

LAS SUBVENCIONES COMO CATALIZADOR PARA UNA TRANSFORMACIÓN SOSTENIBLE Y DE IMPACTO EN LA INDUSTRIA CONGRESUAL

Las subvenciones desempeñan un papel importante, aunque a menudo poco transparente, en el sector congresual. Este estudio, fruto de la colaboración entre Conferli, #MEET4IMPACT y GDS-Movement, explora cómo se utilizan, se perciben y evolucionan los apoyos financieros en todo el mundo. Se basa en encuestas y entrevistas con 115 destinos y 55 asociaciones de todo el mundo.*

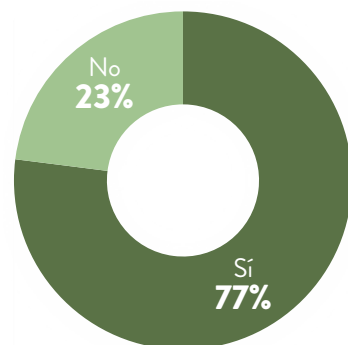
PRINCIPALES CONCLUSIONES

- El término “subvención” es problemático. Para algunos significa puramente apoyo económico mientras que otros valoran diferentes tipos de ayuda. Hay asociaciones que no lo reconocen y destinos que se oponen por completo a “comprar” eventos. Es necesario un nuevo planteamiento.
- Si bien la transparencia, la accesibilidad y la alineación siguen siendo puntos débiles, existe una voluntad creciente, tanto por parte de las asociaciones como de los destinos, de pasar de la financiación puramente transaccional a la colaboración con fines específicos.
- Las subvenciones ya no se limitan al estímulo económico. Tanto para los destinos como para las asociaciones, se están convirtiendo en una plataforma estratégica para compartir valores.
- Si se diseñan estratégicamente, las subvenciones pueden ser un motor de cambio, pero solo si son flexibles, transparentes y están alineadas con valores compartidos.

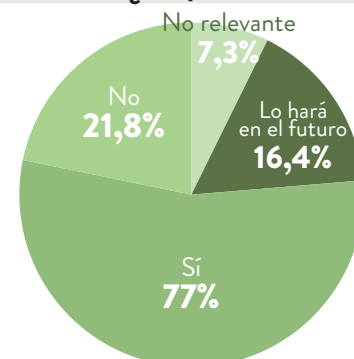
El uso de subvenciones sigue siendo elevado, pero su función está evolucionando.

A nivel global, el 77% de los destinos ofrecen subvenciones. El porcentaje es menor en Europa, principalmente por la falta de recursos financieros y factores políticos a nivel local o nacional. Por otro lado, el 55% de las asociaciones afirma que requiere ayuda económica o de otro tipo para sus congresos. Dentro de este grupo, el 52% lo considera un factor decisivo a la hora de elegir destino.

DESTINOS: ¿OFRECE SUBVENCIONES?



ASOCIACIONES: ¿REQUIERE SUBVENCIÓN?



*Distribución de las respuestas: Europa (61,7%), Asia (22,4%), Norteamérica incluyendo México (13,1%), África (0,9%), otros incluyendo Latinoamérica (1,9%).

Discrepancia entre lo que necesitan las asociaciones y lo que ofrecen los destinos:

Mientras que los destinos siguen dando prioridad al impacto económico (número de delegados, pernoctaciones hoteleras, alineación sectorial), las asociaciones valoran más los resultados orientados al logro de objetivos.

Necesidad de las asociaciones	Sí necesitan	Destinos que ofrecen
Apoyo financiero (becas, descuento en venues...)	67%	53%
Apoyo en destino (servicios, transporte local...)	77%	44%
Herramientas para medir la sostenibilidad y el impacto social	66%	20%
Instrucciones sobre cómo usar la subvención	53%	20%
Apoyo para acceder e interactuar con la comunidad local	34%	29%
Emparejamiento de partes interesadas (e.g. autoridades locales, académicos...)	45%	29%
Un marco claro de elegibilidad y presentación de informes	95%	47%

Motivaciones diferentes

En general, cuando ofrecen programas de subvenciones, los destinos persiguen objetivos estratégicos, como mejorar su perfil internacional. Los principales motivos citados son el desarrollo económico y la atracción de eventos a gran escala o de alto perfil. Le siguen objetivos como aumentar el número de delegados para impulsar el turismo, mejorar el impacto social en la comunidad local, y apoyar los objetivos de sostenibilidad, lo que refleja una creciente concienciación del valor de los congresos más allá del impacto económico.

