Las soluciones online llegaron para quedarse y fueron un bálsamo frente al impacto del Covid, pero la industria de las ferias y los encuentros empresariales se aferra a que la vuelta a la normalidad llegue ya en el segundo trimestre del año

El sector de los eventos se digitaliza pero espera ya la vacuna de la presencialidad

BELÉN RODRIGO

El sector de los eventos fue uno de los más castigados por el Covid a lo largo de 2020. Empresas, instituciones y particulares pararon de un día para todos sus actos sociales previstos y en la nueva normalidad se han retomado los eventos muy discretamente, con un matiz marcadamente digital. «Solo en ferias, el año pasado estaban previstas a nivel nacional alrededor de 600 ferias y aproximadamente se llevaron a cabo un 25%, en su mayor parte entre enero y marzo», resalta Juan Puchalt, secretario general de la Asociación de Ferias Españolas (AFE). Según los datos referentes al 2018, la actividad ferial mueve en España 13.000 millones de euros y aporta 6.500 millones de euros al PIB. Además, genera 123.000 puestos de trabajo directos, indirectos e inducidos. Gran parte de las empresas que se ocupan de organizar las ferias son también responsables de todo tipo de eventos que se realizan a lo largo del año. «Hay mucha preocupación e incertidumbre en el sector. Se han reducido los ingresos drásticamente y el impacto en la actividad ferial ha sido grande», matiza Pulchat.

Hablar de eventos implica hablar de otros sectores como el hotelero, transportes, restauración, cultural, ocio, logístico y tecnológico, entre otros. De ahí que desde AFE señalen que una feria virtual «no es una feria, se hace para mantener el negocio, pero no genera el mismo impacto». Aunque no sea la solución deseada para las empresas, la realización de eventos virtuales o híbridos les ha permitido seguir estando activas. «Hemos visto como el sector se ha ido transformando en el último cuatrimestre y si bien todas las empresas esperan regresar a su actividad anterior, la parte digital podrá ser un complemento», indica el secretario general de AFE. La parte positiva está en la posibilidad de acercar las ferias y eventos a un público internacional que por lejanía no pueden asistir. «La digitalización es uno de los retos del sector. Ya se estaba desarrollando y el coronavirus lo ha acelerado», puntualiza.

Desde el sector no creen que el desarrollo de eventos digitales acabe con los tradicionales. «Después de preguntar a expositores y visitantes vemos que ambos prefieren el contacto presencial, el físico, hay tranquilidad en el sector en relación a su futuro», deja claro Puchalt. La mayoría de los socios de AFE esperan retomar la actividad en el segundo trimestre del año. «Hay optimismo de cara al 2021 aunque hay una dificultad añadida, las ferias son indicadores claros de la situación de la economía en sus diferentes sectores», añade. Hay empresas organizadoras de ferias y eventos que no han resistido el parón y han cerrado y en su mayor parte han recurrido a los ERTEs.

Tecnología puntera

En los últimos meses muchas cosas han cambiado en este sector. Todos aquellos eventos e incluso ferias que se han podido mantener han optado por modelos virtuales o híbridos. Para las empresas ha sido también un reto, desarrollando nuevas soluciones para sus clientes. Es el caso de Robolt, la empresa que trabaja con el único Bolton Jr que hay en España, el brazo robotizado ultra rápido. «Se trata del más pequeño construido hasta ahora. Era muy complicado sacar la tecnología del plató y llevarla a un exterior o localización concreta, pero de esta forma podemos ir a cualquier sitio o evento», explica Gerard Escuer, realizador y productor de Robolt. Además, la reducción de precios ha permitido que esta tecnología pasase de usarse únicamente en los grandes rodajes y sea cada vez más solicitado para rodajes medios y eventos. En el caso de Robolt, una empresa joven y pequeña, «dedicamos mucho tiempo para investigar y desarrollar nuevas líneas de trabajo y negocio», señala Escuer.

