

En MPI Spain hemos evolucionado hacia las nuevas demandas del Sector / Tenemos un plan ligado a la formación de los miembros de los Conventions Bureau españoles que está ya listo para lanzarse / Los profesionales de nuestro Sector en muchas partes del mundo están mucho más formados

JESÚS MARÍA GÓMEZ / PRESIDENTE DE MPI SPAIN

Tenemos mucho campo de mejora en nuestros servicios'

L PRESIDENTE DEL Capítulo Español de MPI (Meeting Professionals International), Jesús María Gómez, presenta las actividades de la asociación para este año y analiza la actualidad del Turismo de Reuniones.

■ **¿Qué evolución hace de su periodo al frente de MPI Spain?**

● Estamos en un periodo de transformación social completa, cambiamos de modelo económico, de modelo educacional, de valores... nadie a nivel individual puede vivir ajeno a ello y mucho menos una asociación de profesionales. Este primer año representando a MPI Spain es fiel reflejo a todo esto, hemos evolucionado hacia las nuevas demandas del Sector ante la nueva situación de la sociedad.

■ **¿Qué actividades destacaría hasta el momento?**

● Destacamos dos áreas donde hemos trabajado duro este año, la colaboración con otros agentes del Sector y el desarrollo de políticas reales de globalización del mercado. En el Sector hemos colaborado a modo de ejemplo con IBTA, Forum Business Travel, EIBTM, Event Innovation Summit, Meeting & Incentive Summit, UNED, ESDEN, Event Management Institute, universidades y escuelas españolas, ESIC, y el Foro de Asociaciones de la Industria Española de Reuniones y Eventos en donde siete asociaciones del Sector por primera vez estamos colaborando gracias a una iniciativa de nuestro anterior presidente Francisco Quereda y Vicente Serrano, presidente de OPC España.

En cuanto a las políticas de internacionalización hemos realizado intercambios con capítulos europeos como los italianos, alemanes, franceses y holandeses.

■ **La formación y el networking son dos de los objetivos de la asociación. ¿Por qué son tan importantes?**

● Las asociaciones nos debemos a los objetivos de nuestros asociados. En las encuestas que tenemos a lo largo del año estos dos puntos son de los más solicitados. ■ **¿Qué plan formativo tiene previsto realizar MPI Spain este año y sobre qué temáticas?**

● Nuestros periodos anuales son de julio a junio, este año tenemos ya desarrollado nuestro plan formativo, ahora es el momento de analizar las valoraciones de nuestras sesiones, recibir los datos de la encuesta de necesidades formativas para el periodo 2013-14, establecer los nuevos formatos en base a las experiencias pasadas y las innovaciones que hay a nivel mundial y con los recursos que tenemos planificar su optimización.

■ **La mayoría de las acciones son en Madrid y Barcelona. ¿Tienen**



también algún evento organizado en otras ciudades españolas?

● Dentro del Plan Estratégico que seguimos para el periodo 2012-14 está el desarrollar actividades descentralizadas de nuestros dos focos de socios que se encuentran en Madrid y Barcelona. Ya hemos realizado actuaciones en Tarragona, Girona, Bilbao y Málaga y a lo largo del próximo semestre acudiremos a ciudades donde los profesionales del Sector demanden formación especializada. Tenemos un plan ligado a la formación de los miembros de los Conventions Bureau españoles que está ya listo para lanzarse.

■ **¿Cuántos miembros componen MPI Spain y de qué tipología?**

● Nuestra asociación es diferente en cuanto a que englobamos a

cuatro tipos de profesionales ligados al Sector, por un lado, están los organizadores, por otro, los proveedores del Sector, los profesionales de la educación y los estudiantes. En total, en MPI Spain somos cerca de 150 miembros.

■ **¿Cuáles son los requisitos para poder formar parte de la asociación?**

● Tener más de una de estas necesidades: *networking*, buscar oportunidades profesionales, buscar formación profesional, tener acceso a la mayor comunidad de profesionales del Sector, buscar una certificación profesional, encontrar soluciones y orientación personalizada para organizadores, proveedores, docentes o estudiantes, y buscar información, recursos y medios especializados. No tengo ninguna duda

«Necesitamos directrices claras y dirigidas a unos objetivos definidos por los profesionales del Sector, no por personas ajenas al mismo. El tiempo de las oportunidades pasa muy rápido y estamos dejando pasar demasiado.»

