

Comunicado de prensa

Los eventos híbridos se perfilan como la tendencia dominante (80%) en México: IBTM Américas

- *La industria mundial de reuniones, incentivos, convenciones y exposiciones (MICE) estaba valorada en \$598,200 millones de dólares en 2022 y se estima que alcanzará los \$2,309.400 millones de dólares en 2032, según [informe](#) de Allied Market Research,*
- *Las reuniones presenciales ofrecen una combinación de accesibilidad, interacción y flexibilidad. Al enfocarse en la tecnología, la planificación detallada y el contenido de valor, los organizadores pueden garantizar el éxito de sus eventos, satisfaciendo las variadas necesidades de sus audiencias y asegurando que cada evento sea una experiencia memorable y eficaz.*



Ciudad de México a 22 de julio de 2024. – Los eventos híbridos se perfilan como la tendencia dominante (80%) en México, así lo considera [IBTM Américas](#), el show más importante de los profesionales de la industria de reuniones y eventos en Latam y que celebrará su 15 Aniversario el próximo 21 y 22 de agosto en el Centro Citibanamex de la Ciudad de México. Conoce cómo ha sido la transformación de esta industria de eventos y reuniones. (Nota: [Regístrate](#) a este show).

Eleonora García, Directora General de IBTM Américas, comenta que la industria de eventos y reuniones ha experimentado una transformación significativa en los últimos años, impulsada por varios factores como la pandemia de Covid-19, los avances tecnológicos y el cambio en las preferencias de los asistentes. Estos cambios han redefinido la manera en que se planifican, organizan y ejecutan los eventos, dando lugar a nuevas tendencias y modelos de negocio.

En la actualidad –agrega García–, las exposiciones al 100% presencial han regresado mientras que los congresos sí han mantenido la modalidad híbrida del 20% ya que es más funcional en ese sector. En temas de asistencia por incentivos, sin duda, son presenciales al 100%, aunque existe la mezcla ya que al momento de llegar a ventas todo mundo quiere asegurar su lugar, generar encuentros cara a cara para cerrar negocios. Las mejores prácticas son cuando preguntas en sitio y hay un intercambio de conocimientos.

La Directora relata que la pandemia ha sido un catalizador crucial en la transformación de la industria de eventos y reuniones. Durante los momentos más críticos de esa época, las restricciones sanitarias y las medidas de distanciamiento social llevaron a la cancelación o posposición de innumerables eventos presenciales. Esto obligó a los organizadores a adaptarse rápidamente y explorar alternativas virtuales para mantener la conexión y el compromiso con sus audiencias.

Según un [informe](#) de Allied Market Research, la industria mundial de reuniones, incentivos, convenciones y exposiciones (MICE) estaba valorada en \$598,200 millones de dólares en 2022 y se estima que alcanzará los \$2,309.400 millones de dólares en 2032. Mientras que [datos](#) de The Insight Partners indican que se espera que la cuota de mercado global de la industria de eventos crezca de \$958,54 mil millones de dólares en 2021 a 1,965,99 mil millones de dólares en 2028. Se estima que el tamaño del mercado de la industria de eventos crecerá a una tasa compuesta anual del 11,1% de 2022 a 2028.

Los avances tecnológicos han jugado un papel fundamental en la evolución de la industria de eventos. Herramientas de videoconferencia como Google Meet, Zoom, Microsoft Teams y Webex se convirtieron en pilares esenciales para la realización de eventos virtuales. Estas plataformas han mejorado significativamente, ofreciendo funciones avanzadas como la traducción en tiempo real, salas de grupos pequeños y análisis detallados de la participación de los asistentes.

Además, la realidad aumentada (AR) y la realidad virtual (VR) han comenzado a integrarse en los eventos, proporcionando experiencias inmersivas que simulan la interacción presencial. Por ejemplo, empresas como Hopin y Virbela han desarrollado entornos virtuales en 3D donde los asistentes pueden moverse e interactuar como si estuvieran en un evento físico, mejorando la experiencia del usuario y aumentando la participación.

Cambio en las preferencias de los asistentes

Las preferencias de los asistentes también han evolucionado, con una creciente demanda de flexibilidad y accesibilidad. Hoy en día, los eventos se dividen en tres formatos principales: presencial, online e híbrido, cada uno con sus propias ventajas y desventajas.

