

## **CWT presenta las conclusiones de un nuevo Estudio que demuestra que las empresas pueden ahorrar entre un 10% y un 25% al aplicar las mejores prácticas en la gestión de las reuniones y los eventos ( M&E. Meetings&Events)**

**París, 23 de junio de 2010** — Las empresas pueden ahorrar de media entre el 10% y el 25% del gasto en Reuniones y Eventos (M&E) al aplicar las mejores prácticas en la política y el cumplimiento, la contratación y los procesos, según se desprende del último estudio exhaustivo realizado por CWT Travel Management Institute, la unidad de investigación de Carlson Wagonlit Travel (CWT), líder global especializado en la gestión de los viajes de empresa. El estudio ***Meetings and Events: Where Savings Meet Success*** se llevó a cabo en colaboración con el socio tecnológico de M&E de CWT, StarCite.

El estudio también considera que el gasto en M&E representa de media entre un 0,5% y un 1,5% de los ingresos de las empresas, en función del sector de actividad, o entre el 35% y el 60% del importe que gastan por separado en los viajes de empresa puntuales. A pesar de la importancia del gasto, muchas empresas no cuentan con una estrategia de M&E o con las políticas o los procedimientos necesarios para optimizar su gasto y centrarse mejor en sus objetivos comerciales. El estudio identifica ocho pasos que las empresas pueden tomar para maximizar la gestión de M&E.

Según Christophe Renard, vicepresidente corporativo de marketing e inteligencia empresarial de CWT, una gestión eficaz de la actividad de M&E no sólo ofrece un ahorro de los costes: *"Las empresas con un buen programa de reuniones y eventos no pretenden conseguir el ahorro a cualquier precio. Buscan un rendimiento real de su inversión. Sus decisiones se basan en objetivos comerciales y tratan de implicar a todos los departamentos de la organización, incluida la unidad de compras, para garantizar que toman un enfoque equilibrado."*

### **El ahorro depende de tres factores principales**

El ahorro y el rendimiento de la inversión de M&E procede de tres áreas principales. Cuando se cuenta con el apoyo absoluto del equipo directivo y un programa de gestión de cambios bien diseñado, los resultados son superiores. Las empresas con un programa de M&E bien gestionado se centran en lo siguiente:

- **Política y cumplimiento.** Es esencial crear o mejorar la política de M&E en toda la empresa y reforzar el cumplimiento en la organización.
- **Contratación.** Trabajar con agencias de contratación profesionales, seleccionar un número limitado de proveedores preferentes para escoger los alojamientos y lugares de celebración, reforzar el uso de estos proveedores, definir los términos y las condiciones estándar y utilizar tarifas de avión para grupos son acciones que fomentan el rendimiento.
- **Procesos optimizados.** Los programas de M&E con más éxito utilizan tecnología dedicada para el registro on-line, así como soluciones estratégicas de gestión de reuniones.

## Ocho pasos para maximizar la gestión de M&E

Como la gestión estratégica de M&E cobra cada vez más importancia para muchas empresas, CWT recomienda un enfoque de ocho pasos para optimizar el ahorro y el rendimiento de la inversión:

- **Analizar el gasto y establecer la organización de M&E adecuada.** Recoger y hacer un seguimiento de los datos en toda la empresa y en todas las categorías de gasto de M&E permite que las empresas estimen sus costes totales de forma eficaz. Una organización centralizada fomenta la eficacia.
- **Diseñar una estrategia y una política de M&E.** Una política de M&E bien definida que respalde los objetivos estratégicos estipula normas precisas, términos contractuales estándares y procesos específicos para su seguimiento.
- **Crear un calendario anual de eventos y presupuesto de M&E.** Esto permite que las organizaciones hagan el mejor uso de sus recursos, incluido el espacio para reuniones no utilizado debido a cancelaciones, y ofrece una mayor visibilidad para negociaciones con los proveedores.
- **Seleccionar y negociar con los proveedores.** Trabajar con agencias de M&E preferentes, socios logísticos y proveedores tecnológicos permite que las empresas fomenten la experiencia externa a la vez que reducen los costes. Muchas empresas también trabajan con un número limitado de hoteles y aerolíneas preferentes de su programa de viajes de empresa para crear sinergias.
- **Establecer un proceso de planificación formal.** Los objetivos comerciales bien definidos, los procesos de aprobación formal, la planificación avanzada, los destinos bien escogidos y la subcontratación fomentan la sistematización y el cumplimiento en toda la organización y ayudan a garantizar el rendimiento de la inversión.
- **Implantar un registro eficaz de los asistentes.** Sustituir los procesos de registro manual por tecnología permite ahorrar tiempo y mejorar la coordinación y la calidad de los datos para los organizadores y los asistentes de M&E. Asimismo, el software de gestión estratégica de las reuniones ofrece una solución más completa para la gestión de procesos, contratación y gasto.
- **Optimizar el pago y el reembolso.** El uso de un único modo de pago como, por ejemplo, una tarjeta de reuniones corporativas para todos los costes de proveedores y una tarjeta de crédito corporativa para los gastos reembolsables de los asistentes permite que las empresas gestionen mejor los datos de los gastos y fomenten el cumplimiento del programa de M&E.
- **Evaluar el cumplimiento de la política y el rendimiento de M&E.** Los indicadores de rendimiento estandarizados que miden la satisfacción, el ahorro, el rendimiento de los proveedores y el cumplimiento de las políticas adoptadas permiten que las empresas comparen su rendimiento con los objetivos, identifiquen áreas de mejora y garanticen un progreso continuo.