Modelo híbrido
La digitalización permitirá atraer en el futuro a un nicho de público internacional

En Robolt ya habían trabajado los fondos virtuales con 3D, «pero ahora hay una herramienta que se está usando en realidad virtual, Unreal Engine, que es muy potente para videojuegos», indica el realizador y productor de la empresa. Los videojuegos funcionan en tiempo real «por lo que ahora es posible trabajar con fondos virtuales altamente realistas y permite el trabajo en tiempo real», añade. Gracias a su alta definición es posible grabar y«aparentemente te transportas a ese fondo. Es más barato y se agiliza mucho la producción».

Tal y como reconoce Escuer, «esta tecnología no se podía ofrecer para los eventos hace unos meses, es muy nueva y la estamos descubriendo a medida que avanzamos». Ellos se han visto beneficiados del cambio que se ha producido en el sector eventos. Si bien es cierto que rodajes que tenían previstos fueron cancelados, la parte empresarial se ha detenido menos y las firmas han seguido necesitando, por ejemplo, presentaciones de productos, «muchas veces internacionales, con conexiones con varios países».

Desde Robolt señalan que la tecnología que utilizan agiliza el trabajo y ofrece muchas posibilidades desde el punto de vista creativo. Por ejemplo, «un atardecer puede durar doce horas seguidas para un rodaje», explica Gerard Escuer. Han realizado sobre todo eventos de uno y dos días y presentaciones y para el 2021 esperan seguir desarrollando esta vía de negocio.

La industria de los eventos tiene un gran impacto en otros sectores. Un ejemplo son las empresa de catering, cuya actividad quedó totalmente paralizada con la pandemia. El 70% de las bodas previstas para el 2020 se aplazaron para el 2021 y los eventos de empresa presenciales prácticamente desaparecieron. «Hemos tenido que buscar soluciones para atender a nuestros clientes, como es el caso del servicio delivery que en han incorporado algunas empresas. Se han llevado en cajas experiencias gastronómicos, buscando ofrecer algo diferente. Pero es algo testimonial», explica Jesús Baranda, presidente de la Asociación Empresarial del Catering (AEC). Recuerda que estas empresas se someten a estrictos controles de calidad y seguridad por lo que adaptarse a la nueva forma de trabajar con el Covid no ha sido ningún problema. De ahí que el servicio de delivery supone para ellos un desafío logístico poco rentable.

Recuperación

Con datos de septiembre, la AEC calculó una caída de la facturación y ventas del 75% respecto al año pasado y «esperamos cerrar el 2020 con caídas del 80%», afirma Baranda. «El 65% del personal está en ERTE y en el primer trimestre de este año no contamos hacer casi nada. Esperamos que la recuperación se note tras Semana Santa y que adquiera un volumen importante del negocio en el segundo semestre. Será un año con muchas bodas y hay esperanza de que se reactiven los eventos», añade el presidente de AEC.

Se trata de un sector con una facturación estimada de 2.000 millones de euros al año. «La situación está siendo muy complicada para muchas empresas, algunas han cerrado y otras están aguantando. Las ferias y congresos son también vitales para el sector ya que permiten que haya negocio todo el año», matiza el presidente.

Informe Las deficiencias del sistema

Los autónomos exigen un modelo de formación adecuado a sus necesidades

▸ Solo el 1% de los trabajadores por cuenta propia accede a las acciones formativas del SEPE

FERNANDO MORALES

Tan solo el 1% de los autónomos han podido acceder a las acciones formativas desarrolladas por el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) para este colectivo, el dato más bajo de todos los países europeos de nuestro entorno y que se debe, entre otras cosas, a que estos programas no atienden a la realidad profesional y necesidades de estos trabajadores.

Por esta razón, desde las principales organizaciones de autónomos –ATA, UPTA y UATAE– reclaman cambios en el sistema de formación del colectivo, al considerar que el actual presenta múltiples carencias derivadas «fundamentalmente» de la falta de participación de las organizaciones de autónomos en la detección, programación, diseño y difusión de las mismas tal y como establecía la ley 30/2015. «Produce una falta de conexión entre la formación que los autónomos necesitan y la que se ofrece desde el sistema», aseguraron los responsables de las organizaciones en la presentación esta semana del «Estudio para la detección de la importancia de la formación, tipología y sistema formativo más adecuado para el trabajador autónomo».

