



CityWalks lanza rutas guiadas por cinco ciudades europeas

Un mp3 para turistas



Sergio Sáez, impulsor de CityWalks

ARIADNA BOADA
Barcelona

Durante la recuperación que tuvo que hacer tras ser atropellado por un coche, Sergio Sáez, un ingeniero industrial apasionado por la robótica, tuvo tiempo para pensar qué le estaba aportando su trabajo en una aseguradora y llegó a la siguiente conclusión: "Debería hacer alguna cosa para dejar al mundo antes que me vuelvan a atropellar". Así que decidió dejar su trabajo y prepararse para crear un proyecto propio. Al principio pensó en crear una escuela o un hospital, pero un viaje a Madrid le dio algunas pistas

que le ayudarían mucho. "Tras visitar el museo Reina Sofía y usar el servicio de audio-guías, me di cuenta que este sistema también podría funcionar para recorrer la ciudad", recuerda.

Sáez aprovechó el MBA en Esade para elaborar el plan de negocio de lo que hoy es CityWalks y en julio de 2009 y con una aportación de 44.000 euros constituyó la empresa en Barcelona. Desde entonces, se ha dedicado a crear el producto, buscar un fabricante de MP3, elaborar las rutas e iniciar los contactos con hoteles. "Hicimos un estudio de mercado y vimos que los turistas no querían llevar encima grandes dispositivos. Así que el MP3 encaja a la

perfección", explica. Gracias a este dispositivo y unos auriculares, el turista puede escuchar mientras visita la ciudad las rutas que ha preparado el equipo de CityWalks. "Hemos querido aportar algo más que un recorrido y explicamos de forma divertida leyendas y anécdotas de la mano de personajes que simulan ser Cristóbal Colón, Antoni Gaudí o Josep Puig i Cadafalch", añade Sáez. En el pack se incluye además un mapa de la ciudad correspondiente.

En esta primera fase del negocio, CityWalks ofrecerá estas rutas guiadas en los hoteles. "Creemos que la necesidad de comprar este producto surge en el hotel, cuando el cliente llega a la ciudad y planifica el día", explica. Pero además del sector hotelero, CityWalks quiere vender sus productos en agencias de viaje para que las ofrezcan con los packs turísticos junto avión y hotel. El plan de negocio también contempla las descargas por internet.

CityWalks espera ahora una inversión de 250.000 euros de capital privado para acometer la comercialización, la venta en otros países y la ampliación de rutas y ciudades. En la actualidad, la compañía ofrece un par de rutas en cinco ciudades y en cinco idiomas: Barcelona, Madrid, Londres, París y Roma. En camino está ofrecer también en Amsterdam, Praga, Venecia, Lisboa y Berlín. Este mes de febrero empezarán las primeras ventas en diversos hoteles de Barcelona. Para el ejercicio 2011, la cifra de negocio prevista de CityWalks es de 240.000 euros, mientras que en 2013 espera llegar al millón y medio de euros. "Ahora poca gente del sector invierte, la mayoría recorta y creo que eso es bueno para mí porque me ha permitido ganar tiempo y correr un poco más que ellos", finaliza Sáez. ●