El Sr. Renard reconoció que las organizaciones que se están recuperando de la crisis económica están reinvertiendo en el mercado de M&E global de 650.000 millones de dólares, pero sus prioridades han evolucionado: *"Muchos de los clientes de CWT se están replanteando su enfoque de las reuniones y los eventos y nos piden que les ayudemos a aplicar los mismos principios estratégicos que utilizamos para la gestión eficaz de los viajes de empresa. Como resultado, nuestros especialistas en reuniones y eventos analizan el gasto de los clientes, evalúan sus programas, les ayudan a definir e implantar*

*una estrategia en toda la empresa y a gestionar la contratación, lo que les permite ahorrar dinero a la vez que respaldan sus planes comerciales. Con más de 800 empleados en el área de las reuniones y los eventos en todo el mundo, CWT también ofrece un amplio abanico de servicios logísticos y creativos para ayudar a los clientes a sacar el mayor provecho de su programa de M&E.”*

Kevin Young, Vicepresidente Senior de StarCite, Marketing and Partner Management a escala mundial, añadió lo siguiente: *“La automatización de los procesos ayuda a las empresas a ahorrar tiempo y dinero y a disfrutar de una mayor visibilidad de sus reuniones y eventos. Con la plataforma y los servicios empresariales de StarCite, las empresas pueden poner en marcha de forma eficaz un programa de gestión de reuniones estratégicas utilizando solicitudes de reuniones on-line y una vía para obtener aprobación, una base de datos de los proveedores para una contratación más sencilla y rentable y soluciones de gestión de asistentes para actualizaciones electrónicas y registro on-line. Desde el principio hay un mayor cumplimiento y control, así como un aumento de la satisfacción de los asistentes y los profesionales de M&E”.*

### **Metodología del estudio**

El estudio se llevó a cabo entre septiembre de 2009 y marzo de 2010, utilizándose varias técnicas:

- **Encuestas** sobre la optimización del programa de M&E en las que participaron 222 organizadores de M&E y solicitantes de servicios M&E de 15 países, así como una encuesta on-line sobre las preferencias de los asistentes y el comportamiento de registro en la que participaron 2.360 encuestados de seis países
- **Entrevistas exhaustivas** realizadas a más de 40 expertos en M&E de todo el mundo
- **Análisis cuantitativo** del gasto en M&E de los clientes de CWT, así como un análisis del posible ahorro utilizando un modelo diseñado por CWT y un modelo propio de StarCite conocido como *Strategic Value Analysis*.
- **Estudios** de los clientes de CWT

El informe completo de *Meetings and Events: Where Savings Meet Success* está disponible en nuestra web internacional.

[http://www.carlsonwagonlit.com/en/global/tmi/etm/meetings\\_and\\_events.html?src=EM07010206](http://www.carlsonwagonlit.com/en/global/tmi/etm/meetings_and_events.html?src=EM07010206).

### **Acerca de Carlson Wagonlit Travel**

Carlson Wagonlit Travel (CWT) es un líder global especializado en la gestión de viajes de empresa. Presente en más de 150 países, CWT presta servicio a empresas de todos los tamaños, así como a instituciones gubernamentales y organizaciones no gubernamentales. Potenciando tanto la experiencia de su gente como la tecnología innovadora, CWT ayuda a sus clientes a obtener el mayor valor de su programa de viajes en términos de ahorro, servicio, seguridad y sostenibilidad. La empresa también tiene como objetivo ofrecer el mejor servicio y la mejor asistencia a los viajeros. Los servicios y soluciones de CWT incluyen cuatro líneas de negocio: Servicios al viajero y gestión de las transacciones, Optimización de programas, Seguridad y asistencia y Reuniones y eventos. En 2009, el volumen de ventas de las operaciones propias y las empresas conjuntas ascendía a un total de 21.400 millones de dólares estadounidenses. Para más información, visite nuestra página Web global en [www.carlsonwagonlit.com](http://www.carlsonwagonlit.com).

### **Contacto Carlson Wagonlit Travel con prensa en España:**

Pilar González      Tfnos: 670 793 581 – 91 540 91 13      Email: [pgonzalez@carlsonwagonlit.es](mailto:pgonzalez@carlsonwagonlit.es)