Los representantes de los autónomos critican además que es un modelo que no es capaz de gastar todo lo que recauda. Por ello, ven necesario hacer efectivo el derecho a la formación profesional por el que se cotiza específicamente para formación, actualmente un 0,1%.

Tras la presentación de este informe que refleja que el 36,4% de los autónomos no han realizado ninguna actividad formativa en el último año, el responsable de Uatae, Valeriano Gómez, aseguró que para revertir esta situación es necesario que el modelo de formación sea «más sencillo» y con menos trámites burocráticos en la percepción de las ayudas a la formación. Asimismo, desde las tres organizaciones creen que los contenidos, la duración, metodología y los horarios de las acciones formativas que se ofrecen «poco o nada» tienen que ver con las «sigularidades del autónomo que sufre una excesiva carga de trabajo y que tiene que compatibilizar su jornada laboral, su vida familiar y la formación».

Estrategia nacional

Para solucionar esta situación, desde las organizaciones de este colectivo han propuesto a la administración hasta cincuenta medidas encaminadas a hacer que el modelo de formación se ajuste a las necesidades reales de los autónomos y sus empresas. Estas medidas se enmarcan en una Estrategia Nacional que garantice el derecho universal que tienen los autónomos a la formación, que mejore la profesionalidad y aumente la competitividad de los sectores autónomos a través de la digitalización.

Es en este punto donde el secretario general de ATA, José Luis Perea, afirmó que la anualidad de las convocatorias de formación «deben ser superadas» y cambiadas por convocatorias que permitan al autónomo acceder a ellas en cualquier momento. Sin embargo, sí que apuesta por organizar convocatorias anuales de formación más transversal como, por ejemplo, «el fomento de la digitalización».

El cambio digital es uno de los grandes caballos de batalla de los autónomos. Según el estudio, la mayoría de estos trabajadores, el 87%, llevan operaciones online diarias en sus negocios. Pero el porcentaje no es tan alto (54,4%) al preguntar cuantos de ellos poseen certificados digitales e interactúan con las administraciones digitalmente. «Hay muchos autónomos que con un poco de su negocio digital han conseguido salvarse. Por ello, es necesario una cultura formativa en el autónomo porque en muchas ocasiones la digitalización va a permitir que sobrevivan los negocios», esgrimió Perea.

Los ponentes aseguran que, para fomentar un mayor acceso a la formación que impulse la modernización del trabajo por cuenta propia, es necesario potenciar la colaboración público-privada y mejorar la coordinación de los tres agentes implicados (autónomos, administración y centros de formación). Para ello, aparte de mejorar la estrategia de comunicación –muchos autónomos desconocen la existencia de los cursos del SEPE– creen necesario crear un registro nacional de entidades prestadoras de servicios de formación.

La innovación, a la espera de recursos

Una de las conclusiones del estudio es que tan solo el 16% de los autónomos colabora con centros de innovación e investigación. ¿El problema? los recursos económicos. Al 71,8% de los encuestados les gustaría contar con más recursos para innovar en un colectivo que prefiere trabajar en equipo antes que competir, o así lo afirma el 81,2%.

DEBOD
Tel. 91 542 33 92*
E-mail: publicidad@debod.com
AGENCIA DE PUBLICIDAD DE SERVICIOS GENERALES
PUBLICACIONES OBLIGATORIAS OFICIALES Y FINANCIEROS
De Ayuntamientos, Diputaciones, Ministerios, Comunidades Autónomas, Servicios Oficiales, Empresas Mixtas.
ANUNCIOS CONVOCATORIAS DE JUNTAS Y ASAMBLEAS DE SOCIEDADES
Expropiaciones, Subastas Judiciales, Fusiones y Absorciones de Sociedades, Entidades Financieras, BOE y BORME.
35 años de experiencia a su servicio. Asesoramiento personalizado sin compromiso.