

Mallorca

VANESSA ABAD DE TARAMONA. PALMA

■ Emprendedora,entusiasta, Asun Prats fundadora de MallorcaLeads, nos habla del momento actual que atraviesa el turismo de negocios tras verse fuertemente sacudido por la crisis de la covid-19, y de cómo se ha tenido que reinventar el sector. También nos cuenta cuáles son los objetivos que se ha propuesto la compañía de cara a un futuro próximo.

📍 **En el año 2019 y hasta desatarse la pandemia en marzo de 2020, ¿cuántos turistas de reuniones visitaban nuestro país y cuál fue el impacto económico?**

📍 Si tenemos en cuenta los datos publicados por la Asociación Ibérica de Viajes de Negocio (IBTA) a fecha 26 de abril de 2019, el turismo de negocios generaba en España -previamente a la pandemia- unos 20.000 millones de euros cada año y tenía un crecimiento de entre el 2 y el 3 % anual. De esa cifra, un 70% correspondía a los desplazamientos de empresas para visitar clientes o firmar contratos, mientras que un 30% dependía del turismo de congresos, eventos o incentivos. En cuanto a nuestra Comunidad Autónoma, dentro del sector no constan datos concretos referentes al impacto económico exacto que genera el turismo de reuniones en general, aunque sí que existen datos referentes al impacto económico en algunas sedes que se dedican exclusivamente a la organización de eventos. Sin ninguna duda, lo que sí sabemos a ciencia cierta, es que el turismo de reuniones se encontraba antes de la pandemia en continuo crecimiento en las Illes Balears provocando un gran impacto en el tejido empresarial y ayudando a la desestacionalización del turismo en Balears.

📍 **¿Cuánto gasta al día si lo comparamos con el turista de sol y playa?**

📍 En términos generales el impacto económico y social es muy fuerte y sin ninguna duda el viajero de negocios tiene un gasto medio superior al turista convencional. A la hora de hablar de datos, según Spain Convention Bureau, el turista de congresos tiene un gasto diario medio de 208 euros, con una estancia mínima de 3,2 noches, mientras que el de sol y playa se queda en un gasto medio de 146 euros.

📍 **El turismo de negocios genera muchas oportunidades laborales pero, además de a los empresarios y a los servicios turísticos que han sido contratados para albergar el evento en cuestión ¿a quién más beneficia?**

📍 Beneficia a toda la oferta complementaria de un destino turístico. Nada más aterrizar en una ciudad, el viajero de reuniones necesita desplazamiento (taxi o transporte público), pero también acudirá a restaurantes, bares, cafeterías, al co-

ASUN PRATS FUNDADORA DE MALLORCALEADS

«El turismo de negocios es imprescindible y seguiremos reivindicando su papel como industria líder»

► MallorcaLeads ha participado en la iniciativa SOS MICE



Asun Prats,
Fundadora de
MallorcaLeads.
NATXO BASSOLS

«Balears es uno de los destinos turísticos más completos del mundo»

mercio, en definitiva, participará en la oferta de ocio que el destino ofrece.

📍 **¿España cuenta con un buen posicionamiento en relación al turismo MICE?**

📍 En términos generales nuestro país está muy bien posicionado en turismo de eventos, ferias y congresos ocupando el tercer lugar en el

ranking por países y tan solo por debajo de grandes potencias como EE UU y Alemania.

📍 **Si nos centramos en Balears, ¿qué lugar ocupan nuestras islas, cuáles son las infraestructuras que se disponen y de qué forma se ha consolidado en los últimos años?**

📍 Según datos publicados por la es-

cuela de turismo y hostelería Ostelea, en su último informe sobre el turismo de negocios, las ciudades españolas en el ranking mundial, eran Madrid y Barcelona como principales motores del sector. Entre las dos, acogen más del 60% del total de eventos internacionales celebrados en nuestro país. Pero en este ranking también figuraba, aunque en posiciones inferiores, Palma. Aun así, podemos decir que Balears es uno de los destinos turísticos más completos del mundo, ofrece una gran variedad de infraestructuras, servicios y equipamientos para la organización de congresos, convenciones o cualquier reunión empresarial. Mallorca acoge diversos espacios, con diferentes instalaciones, tamaños y emplazamientos, lo que facilita a las empresas y profesionales opciones diversas en función de sus necesidades. En términos generales, el año 2019 fue un año muy positivo para las islas y el sector MICE, porque realmente se estaba haciendo un trabajo conjunto bajo la misma línea, por parte del sector público y privado, para situar Mallorca como destino MICE. Lamentablemente, la pandemia truncó las expectativas de los empresarios MICE para 2020 que aspiraba a ser con diferencia el mejor año de la historia del MICE en Mallorca, un año sin precedentes y en el que se esperaba cerrar con máximos históricos. En enero de 2019 desde la Agencia de Estrategia Turística de Balears (AETIB) se creó el Segmento Estratégico MICE -reuniones público-privadas para poner en común una estrategia y planificación de acciones con el fin de mejorar la posición competitiva de Balears en este tipo de turismo. Pero también hemos podido observar durante esta pandemia cómo desde el Consell de Mallorca y los diferentes ayuntamientos se ha seguido apostando por diferentes acciones para promover el turismo de negocios.

