

¿Qué generaciones lideran la industria de reuniones en México?



Generación Fundadora

Perfil: Fundadores o primeros directivos de agencias especializadas en congresos, convenciones y eventos corporativos.

Origen: Muchos surgieron de áreas como hotelería, protocolo, relaciones públicas o turismo institucional.

Estilo de gestión: Jerárquico, basado en experiencia operativa. Enfoque tradicional y relaciones de largo plazo.

Impacto: Fueron pioneros en profesionalizar la industria MICE (Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions) en México.



Segunda Generación

Perfil: Hijos, socios o profesionales formados en el auge de la industria de reuniones en los 90s y 2000s.

Rol: Tomaron el mando o expandieron las agencias familiares, agregando áreas como producción audiovisual, diseño de experiencias o incentivos personalizados.

Estilo de gestión: Transición entre lo tradicional y lo estratégico. Más abiertos a herramientas digitales, aunque aún con estructuras algo verticales.

Impacto: Consolidaron las agencias como proveedores integrales para grandes marcas y corporativos nacionales.



Tercera Generación

Perfil: Nuevos emprendedores, intraemprendedores en agencias consolidadas o freelancers que ofrecen soluciones ágiles, tecnológicas o disruptivas.

Aportes: Introducen conceptos como experiencias inmersivas, eventos híbridos, sostenibilidad, inteligencia de datos y diseño centrado en el usuario.

Estilo de gestión: Más horizontal, colaborativo, adaptativo. Buscan romper el molde tradicional.

Impacto: Aunque aún no dominan el mercado en volumen, están innovando el modelo de negocio y ganando terreno en segmentos especializados.

**Nacidos entre
1945 y 1975**

Babyboomers y
Generación X temprana

**Nacidos entre
1975 y 1990**

Generación X y Millenials
tempranos

**Nacidos entre
1990 y 2000+**

Millenials tempranos y
Generación Z temprana