Para las asociaciones, la reducción del coste general del congreso es la principal motivación (con una puntuación media de 6,87). Le siguen: mejorar la experiencia y la asistencia de los delegados (4,84), promover el impacto social y el engagement con la comunidad local (4,19), apoyar la sostenibilidad e iniciativas medioambientales (3,97) e incentivar la innovación y nuevos formatos (3,87).

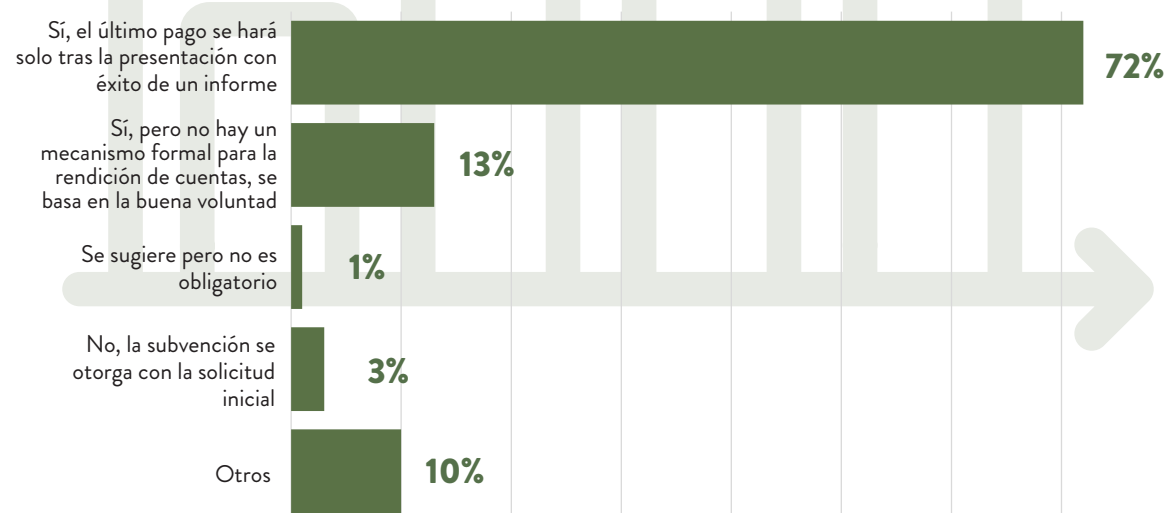
CRITERIOS PARA OTORGAR SUBVENCIONES

La mayoría de los destinos encuestados indica que las decisiones se basan principalmente en el tipo o la naturaleza del evento y el número de delegados que viajan desde fuera de la región. A continuación, le siguen de cerca la alineación con los sectores industriales prioritarios del destino, el número de pernoctaciones generadas y la compatibilidad con los objetivos gubernamentales más amplios. El cumplimiento o la contribución a los objetivos medioambientales y sociales solo ocupa el sexto lugar en la clasificación general.

Justificación del apoyo

La gran mayoría de los encuestados requiere un proceso formal de presentación de informes para otorgar la subvención, y en particular para hacer el último pago. Por lo general, esto incluye la presentación de informes posteriores al congreso, pruebas de rendimiento (como el número de delegados o pernoctaciones) y documentación financiera. Estos procedimientos están diseñados para garantizar la rendición de cuentas y la transparencia, y confirmar que el evento ha cumplido los criterios acordados.

Pregunta: ¿Se requiere la presentación de informes para otorgar la subvención?

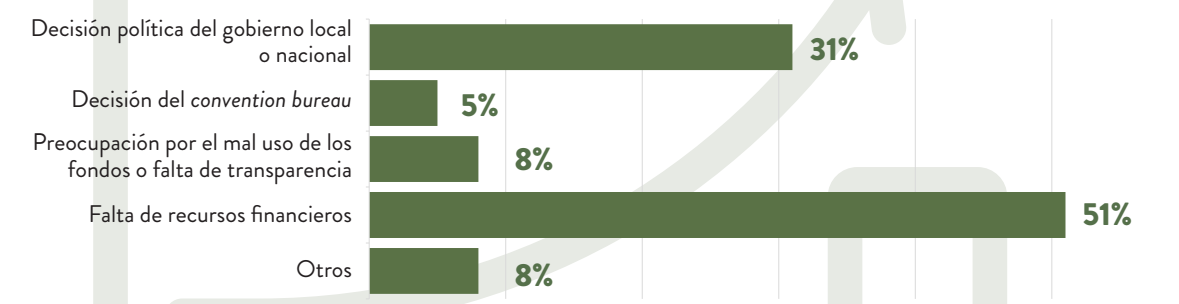


LA OPINIÓN DE LOS DESTINOS

¿Por qué no ofrecen subvenciones?