📍 **¿Qué ventajas ofrece Mallorca y cómo aprovecharlas para seguir posicionándose como destino MICE en un futuro?**

📍 Mallorca de por sí, siempre ha brillado por ser un destino muy deseado por los turistas para desconectar y disfrutar de unas vacaciones. Buen clima, temperaturas agradables, naturaleza, y mar mucho mar. Si a todo ello le juntamos el gran avance a nivel de infraestructuras y oferta complementaria que se ha acelerado en los últimos años, a día de hoy, Mallorca ofrece todo lo que un turista de reuniones puede necesitar para el bleisure. Infraestructura hotelera de primer nivel, profesionales con experiencia y patrimonio cultural y natural, que sirven como producto complementario para los eventos. Mallorca reúne las condiciones perfectas para el turismo de eventos, reuniones, congresos, convenciones e incentivos, pero también para la grabación de

producciones audiovisuales.

❏ Dentro del turismo de negocios, ¿cuáles son los eventos profesionales que destacan en las Illes Balears en función del objetivo y de las actividades que se realicen?

❏ En términos generales podemos decir que el archipiélago ha venido destacando en los últimos años por ser sede de numerosos eventos en general: inauguraciones, presentaciones de producto, etc. Aun así, en Mallorca, por nuestra experiencia y sin datos reales estadísticos que lo avalen, predomina el perfil de viaje de incentivo. Cabe destacar que, desde la inauguración del Palau de Congressos, se incrementaron la realización de congresos, convenciones y presentaciones de producto con la presencia de destacadas marcas corporativas internacionales.

❏ El sector MICE también se ha visto fuertemente afectado por la crisis de la covid-19 ¿De qué forma se ha tenido que reinventar?

❏ El sector MICE ha vivido en este 2020 su peor año, no sólo por la pandemia, sino también porque las ayudas y las medidas de protocolo sanitario han tardado en ponerse en marcha y muchas de las medidas que se deberían estar implantando para la organización de eventos seguros no se están llevando a cabo en todos los destinos con la ayuda de la administración. A nivel nacional

algunos organizadores y defensores del sector MICE han demostrado que se pueden realizar eventos seguros y que al igual que algunos sectores se han preparado para esta nueva normalidad, el sector de los eventos también puede. Es cierto que la movilidad es algo que en estos momentos es muy complicado y de ello depende nuestro MICE. Test de antígenos previo al acceso a los eventos de la nueva normalidad y acelerar el ritmo de vacunación son dos factores fundamentales en el sector. Nos vamos adaptando a esta normalidad y poco a poco volveremos a recuperar en cierta medida la vida que teníamos antes de esta pandemia. Lo que sí que es seguro es que el turismo MICE es imprescindible y que seguiremos reivindicando el reconocimiento que le corresponde como industria líder.

❏ ¿Cuáles son las tendencias de cara a un futuro próximo en Balears?

❏ Si hablamos de tendencias en los próximos meses, es evidente que el viajero de negocios será más cercano. Atrás queda la idea que destinos como EE UU, China o Japón escojan un destino como España para la realización de eventos. Por otra parte, los grupos serán más reducidos. La sostenibilidad es otro de los factores que en la realización de los nuevos eventos marcarán tenden-

«Mallorca reúne las condiciones perfectas para el turismo de eventos», asegura Prats. THE GOOD ONES



«El sector MICE ha vivido en 2020 su peor año porque las ayudas han tardado en ponerse en marcha»

cia. La preocupación por el medio ambiente y por el impacto que generen esos eventos en los destinos turísticos serán de vital importancia para los organizadores de eventos.

❏ Hablemos de MallorcaLeads, ¿cómo surge y cuáles fueron tus motivaciones a la hora de fundar la empresa hace ya casi 5 años?

❏ MallorcaLeads la creé en octubre del 2016, ¡madre mía, 5 años ya! Por aquel entonces decidí poner en marcha esta palabra que ahora está tan de moda 'emprendeduría'. La idea surgió prácticamente de la necesidad detectada en conversaciones con empresarios turísticos que apoyaban la idea de adherirse a un sistema de promoción MICE novedoso, actual y con una visión de futuro rompedora en cuanto a la comercialización.

❏ ¿Qué objetivos os habéis marcado para este año y cuáles son las iniciativas que estáis ahora llevando a cabo?

❏ Seguimos apostando por la promoción de destino y de nuestros casi 60 partners a través de nuestras redes sociales - nuestro escaparate al mundo - y enfocado a todos los Meeting Planners interesados en traer eventos a Mallorca en cuanto la situación lo permita. Además, recientemente hemos participado en la iniciativa SOS MICE y en los próximos meses colaboraremos en una iniciativa privada para presentar Mallorca en un foro sobre MICE. Nuestro principal objetivo se basa en promocionar el destino Mallorca para recordar que es un destino que aglutina todo lo necesario para un evento exitoso y dar visibilidad nacional e internacional a todas las empresas MICE que forman parte de nuestro sistema de comercialización.

GARANTÍA REAL

DE QUE PAGARÁS MENOS.

- Elige cómo pagar: anual, semestral o trimestral.
- En caso de cierre de negocio, nos hacemos cargo del pago de tu seguro.



ES EL MOMENTO DE CAMBIARTE

917 701 701



lineadirecta.com