

Entrevista a Héctor Merodio – Visualmente – Eventos Verdes

- Medio:

RTVE. Radio Exterior. ***Sobre la mesa***

Presentado por Marcelino Blanes

Este espacio aborda temas diversos desde una perspectiva social. De esa manera, la música como fórmula crítica, la literatura de denuncia social, las actividades de entidades sociales, o los fenómenos humanos desde un punto de vista social.

Emisión: Lunes a Viernes a las 10.05 y 18.05

- Fecha: 21 de marzo de 2011
- Idioma: castellano
- Contenido de la entrevista: Eventos Virtuales
- Duración de la entrevista: 12.21'

Transcripción del Audio

MARCELINO BLANES: *Por primera vez en España se ha celebrado, que sepamos, una Feria Virtual con la intención de ahorrar costes y minimizar el impacto medioambiental. Se trata de los denominados 'Eventos Verdes' que llegan a nuestro país desde EE.UU. para intentar ahorrar miles de euros a las empresas que organizan ferias físicas. Y para hablar de esta interesante cuestión, al menos novedosa, hemos contactado hoy en nuestro programa con Héctor Merodio, que es el máximo responsable de VisualMente, una empresa especialista en este tipo de eventos, ferias y soluciones de negocio basadas en los diferentes entornos virtuales. Sr. Merodio, muy buenos días, gracias por atendernos ¿Cómo está?*

HÉCTOR MERODIO: Hola, Buenos días.

MB: *¿Qué es esto de la Feria Online OMe?*

HM: El OMexpo es una feria física que se realizó la semana pasada donde se aglutinaba a las principales empresas que dan soluciones para Marketing Online. Esta feria física se realizó la semana pasada durante dos días, y este miércoles comienza su extensión virtual.

MB: *Y ¿En qué consiste esta extensión virtual?*

HM: La extensión virtual permitirá a los visitantes a acceder a todas las conferencias que se realizaron durante la feria física, comunicarse con los ponentes, hacer las preguntas que consideren oportuno y al mismo tiempo visitar todos los stands y comunicar con todos los expositores.

MB: *¿Qué es esto de los ‘Eventos Verdes’ que comentábamos al principio que vienen de EE.UU.? Supongo que se refiere a estas ferias no presenciales.*

HM: Eso es. Se les llama ‘Eventos Verdes’ porque ayudan a extender por un lado las ferias físicas y en alguna ocasión, a sustituirlas, evitando todos los costes asociados que hay a la hora de la realización de un evento físico, ya sea un evento corporativo, donde se ahorran muchos viajes y desplazamientos; esto también sucede en las ferias físicas y en las ferias comerciales, como la que tuvimos la semana pasada. Se evita todo esto que se llama ‘construcciones efímeras’, los stands que se construyen y destruyen, toda la papelería que hay asociada, los desplazamientos... hay mucha cantidad de papel entre medias y emisiones de CO₂ también.

MB: *Y ¿No se pierde mucho de la eficacia, por no llamarlo, del encanto que supone el contacto personal entre los participantes en una feria de este tipo, físicas, de las habituales?*

HM: *Para decir toda la verdad, se vuelve todo mucho más racional y operativo. Este tipo de eventos sirven, sobre todo, para tener una primera relación y muchas veces los contactos comerciales acaban teniendo una reunión ‘física’, entre comillas, porque ahora mismo se llama ‘física’ a una conversación telefónica o una llamada por videoconferencia que ya, este tipo de soluciones, las permiten. El encanto de pasear por los stands se diluye, por decirlo de algún modo, pero todo se vuelve más operativo y al final según que tipología de eventos los visitantes lo aprecian mucho y sobre todo los organizadores.*

MB: *Se dice que mediante este tipo de iniciativas se consigue multiplicar la asistencia de público y conferenciantes justamente en la línea de lo que nos está respondiendo. ¿Cómo es posible? ¿No hay más público en una feria al uso?*

HM: Las ferias al uso lo que hacen es aglutinar en un día, en una hora, gran cantidad de público. Las ferias virtuales, aunque tienen un día y una hora, lo habitual es que la gente emplee una hora y media o dos horas a lo sumo. Es raro que una persona que esté delante del ordenador haciendo una sola cosa esté más de este tiempo. Lo que pasa es que su extensión dura más, normalmente dos o más meses. Les permite a los visitantes, en ese tiempo, volver a acceder y en el caso de no haber visto todas las conferencias o tener tiempo para visitar todos los stands, emplean a lo largo más tiempo, y por lo tanto tener más asistentes, más público.

MB: *Vamos a insistir también en otra de las ideas fundamentales, los pilares de este tipo de iniciativas, que es el medio ambiente. Llama mucho la atención está apuesta por minimizar el impacto medioambiental. Ya ha hecho alguna mención, al tema de los stands, de la papelería, de todo esto...pero ¿tanta agresión al medio ambiente supone una feria convencional?*

HM: Ciertamente, sí. Contemos, por ejemplo, en esta feria de OMe donde hubo 11.000 visitantes, en la feria física, se calcula, los datos oficiales dicen que el 20% de estos visitantes se desplazó por avión, un 40% tuvo que utilizar el coche una media de 20 Kms y un 30% pasó al menos una noche en hoteles. Esto en toneladas de CO₂ es bastante, y teniendo en cuenta que la huella que ya

hacemos cada uno de nosotros es de 4.480 Kgs sin hacer nada, si sumamos todo esto, pues evidentemente tiene un impacto importante.