- **Eventos Presenciales:** Los eventos presenciales siguen siendo populares debido a la oportunidad que ofrecen para la interacción cara a cara y el networking. La experiencia inmersiva y el ambiente propicio para el aprendizaje y la colaboración son características que muchos asistentes valoran. Sin embargo, este formato también presenta desventajas significativas, como los costos elevados de logística, alojamiento y transporte, además de las limitaciones geográficas que impiden a personas de otras regiones o países participar fácilmente.
- **Eventos Online:** Los eventos online han ganado popularidad debido a su accesibilidad y costos reducidos. Estos eventos permiten la participación desde cualquier lugar del mundo y eliminan los gastos de transporte y alojamiento. Además, la flexibilidad de grabar y reproducir sesiones es una ventaja considerable. No obstante, la menor interacción directa y la falta de una experiencia inmersiva son desventajas notables. Los problemas técnicos, como la dependencia de una buena conexión a Internet, también pueden afectar la experiencia de los participantes.
- **Eventos Híbridos:** Los eventos híbridos combinan lo mejor de los formatos presenciales y online, ofreciendo una flexibilidad que atrae a una amplia gama de asistentes. Este formato permite un mayor alcance, al atraer tanto a participantes locales como internacionales, y es adaptable a la situación de los asistentes. Sin embargo, los eventos híbridos son más complejos de organizar, requieren una planificación y coordinación meticulosas y pueden ser más costosos inicialmente debido a la necesidad de tecnologías adicionales. Además, gestionar simultáneamente audiencias presenciales y virtuales presenta desafíos técnicos significativos. Según un [informe](#) de Grand View Research, se espera que el tamaño del mercado mundial de venta de entradas para eventos en línea se valoró en \$55,400 millones de dólares en 2022 y se espera que crezca a una tasa anual compuesta del 6,0 % entre 2023 y 2030.

El mercado de eventos en México y en todo el mundo está en constante evolución, adaptándose a las nuevas demandas y circunstancias. Los eventos híbridos se perfilan como la tendencia dominante (80%), ofreciendo una combinación de accesibilidad, interacción y flexibilidad. Al enfocarse en la tecnología, la planificación detallada y el contenido de valor, los organizadores pueden garantizar el éxito de sus eventos, satisfaciendo las variadas necesidades de sus audiencias y asegurando que cada evento sea una experiencia memorable y eficaz, concluyó García

[Regístrate](#) a IBTM Américas que busca inspirar eventos de excelencia que generen conexiones de negocio, experiencias enriquecedoras y ser un referente para quienes realizan eventos de todo tipo.

Acerca de IBTM Américas:

IBTM Américas es el puente de conexión de las Américas para la comunidad de profesionales de la industria de reuniones y eventos. Entre sus objetivos destacan: hacer negocios, networking y ofrecer espacios de inspiración a través de una plataforma de negocios. Conoce más en:

www.ibtmamericas.com/es-mx.html

www.facebook.com/IBTMAmericas

www.linkedin.com/company/ibtmamericas

Instagram: (@ibtmamericas)

Recursos para prensa: www.ibtmamericas.com/es-mx/sobre-nosotros/prensa.html

Acerca de RX

RX es líder global en eventos y exposiciones, aprovechando la experiencia de la industria, los datos y la tecnología para construir negocios para individuos, comunidades y organizaciones. Con presencia en 25 países en 42 sectores industriales, RX organiza aproximadamente 350 eventos anualmente. RX se compromete a crear un ambiente laboral inclusivo para todas nuestras personas. RX capacita a las empresas para prosperar aprovechando ideas impulsadas por datos y soluciones digitales. RX es parte de RELX, un proveedor global de herramientas de análisis y toma de decisiones basadas en información para clientes profesionales y comerciales. Para obtener más información, visite www.rxglobal.com.

Acerca de RELX

RELX es un proveedor global de herramientas de análisis y toma de decisiones basadas en información para clientes profesionales y comerciales. RELX atiende a clientes en más de 180 países y tiene oficinas en aproximadamente 40 países. Emplea a más de 36,000 personas, más del 40% de las cuales están en América del Norte. Las acciones de RELX PLC, la empresa matriz, se negocian en las bolsas de Londres, Ámsterdam y Nueva York utilizando los siguientes símbolos bursátiles: Londres: REL; Ámsterdam: REN; Nueva York: RELX.

**Nota: La capitalización de mercado actual se puede encontrar en <http://www.relx.com/investors>*

*

Para más información:

JUDITH PÉREZ FAJARDO

GPS Imagen y Comunicación México

judith@gpscom.com

Cel. 55 4090 9300

www.gpscom.com