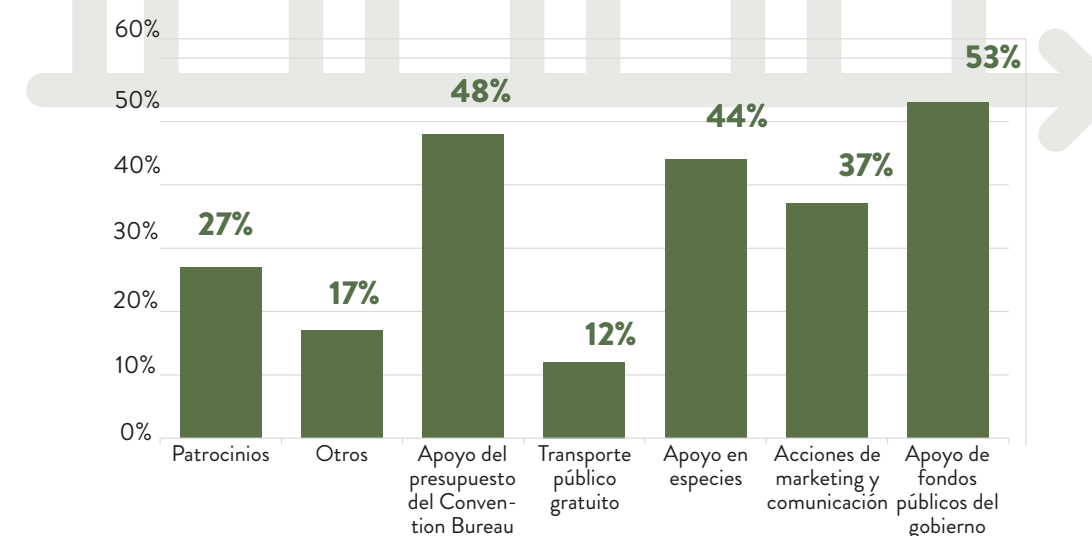
No todos los destinos ofrecen subvenciones. En algunos casos, se trata de una elección estratégica; en otros, es el resultado de decisiones políticas, restricciones de financiación o marcos administrativos.

Algunos califican el concepto en su totalidad de obsoleto u oponiéndose al uso de fondos públicos para descuentos en eventos. El apoyo en especie, como regalos, presentaciones locales o *marketing*, sigue siendo habitual, aunque no siempre se reconoce como una subvención «real». Este desajuste muestra lo fragmentada que sigue estando la definición.



¿Qué tipos de subvenciones o ayudas se ofrecen?

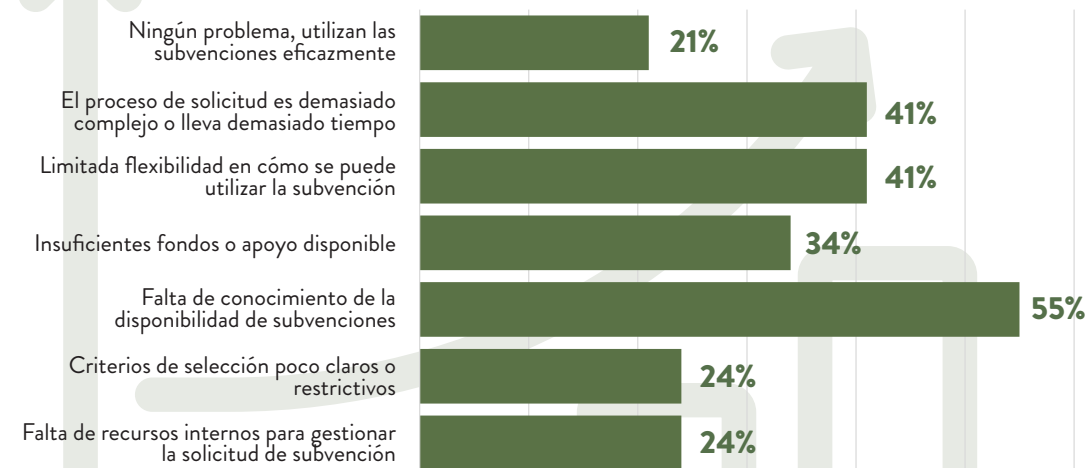
Las subvenciones pueden adoptar muchas formas, desde contribuciones financieras directas hasta apoyo indirecto. Comprender estos diferentes enfoques permite entender cómo los destinos estructuran su apoyo para atraer eventos y qué se percibe como subvención. Existen diferencias regionales, sobre todo respecto al apoyo con fondos del *convention bureau*, mucho más generalizado en Norteamérica y más limitado en Europa. También destaca la escasa oferta de transporte público gratuito.