MB: *Bueno, ahora que habla usted de hoteles y aviones, se nos pueden quejar también los comerciantes que tienen ese tipo de negocios ¿no?*

HM: Al final, lo que se persigue con este tipo de eventos, no es sustituir, sino en la medida de lo posible, complementar los eventos que se organizan ya sean en entornos físicos, en IFEMA, como éste último o en hoteles. Lo que sí es cierto, es que se reducen en ocasiones los viajes y también las pernoctaciones.

MB: *Y ¿Cuál es la estructura técnica (creo que su empresa también tiene algo que ver con esto) necesaria para llevar a cabo este tipo de actuaciones, incluidas las telecomunicaciones (que son fundamentales, claro)?*

HM: VisualMente pertenece a un Grupo Tecnológico, que se llama Entel. Es un grupo 100% capital español. La estructura tecnológica de cara al visitante es transparente, para él y para el organizador. No necesitan tener nada más que un ordenador con acceso a Internet y no es necesario instalarse nada. Por detrás, existen multitud de servidores que se encargan de prestar el servicio técnico para garantizar que el visitante va a tener una experiencia gratificante, que no se le va a quedar 'colgado' (si me permite la expresión) la aplicación en ningún momento, o que va a poder ver las conferencias o hablar con los expositores con una calidad aceptable.

MB: *Y hablando de otra tema que tiene también relación con el asunto que nos traemos hoy en 'Sobre la mesa' ¿Cómo se encuentra el Networking en España? Explíquenos, por favor, primero ¿en qué consiste?, para los oyentes del programa ¿Cómo se podría convencer a las empresas de la evidente utilidad de esto de no ir al trabajo de forma habitual –que casi recuerda a los tiempos del colegio, e implantar en España una actitud de trabajo tan novedosa sobre todo aquí, como el Networking? ¿Qué es y en qué estado se encuentra en nuestro país?*

HM: Networking se le llama ahora, la verdad, a cualquier acto donde se produce una relación entre personas. Esto la verdad es bastante antiguo, desde hace mucho tiempo se viene utilizando, y siempre todas las relaciones comerciales y humanas se han basado en las relaciones entre personas. Actualmente son muchas las empresas que se dedican a favorecer que esas relaciones sean más rápidas y puedas establecer un contacto con quien te interesa en un momento dado, para al final llegar a tener una relación comercial de manera más rápida, como comentaba.

Este tipo de herramientas, lo que te ayuda es conocer de antemano a todas las personas que están o van a participar en ese evento en el que tú te has inscrito y poder identificarlas con anticipación mediante herramientas de búsqueda y filtros y poder concertar una entrevista directamente con tres, cuatro o cinco personas, cuando ya conoces su CV o su experiencia profesional o la compañía para la que trabajan con muchísima antelación. Esto te permite cerrar esta entrevista con tiempo y poder conversar de manera más directa, como comentaba al principio también.



MB: *O sea, que esto no es el teletrabajo, el trabajar desde casa no tiene nada que ver con esto.*

HM: No, no tiene nada que ver. Esto, lo que ayuda de cara a las empresas es, que puedes asistir desde tu puesto de trabajo o desde tu casa (si estás teletrabajando). En cualquier caso el teletrabajo también es una herramienta que ayuda a reducir el impacto medioambiental y de algún modo a ser más eficiente.

MB: *La verdad es que hay muchísimos trabajos, hasta los más insospechados, hasta la Banca misma que se podrían hacer desde casa. ¿Por qué esa reticencia y se sigue yendo a un lugar físico a trabajar todos los días, con un horario determinado? Hoy día con Internet y los ordenadores, la mitad, muchísimos trabajos se pueden hacer desde casa, ¿verdad?*

HM: Sí, realmente sí. Nosotros estamos comenzando con este tipo de soluciones en España a finales del año pasado y en Europa es mucho más habitual el que las personas estén conectadas y trabajando desde casa. Personalmente, y esto ya es una opinión personal, creo que existe una cierta cultura, no sé si del jefe o de la compañía, a verte en el lugar trabajo de una manera física, a parte ya de los horarios y de la conciliación.

MB: *Así es. Bueno, y qué actividades, para terminar, señor Merodio, lleva a cabo VisualMente además de todo lo que llevamos hablado ya.*

HM: VisualMente centra su negocio fundamentalmente en eventos y ferias virtuales. Hablamos de eventos corporativos, como pueden ser ferias de empleo o lanzamientos de producto, convenciones de ventas y ferias y exposiciones comerciales como esta que se ejecutará a partir del miércoles que viene, la Online Marketing Expo. Además hacemos cualquier tipo de solución basada en entorno virtual, esto va desde simulaciones de formación o actividades basadas en sistemas de videoconferencia.

MB: *Bueno, pues hemos hablado con Héctor Merodio, Director Ejecutivo de VisualMente. Muchas gracias por acercarnos a este nuevo mundo y por habernos atendido en esta mañana. Ha sido usted muy amable. Hasta otra ocasión.*

HM: Muchísimas gracias

MB: *Hasta pronto. Adiós.*