

Estrategias

El mundo entero a un solo clic

En un año marcado por una grave crisis en el sector, la agencia online se ha convertido en líder en su sector y ha batido, por segundo años consecutivo, su récord de facturación

Poder viajar a cualquier lugar del mundo al mejor precio mediante unos pocos clics. Con este fin nació en 1999 eDreams. Hoy, algo más de una década después, la compañía no sólo ha conseguido convertirse en una agencia *online* de referencia sino que ha sabido capear las turbulencias de la crisis como pocos y continuar con la senda de crecimiento que caracteriza a la compañía.

La compañía que dirige Javier Pérez-Tenessa destacó el pasado año por ser una de las pocas agencias que han conseguido que la crisis del sector no les afecte.

El pasado ejercicio, por segundo año consecutivo, eDreams consiguió una facturación récord en su historia. En concreto, en 2009, se alcanzaron los 650 millones de euros, lo que supone un incremento del 35% del negocio internacional de la compañía.

Poco antes de presentar estos resultados, Javier Pérez-Tenessa adelan-



taba su optimismo a DIRIGENTES. "Podemos decir que volverá a ser un año récord en ventas y beneficios, como han sido hasta ahora todos los años desde nuestra fundación. 2008 ya fue nuestro año de mayor crecimiento, pese a que la crisis ya había comenzado. Este año hemos aumentado muchísimo el proceso de internacionalización, estamos en 15 países, y eso nos ayuda en gran parte también a paliar los efectos de una crisis que afecta más a España que al resto de países", asegura Pérez-Tenessa. En este sentido, la consultora Nielsen acaba de hacer público un informe en el que se recoge que la compañía es la agencia de viajes más visitada en España. En concreto, el pasado mes de marzo su página web alcanzó los 3.265.000 usuarios únicos. Esta cifra supone que eDreams llegó al 50% más de

Perfil

Haciendo realidad los sueños

Ingeniero Aeronáutico por la Universidad Politécnica de Madrid, posee además un MBA por la Universidad de Stanford.

Inició su carrera profesional como diseñador de satélites en Francia y en Estados Unidos. Más tarde, desarrolló funciones de gestión de la consultora

McKinsey en España. Posteriormente se trasladó a Silicon Valley donde trabajó para Netscape y AOL.

En 1999, Pérez-Tenessa y su socio norteamericano, James Hare fundan e-Dreams, empresa de la que es consejero delegado en la actualidad.

Además ha sido miembro del consejo de Administración de Vueling.



Javier Pérez-Tenessa Fundador y CEO de eDreams

eDreams.es viajamos contigo

eDreams comercializa a través de su página web no sólo vuelos sino que también ofrece alojamientos

usuarios únicos que su competidor más inmediato.

Volando al mejor precio

Gran parte de este éxito se debe a que la compañía ha sabido, como nadie, dar a los consumidores lo que estos quieren. De este modo, a través de su agencia no es difícil encontrar viajes a precios bajos. "Es imposible para cualquier persona comparar entre cientos de

miles de combinaciones en cada instante. Solamente ordenadores muy veloces conectados por Internet con todas las aerolíneas del mundo, pueden hacer este trabajo con la rapidez y calidad necesaria", señala el dirigente como clave para conseguir estos precios y añade: "conseguimos precios que no están disponibles en las webs de los proveedores, porque con nuestro volumen conseguimos descuen-

Sus logros

Creciendo sin parar

Pese a que solo cuenta con diez años de experiencia desde que fundó la empresa, el dirigente ha conseguido escalar posiciones y colocar a la compañía en el top de los 10 de las agencias de viajes. De hecho, han desbancado a emblemáticos grupos como Halcón Viajes o Marsans. El objetivo ahora es superar a El

Corte Inglés, que continúa como líder en el sector. Según desvela el dirigente, en términos de facturación son "ya más grandes que El Corte Inglés en ventas de vuelos". El secreto es la internacionalización. Mientras que las agencias tradicionales apenas venden fuera de España, Pérez-Tenessa apostó por extender su red fuera de nuestras fronteras.

tos importantes, y porque creamos producto propio que no ofrecen las aerolíneas ni los hoteles".

Uno de los puntos claves que destaca Javier Pérez-Tenessa es la internacionalización de la compañía. Este hecho ha permitido a eDreams liderar el sector desbancando a grupos tradicionales. "Si tenemos en cuenta toda nuestra facturación, somos ya más grandes que El Corte Inglés en ventas de vuelos. El Corte Inglés, como el resto de agencias tradicionales, apenas tiene ninguna venta fuera de España, y eso también les está pasando factura estos años", cuenta el CEO de la compañía.

Durante 2008 más de 5,5 millones de personas viajaron gracias a eDreams y se estima que el número de los que lo hicieron en 2009 es mucho mayor.

Como objetivo para 2010 está seguir creciendo, haciendo lo que mejor saben. "Vamos a seguir aplicando la receta que nos ha funcionado tan bien", asegura el CEO. Al pedir al dirigente que nos recomienda un viaje, lo tiene claro. "El poder de eDreams es que no recomendamos nada, sino que damos las herramientas a nuestros clientes para que sean ellos los que recomiendan", concluye Pérez-Tenessa.

Eva Santander Condés

Valoración de la empresa

CALIDAD	8 / 10
COMUNICACIÓN	8 / 10
EFICACIA	9 / 10
INVESTIGACIÓN	7 / 10
MARCA	8 / 10
PRESTIGIO	7 / 10