



B.P. SERVIMED, S.A. de C.V.

BARRANCA DEL MUERTO 520
COL. ALPES, MÉXICO, D.F.
(52)(55)9171-9570
info@servimed.com.mx



CONGRESOS DE LA “A A LA W”

La selección del recinto o sede

Dr. Jorge Bistení Bustani (MPI, IAPCO, AMPROFEC)

Cuando la ciudad sede del congreso o convención ha sido definida, es necesario determinar el lugar donde se llevará a cabo el evento, es decir, deben evaluarse los recintos y hoteles con facilidades para congresos para determinar cuál de ellos reúne las características necesarias para el evento en cuestión.

Para ello es necesario conocer las necesidades físicas del congreso o convención: número de salones requeridos para sesionar simultáneamente, capacidades requeridas, espacio necesario para exposición comercial y para otras actividades relacionadas como workshops o talleres, funciones sociales y demás necesarias en eventos de esta clase.

Existen diferencias económicas entre hacer congresos en destinos de ciudad a organizarlos en playas, en el primer caso los salones de los hoteles tienen un costo de renta igual o superior a los de los centros de convenciones mientras que en el segundo caso generalmente el hotel otorga el uso de los espacios en cortesía a cambio de la ocupación de determinado número de habitaciones. Las tarifas hoteleras tienden a ser más bajas en fin de semana tratándose de ciudades lo que no ocurre en los destinos de playa, sin embargo para decidir que instalaciones usar una vez que fue seleccionada la ciudad sede, es preciso tomar en cuenta los siguientes elementos:

1. Área necesaria de acuerdo al tamaño del evento. Si un hotel reúne las capacidades necesarias se tendrá un ahorro considerable en renta de espacios. Si el evento es de tal magnitud que requiere más de lo que un hotel puede ofrecer se tendrá la necesidad de recurrir a un centro de convenciones.
2. Tratándose de hoteles con facilidades para convenciones debemos tomar en cuenta el estado de las instalaciones, sus dimensiones, la tarifa del hotel, el costo de alimentos y bebidas y la cercanía de otros hoteles de igual o menor precio para acomodar a aquellos huéspedes que no tengan cupo en el hotel sede.
3. Si en un destino hay más de un centro de convenciones deberán considerarse los siguientes factores además de los espacios con que cuenta:
 - a. Costo
 - b. Número de salas que pueden ser usadas simultáneamente
 - c. Independencia de controles de iluminación, aire acondicionado y eventualmente sonido
 - d. Estado de las instalaciones, incluyendo la eficiencia de los muros sonoacústicos
 - e. Tamaño de las áreas de exposiciones e instalaciones en las mismas que incluyan al menos electricidad, telefonía y datos, y secundariamente agua, drenaje y aire comprimido
 - f. Facilidades de acceso en andenes para camiones de carga
 - g. Andenes independientes para autobuses de pasajeros y autos particulares o taxis que van a dejar o a recoger a los congresistas

- h. Estacionamiento suficiente y de bajo precio para quienes llegan en su propio automóvil
- i. Restaurantes en el recinto y cerca de él.
- j. Hoteles cercanos al recinto a los que se pueda llegar caminando
- k. Transporte urbano adecuado y de fácil acceso desde el recinto
- l. Servicios de telefonía, Internet de alta velocidad, centro de negocios
- m. Servicio de banquetes a precios competitivos
- n. Seguridad institucional propia y adecuada
- o. Personal capacitado y con experiencia
- p. Acceso a servicios de asistencia médica
- q. Sistema interno de comunicaciones entre el personal operativo.
- r. Capacidad de establecer medidas de conservación al ambiente

Además de lo antes mencionado lo cual es valorado en forma objetiva, es necesario que exista una verdadera empatía entre el PCO y el personal de ventas o directivo del recinto. Cuando dichas personas pretenden competir con el PCO en la decisión de que hoteles o servicios contratar o bien cuando se dirigen directamente al cliente ignorando al PCO se iniciará un conflicto que provocará el demerito del evento o incluso la búsqueda de otro recinto u otra ciudad para llevarlo a cabo.

En nuestro país existen recintos de muy buena calidad pero por desgracia con personal carente de ética y con intereses particulares que rebasan las más mínimas reglas de la negociación, en cambio hay otros que a pesar de padecer carencias estructurales cuentan con personal comprometido que hace lo imposible, posible. En mi caso, prefiero a los segundos

Al igual que en el capítulo de la selección de un destino, aquí aplica la regla de “*ganar-ganar-ganar*”. Gana el recinto, gana el cliente y gana el PCO.

Sus comentarios son como siempre bienvenidos a jorge.bisteni@servimed.com.mx