LA OPINIÓN DE LAS ASOCIACIONES

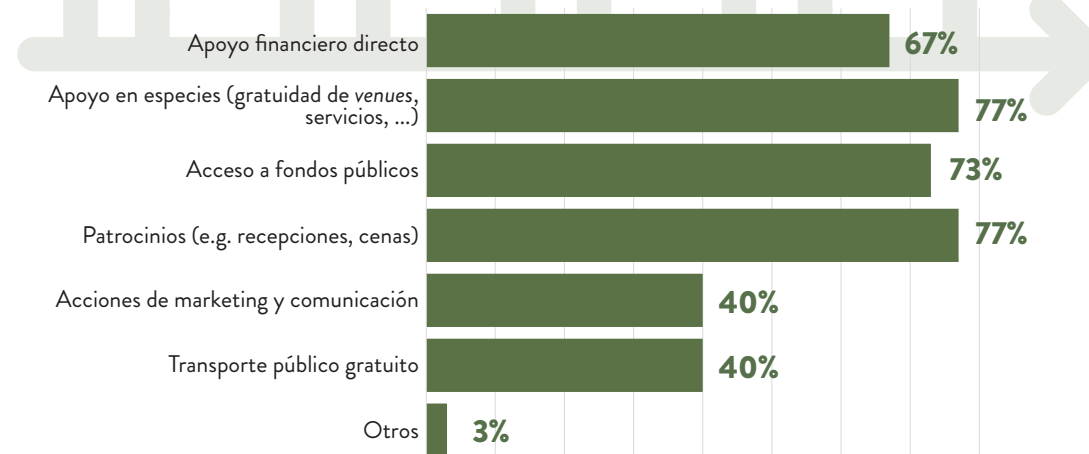
¿Por qué no utilizan las subvenciones?

Solo el 21% de las asociaciones encuestadas afirma no tener ningún problema a la hora de solicitar y usar subvenciones. La mayoría restante señala obstáculos importantes como la falta de comunicación, la burocracia y la rigidez de las estructuras. Estos resultados indican que, para que las subvenciones apoyen verdaderamente los objetivos de las asociaciones, deben ser más transparentes, accesibles y adaptables a la realidad actual de la planificación de los congresos.



¿Qué tipo de apoyo quieren las asociaciones?

El análisis de los tipos de subvenciones que utilizan las asociaciones revela que las subvenciones no monetarias desempeñan un papel igualmente importante, o incluso mayor, que el apoyo económico. Estos resultados ponen de relieve un claro interés por un apoyo integral y con valor añadido que va más allá de la simple financiación.

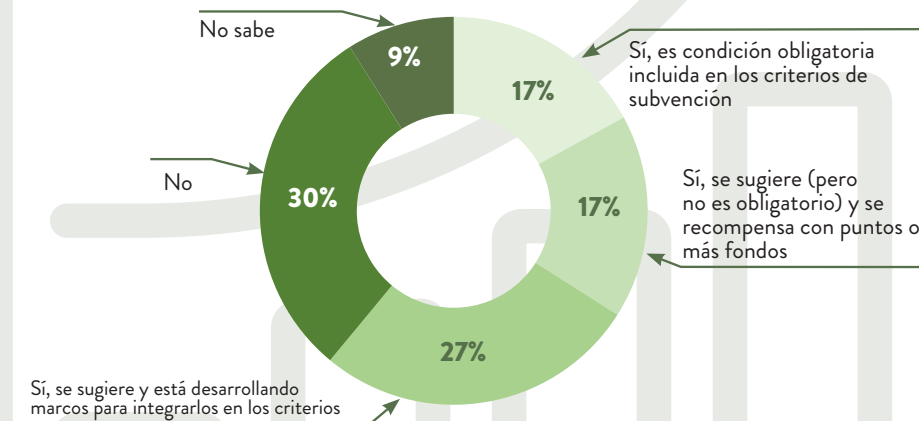


LA OPINIÓN DE LOS DESTINOS

¿Esperan resultados más allá del impacto económico?

