

ENTREVISTA ▶ **ANTONIO PEÑA**, Consejero Delegado de Versys Travel

Versys Travel afronta su crecimiento con una intensa capitalización durante 2010

Entrevistamos a Antonio Peña, Consejero Delegado de Versys Travel, en sus nuevas oficinas del Edificio Generium en Palma de Mallorca.



R.P./Palma.

¿Cuándo y cómo nace Versys Travel?

Versys Travel nace en 2007 como mayorista on-line, con una clara vocación de focalizar todos sus esfuerzos en ofrecer a las agencias de viajes herramientas de contratación, para que sean competitivas ahora y en el futuro, y con una visión de negocio que apunta al mercado global y a la distribución de todos los servicios turísticos progresivamente.

¿Es oportuno afrontar un fuerte esfuerzo de internacionalización desde el primer momento? ¿Merece la pena un fuerte esfuerzo inversor en estos momentos?

Efectivamente optamos desde el primer momento por el camino más difícil, lo que ha supuesto y sigue suponiendo un constante esfuerzo inversor por parte de nuestros socios.

Nuestra convicción ha sido y es contemplar el negocio turístico de forma global, a nivel de oferta y demanda (a parte de que adaptemos el servicio que prestamos a cada uno de los mercados). Entendemos que no hay términos medios si deseamos conseguir un modelo de negocio sostenible y competitivo en el tiempo. Ello ha contemplado una agresiva estrategia de contratación y una acción de expansión comercial constante. Las agencias pueden reservar actualmente en 70.000 hoteles de todo el mundo (y seguimos agregando proveedores), tenemos clientes en 12 países y acuerdos de patrocinio en Eu-

Se ha contemplado una agresiva estrategia de contratación y una acción de expansión comercial constante

Nuestra estrategia de negocio supone una significativa inversión, unos 4 millones de euros en los últimos 6 meses

ropa y Oriente Medio, que están consolidando nuestras bases de crecimiento internacional.

Esta estrategia de negocio supone una significativa inversión, que se puede cifrar en 4 millones de euros en los últimos 6 meses. A corto plazo tenemos previsto ampliar capital en un mínimo de 2 millones de euros más. El aumento de facturación y el cierre de acuerdos estratégicos está animando a nuestros socios a mantener el apoyo necesario, en un momento en el que parece que vamos a contracorriente, creciendo e invirtiendo de manera constante.

Al igual que los que pudieron cuestionar que en el primer año de lanzamiento saliésemos a penetrar nuevos mercados y hoy nos dan la razón por no haber-

nos limitado al territorio nacional, tampoco vamos a renunciar a nuestra estrategia a largo plazo por coyunturas económicas, si bien adaptaremos la táctica cortoplacista en ritmos y objetivos.

¿Cuáles son los objetivos para este año?

Este año queremos consolidar nuestra presencia en España e Italia, apoyar el máximo el lanzamiento de nuestros partners en Holanda, Bélgica y Alemania, para garantizar nuestro crecimiento en estos mercados, mantener el ritmo de crecimiento en Polonia e India y desarrollar acuerdos estratégicos en la mayoría de los países árabes. Estamos además aumentando nuestro portafolio hotelero y prevemos lanzar nuevos servicios en el segundo semestre.

¿Entre estos últimos destaca AerVersys como hito estratégico?

Recientemente hemos lanzado con éxito AerVersys, con nuestros socios Aerticket, que son el mayor consolidador aéreo europeo con más de 600 millones de euros de facturación. España es el primer paso y estamos seguros que iremos consiguiendo una posición de mercado de liderazgo. Nuestro objetivo es ofrecer un servicio integral a nuestras agencias.

Este año queremos desarrollar acuerdos estratégicos en la mayoría de los países árabes

¿Cómo ve los próximos años para Versys Travel?

Siendo conscientes de los difíciles momentos que todos vivimos y a los que no somos ajenos, vemos el futuro con confianza. El hecho de contar con cuatro socios principales, *family offices* alemanes, belgas y españoles, que siguen apostando por el negocio en los momentos más duros, y la expectativa de poder estar cotizando en el Mercado Alternativo Bursátil en 2011 nos animan y nos generan confianza y estamos convencidos que también vamos a poder trasladar esa confianza a nuestros clientes y proveedores.

Veo a Versys con más producto, más servicios, más *partners* internacionales y en más países.

¿Están analizando entonces su salida al Mercado Alternativo Bursátil de forma decidida?

Completamente. OnetoOne Capital Partners nos está asesorando en todo el proceso y estamos manteniendo conversaciones con los bancos colocadores. Queremos planificar este proceso sin prisa pero sin pausa y de hecho ya hemos comenzado a adoptar decisiones encaminadas a ello. Nuestro grupo estará cotizando en el MAB antes que acabe el 2011.

Nuestro grupo estará cotizando en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) antes de que acabe el 2011