



Franquicias
para emprender

El sector andaluz de franquicias crece un 17% en 2012 • España: cómo elegir una franquicia y no caer en el fraude • Nueva oferta y nuevas tecnologías: cómo de las nuevas empresas digitales • Jornada • 20 años de franquicias: franquicias, innovación y perspectivas • España: Café, Los Cuatro, L'Esport, Patisserie, Salsotto, Dupa Barrio, Marmolati, Dupa La Roca • Corea Food y Canales 2012 de KPMG • Inversión: ¿cómo se perfilan?



BETWEEN CONGRESOS Y Eventos acaba de aterrizar en el sector, pero llega pisando fuerte y con un valioso equipaje: los 16 años de experiencia que avalan la trayectoria de sus promotores. Curtidos en una agencia de viajes y congresos, Paco Pérez y Horacio García conocen bien el sector, y en esta recién estrenada etapa se sienten muy arropados por los clientes. “En los últimos años hemos desarrollado un trabajo equipo con los clientes, una relación de cercanía... De ahí el nombre de Between, representamos dos partes y un acuerdo común”.

Paco y Horacio tienen claro que su línea de negocio principal es la de congresos y eventos, incentivos de empresas e industria farmacéutica, aunque ya han pensado, a medio plazo, desarrollar también la actividad propia de una agencia de viajes. Saben que hay mucha competencia, pero son optimistas al respecto: “La agencia de viajes tradicional está obsoleta para responder a las actuales necesidades de este sector. Las agencias se han visto muy afectadas por la irrupción de internet, los billetes de avión y de tren ya se compran desde casa, no es necesario un profesional para realizar este trámite. Las agencias vienen de una época de bonanza en la que se contrataba mucho personal, y ahora les cuesta mucho mantenerse”.

En este escenario queremos irrumpir nosotros con la seguridad de tener una fidelización de clientes y sin ningún tipo de problemas financieros. Empezamos con buen pie, los clientes han confiado en nosotros y este mes orga-

nizamos un congreso médico; para nosotros es muy importante, porque de un congreso nace otro”.

En su empeño no fijan ninguna limitación, ya tienen clientes en diversos puntos de Andalucía, en Madrid y en Barcelona, y aseguran que “vamos a estar donde podamos”.

No obstante, estos emprendedores son conscientes de que ha mermado la actividad congresual, fundamentalmente porque el 80% de los congresos son médicos financiados por la industria farmacéutica, y ésta se ha resentido debido a la crisis. Por eso están concentrados en fidelizar a cuantos más laboratorios mejor, “porque en el día a día salen muchos trabajos, como reuniones o inscripciones a congresos –incluye el desplazamiento, el alojamiento y la inscripción–, que no tienen la envergadura de un congreso pero que son muy habituales. Es un paquete que ofrecemos a diario”.

Además de la cercanía y el trato con el cliente, otra baza con la que juega Between es la de los precios, porque aunque estos son los que son, esta empresa los puede ajustar al no tener que soportar gastos estructurales.

En cuanto al sector de turismo de congresos, y en concreto en la provincia de Sevilla, Paco y Horacio consideran que hay asperezas que limar, como las comunicaciones y conexiones del aeropuerto con el centro de la ciudad; pero valoran muy positivamente la colaboración existente entre distintas instituciones que están poniendo la semilla para que a corto o medio plazo Sevilla vuelva a ser lo que antaño fue. ■