

PROMOVER LAS CONVENCIONES

Carlos Denton

Publicado en cidgallup.com el 09 de marzo, 2020.



A los que no han visitado el Centro de Convenciones en Barreal de Heredia les recomiendo que lo hagan. Realmente es un logro país y sirve para abrir una oportunidad grande para la industria turística en el Valle Central. Las convenciones pueden generar miles de visitas dejando ingresos a oferentes nacionales que normalmente hubieran ido a otros países. Y los convencionalistas normalmente tienen mayor capacidad adquisitiva que otros turistas.

Tomará tres a cinco años para que este Centro realmente produzca a su potencial; las grandes convenciones multinacionales se programan con mucha antelación. Ya las de 2021 están organizadas y ahorita se podrá hacer el esfuerzo de ventas con miras al 2022 y 2023.

En la actualidad tiene una desventaja este Centro – hay pocos hoteles aledaños y no se puede llegar a ninguno a pie; todos están al otro lado de la Autopista General Cañas. Hay planes de construir un puente nuevo que daría acceso a por lo menos dos hoteles nuevos que están en etapa de planos en la actualidad.

La venta y promoción de las convenciones grandes internacionales tiene que ser un esfuerzo privado-público. El ICT puede ayudar, pero no hay nada mejor que un grupo de la misma rama promoviéndose entre sus colegas en una actividad. Médicos de alguna especialidad, banqueros, ingenieros, constructores, distribuidores de automóviles, profesores, vendedores de equipo pesado, periodistas y muchos más asisten anualmente a convenciones con el propósito de enterarse de lo nuevo en su especialidad, para intercambiar opiniones, y para buscar oportunidades. Los costarricenses asistentes en el exterior pueden promover su Centro de Convenciones como un sitio futuro para una reunión.

Mientras tanto los operarios deberían estar buscando algún tema que pudiera servir para una convención anual propio. Los panameños inventaron EXPOCOMER y en ATLAPA (uno de los centros de ese país) llegan anualmente los comerciantes regionales para exponer sus servicios y sus productos. También realizan la EXPOLOGISTICA. Ambos de estos se correlacionan bien con la orientación económica de ese país.

Costa Rica pudiera ofrecer un EXPOAVENTURA donde los operarios nacionales e internacionales pudieran promover sus ofertas. Los ticos pudieran exponer los viajes de buceo a la Isla del Coco, las exploraciones de las selvas, y las ofertas de montañismo entre otras. Otros países pudieran mercadear las aventuras que ellos ofrecen. Por lo menos dos de estos tipos de exposiciones debería organizarse y este tipo de esfuerzo creativo le tocaría liderar al ICT.

Muchos de los que asisten a convenciones en países ajenos aprovechan su viaje para conocer las atracciones del lugar que visitan. Permanecen unos días más para descansar y disfrutar; por sí los gastos pueden rebajarlos de la renta en sus países como costo de realizar sus negocios. Pero, aunque no estén más días, si salen en la noche a comer y divertirse; pocos quedan en sus cuartos hoteleros trabajando.

Tiene que haber paciencia con el Centro de Convenciones. Al principio será sub ocupado, pero con el avance del tiempo con buenas estrategias se podrá salir adelante. Es una iniciativa excelente del gobierno.

Carlos Denton

cdenton@cidgallup.com