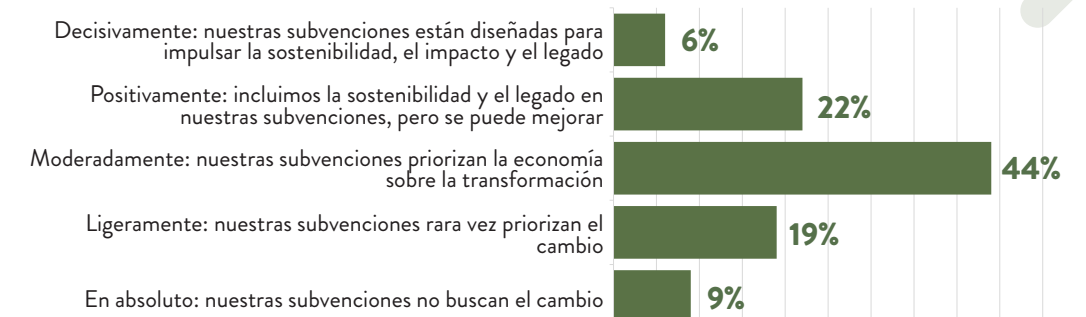
Aunque los programas de subvenciones siguen centrándose principalmente en métricas económicas tradicionales, el debate sobre el legado y el impacto social o medioambiental de los congresos está cobrando impulso. En conjunto, el 61% de los destinos están trabajando para que las subvenciones vayan más allá de la economía y se orienten hacia un valor social más amplio.

El 88% de estos destinos que esperan resultados más allá del impacto económico ofrece apoyo adicional para impulsar el intercambio de conocimientos, la sostenibilidad, la participación de la comunidad o iniciativas de legado. Entre las medidas específicas que adoptan, lo más frecuente es facilitar el contacto entre las asociaciones y actores locales para iniciativas de sostenibilidad o legado, y la orientación con una lista de sugerencias de buenas prácticas.



La sostenibilidad como catalizador para el cambio

Aunque solo el 6% lo integra plenamente en su estrategia, en conjunto, el 91% de los destinos reconocen la importancia de alinear las subvenciones con objetivos sociales y medioambientales más amplios. Esto indica que ya no se trata de una ambición marginal, sino de una expectativa fundamental para el futuro.

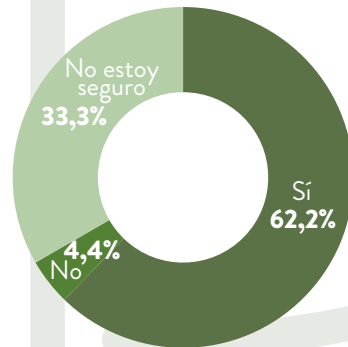


LA OPINIÓN DE LAS ASOCIACIONES

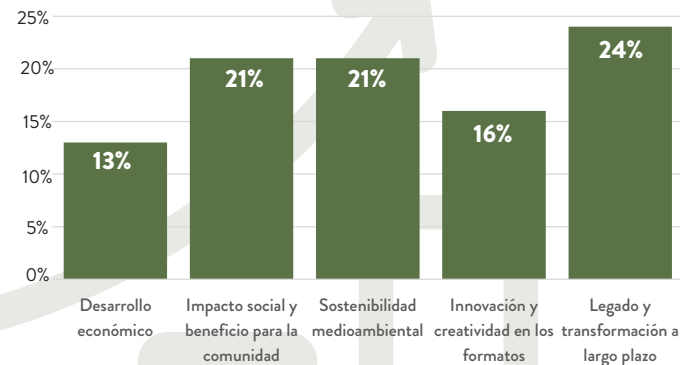
Las subvenciones como catalizador para el cambio

El 62 % de las asociaciones cree que las subvenciones deberían desempeñar un papel en el avance de la sostenibilidad, la reducción del impacto medioambiental y el apoyo a iniciativas comunitarias o de legado, pasando así de ser una herramienta transaccional a un motor estratégico de resultados a largo plazo orientados a objetivos específicos. Para las asociaciones, el legado y el impacto son más importantes que los beneficios económicos.

Pregunta: ¿Pueden las subvenciones impulsar un cambio positivo?

