al tiempo que encuentran la mejor forma de aprovechar los avances tecnológicos del sector.

Hemos atestiguado cómo los organizadores tuvieron que “convertirse” en virtuales para no desaparecer por completo, y luego cómo han tenido que diseñar esquemas híbridos que combinan las características de los eventos presenciales y los virtuales para tratar de no perder audiencia, e incluso

<sup>1</sup> <https://n9.cl/gsnuk>

<sup>2</sup> <https://n9.cl/spqxb>

Platinum Sponsor



Official Hotel



Strategic Partners



Built by



In the business of building businesses



aumentarla. Sin embargo, fue un cambio que exigió una respuesta rápida y los organizadores, junto con sus equipos, tuvieron que encontrar la forma de aprender y experimentar nuevos formatos con tecnología que no dominaban del todo.

De hecho, una encuesta reciente<sup>3</sup> arrojó como resultado que el 78% de los planificadores de reuniones, junto con sus equipos, no están satisfechos con las respuestas de los proveedores, el tiempo de respuesta, entre otros elementos, principalmente en hoteles y otros lugares para eventos. Pareciera que la curva de aprendizaje bajo las nuevas condiciones ha sido muy pronunciada.

Esas son algunas de las nuevas condiciones con las cuales están lidiando los organizadores día a día. Soluciones a esta y a otras situaciones que los profesionales de los eventos enfrenta, podrán conocerse y compartir en la próxima cita de [IBTM Americas](http://IBTM Americas). Habrá que conocer las nuevas recomendaciones.



<sup>3</sup> <https://n9.cl/spqxb>

Platinum Sponsor



Official Hotel



Strategic Partners



Built by



In the business of building businesses