«Estamos perdiendo la imagen de marca España con todo el trabajo y tiempo que había costado. También tenemos una debilidad en cuanto a la formación»

que el 100% de las personas que lean esta entrevista comparten algunas de ellas.

■ **¿Cómo ve en la actualidad el Turismo de Reuniones en España?**

● Esta ya se está convirtiendo en una respuesta muy predecible por nuestra parte. No somos sólo turismo. Entendemos que administrativamente estamos ligados al turismo, que utilizamos la magnífica infraestructura turística de nuestro país, pero creo que nuestro Sector está mucho más ligado a campos como la educación de adultos, el marketing y la innovación de la industria del Sector de Reuniones y Eventos.

Partiendo de esta premisa, vemos la actualidad de nuestro mercado en un *stand by* que no nos interesa. Necesitamos directrices

claras y dirigidas a unos objetivos definidos por los profesionales del Sector, no por personas ajenas al mismo. El tiempo de las oportunidades pasa muy rápido y estamos dejando pasar demasiado.

■ **¿Cuál es su previsión para los próximos años?**

● Estamos en pleno proceso de cambio como hemos hablado. Ahora nos tenemos que adaptar a la nueva situación, eso sí, tan rápido como seamos capaces, esta es la clave. Una vez adaptados, tendremos un proceso de fortalecimiento del Sector, pues la profesionalización y especialización habrán triunfado y esto sin lugar a dudas generará un crecimiento de la cifra de negocio.

■ **¿Cuáles son las principales diferencias entre el mercado español y otros países competidores?**

● La formación y la profesionalización derivada de esta. Los profesionales de nuestro Sector en muchas partes del mundo están mucho más formados que nosotros, tienen capacidades y conocimientos de otros sectores como el *management*, la gestión de proyectos, el marketing, la educación de adultos o la innovación que les permiten administrar más y mejores herramientas para poner a disposición de sus clientes.

■ **¿Cuáles son las fortalezas de España en el Sector MICE?**

● Como principal fortaleza destacan los recursos e infraestructuras con base turística que disponemos. Y como segunda fortaleza opino que tenemos mucho campo de mejora en nuestros servicios y en la calidad de los mismos, por lo que si ahora ya somos competitivos a nivel internacional, cuando demos el paso adelante vamos a crecer exponencialmente.

■ **¿Y las debilidades?**

● Estamos perdiendo la imagen de marca España con todo el trabajo y tiempo que había costado. También tenemos una debilidad en cuanto a la formación que tenemos en los profesionales de nuestro Sector.

■ **¿Cómo ve el grado de implantación de la sostenibilidad en la organización de congresos en España?**

● No dispongo de datos para evaluar este tema. No me gusta hablar de percepciones porque suele llevar a error y mucho más cuando hablamos en un Sector de la actividad tan importante como el nuestro. De lo que estoy completamente convencido es que en poco tiempo será un tema obligado por ley en nuestro país y por conceptos educacionales creo que es la única manera de una implantación real de la sostenibilidad en España. Tenemos un solo planeta y debemos de traspasarlo a nuestras próximas generaciones en el mejor de los estados posible.

EN DIRECTO

'Una de nuestras fortalezas es la globalidad'

UNA DE NUESTRAS principales fortalezas es nuestra globalidad, somos más de 25.000 profesionales a nivel mundial. MPI da la oportunidad a sus miembros de una verdadera red profesional de negocios. El uso de esta fuerza genera para organizadores y proveedores el recibir solicitudes de trabajo de otros socios internacionales hacia el mercado español. Del mismo modo, para un miembro español desarrollar un trabajo en cualquier



Jesús María Gómez
Presidente de MPI Spain

país del mundo donde tienes de antemano una red de colaboradores certificados es sencillísimo, o si como proveedor quieres internacionalizar tu oferta, dispones de la plataforma adecuada. Para educadores se colabora con las principales instituciones internacionales del Sector. Ponentes españoles han acudido a nuestros congresos europeos siendo de los más valorados y tenemos estudiantes con prácticas internacionales con miembros de otros países.