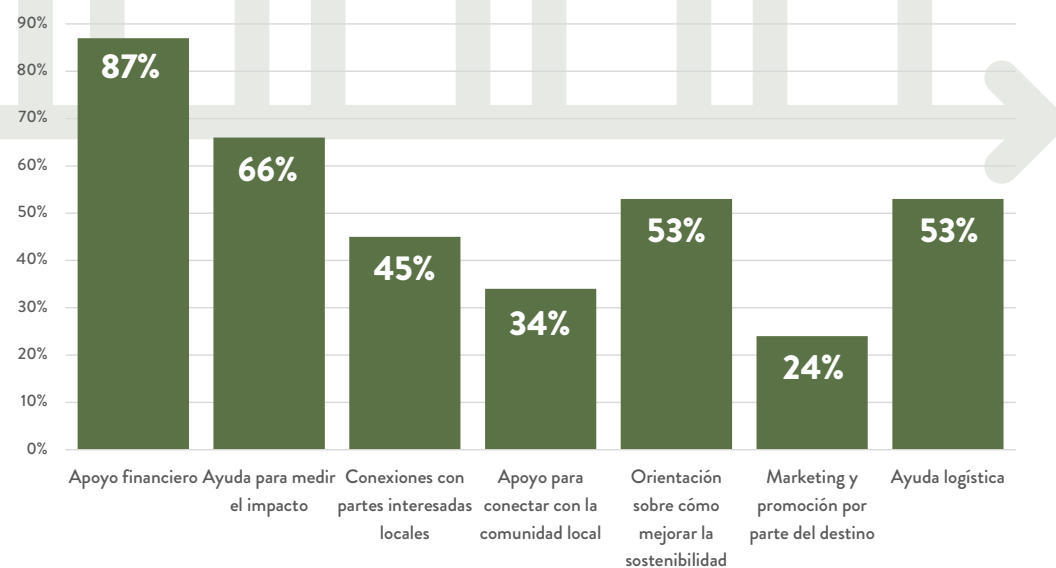


Pregunta: ¿Cuál cree debería ser el enfoque de las subvenciones?



¿Qué necesitan las asociaciones para crear congresos con impacto?

El deseo de organizar congresos con propósito está muy extendido entre las asociaciones. Lo que les frena no es la motivación, sino el apoyo por parte de los destinos. Pero las asociaciones buscan algo más que dinero: quieren co-creación, objetivos compartidos y apoyo estructurado para garantizar que sus congresos dejen una huella positiva.



Recomendaciones estratégicas para pasar de la intención a la acción

El informe recoge recomendaciones adaptadas tanto a los destinos como a las asociaciones para ayudar a que las subvenciones pasen de ser una herramienta transaccional a una fuerza transformadora.

Recomendaciones para destinos:

- **Subvenciones como instrumento estratégico:** Integrar las subvenciones en políticas más amplias de desarrollo económico, innovación, sostenibilidad e inclusión a nivel municipal, regional o nacional.
- **Modelos de subvención escalonados y basados en resultados:** Crear múltiples niveles de programas (e.g. apoyo a licitaciones, iniciativas de legado...) y vincular la financiación a indicadores clave de rendimiento medibles.
- **Un marco de subvenciones claro y transparente:** Definir por adelantado los requisitos, criterios y plazos de decisión, e invertir en herramientas de medición y presentación de informes.
- **Más que dinero, un socio estratégico:** Proporcionar apoyo en la planificación del legado, la evaluación del impacto y la participación de la comunidad, facilitando contactos con actores locales.
- **Colaboración internacional:** Compartir buenas prácticas con otros destinos, unirse a iniciativas y trabajar dentro de marcos nacionales para armonizar las estrategias de subvenciones.

Recomendaciones para asociaciones:

- **Objetivos de impacto desde el principio:** Definir los resultados sociales, medioambientales o políticos que el congreso pretende alcanzar e incluirlos en las solicitudes de propuestas (RFPs).
- **Priorizar la colaboración, no solo los descuentos:** Buscar destinos que ofrezcan co-creación y flexibilidad, no solo incentivos económicos, y solicitar orientación y contactos locales.
- **Integrar la sostenibilidad y el legado en la planificación:** Incorporar las subvenciones en el plan de sostenibilidad, no como una idea de último momento sino como un facilitador.
- **Subvenciones más inteligentes:** Abogar por subvenciones basadas en el impacto y unirse a grupos de trabajo o iniciativas que promuevan normas unificadas y una mayor transparencia.
- **Seguimiento y medición del impacto:** Evaluar la accesibilidad, la diversidad, la participación local y el ahorro de carbono, y compartir los resultados con los destinos financiadores e incluso con otros, como ejemplo de buenas prácticas.