



elEconomista.es

Líder de audiencia de la prensa económica

Madrid: Condesa de Venadito 1, 28027, Madrid. Tel. 91 3246700. Barcelona: Consell de Cent, 366, 08009 Barcelona. Tel. 93 1440500. Publicidad: 91 3246713. Imprime: Bermont SA: Avenida de Alemania, 12. Centro de Transportes de Coslada, 28820 Coslada (Madrid). Tel. 91 670750 y Calle Metal-Kingia, 12 - Parcela 22-A Polígono Industrial San Vicente, 08755 Castellbisbal (Barcelona) Tel. 93 7721582. © Editorial Ecprensa S.A. Madrid 2006. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede, ni en todo ni en parte, ser distribuida, reproducida, comunicada públicamente, tratada o en general utilizada, por cualquier sistema, forma o medio, sin autorización previa y por escrito del editor. Prohibida toda reproducción a los efectos del Artículo 32), párrafo segundo, LPI. Distribuye: Logintegral 2003 S.A.U. - Tfno. 91443.5000 - www.logintegral.com. **Publicación controlada por la**



elEconomista
América.com

Ecodiario.es

El canal de información general de 'elEconomista.es'

Club de Suscriptores y Atención al lector: **Tf. 902 889393**

PIB III Trimestre 2019	IPC Diciembre 2019	Ventas minoristas Noviembre 2019 Tasa anual	Interés legal del dinero 2019	Paro EPA III Trimestre 2019	Déficit Comercial Hasta octubre 2019. En millones	Euribor 12 meses	Euro / Dólar Dólares	Petróleo Brent Dólares	Producción industrial Noviembre 2019 Tasa interanual	Coste Laboral III Trimestre 2019	Oro Dólares por onza
0,43%	0,8%	3%	3%	13,9%	25.022	-0,252	1,1135	64,82	2,1%	2,5%	1.551,66

David Hernández

Fundador y director de Pangea The Travel Store

"Booking es el mejor en hoteles, pero en viajes a Tanzania o India no puede competir con nosotros"

Maite Martínez BILBAO.

Pangea abre en Bilbao, tras el éxito alcanzado por su modelo de tiendas *temáticas* de viajes en Madrid y Barcelona. Llega para revolucionar y reactivar un sector como el de las agencias tradicionales, colonizado por los grandes de Internet, ofreciendo un valor diferencial en asesoramiento, servicios, productos, complementos y precios. David Hernández, fundador de Pangea, detalla sus perspectivas en el mercado vasco y adelanta las próximas aperturas en España y fuera de ella.

¿Cuándo surge Pangea? ¿Con qué objetivos?

Surge en 2015, de dos de mis grandes pasiones: viajar, conocer otros destinos, culturas y personas, y de mi admiración por modelos de negocio disruptivos, que en los últimos 30 años han cambiado la forma en que compramos y vivimos. Los conocidos Decathlon, Apple, Ikea, Zara, etcétera, que han renovado el sector *retail*.

¿Cómo se aplican esos modelos disruptivos en su negocio?

Mi obsesión era que, como viajero apasionado, no tenía una tienda, un espacio donde comprar mi viaje y poder disfrutar de mi experiencia de compra. Y me planteé crear el Apple, el Zara o el Decathlon de los viajes y cambiar el mundo de estas agencias. No existe nada igual a Pangea en ningún país del mundo. Un espacio de 1.500 metros cuadrados, con todo alrededor de los viajes, con librería, restaurante, tienda de maletas, fotografía y expertos en cada zona geográfica.

¿Con qué medios se pone en marcha un proyecto así?

Para conseguir capital para abrir la tienda en Madrid, ubicada en Príncipe de Vergara, visité más de 200



EE

"Abrir nuestro negocio en Bilbao, más fácil y ágil que en Madrid o Barcelona:
"Se cree que Internet es lo más barato en viajes, pero Pangea iguala el precio"

inversores en 10 meses. Logré tres millones de euros de origen *family office*. Para la apertura en Barcelona, en abril de 2018, conseguí cinco millones y puede evolucionar el concepto de negocio, con acuerdos con La Casa del Libro y Planeta, y un restaurante reconocido, y conté 1.700 metros cuadrados. Ahora en Madrid hay 40 empleados y 34 en Barcelona, desde los 25 iniciales. La última ronda de capital ha sido de nueve millones, para cubrir las aperturas de Bilbao y Valencia.

Bilbao ahora y Valencia el próximo mes. ¿Se prevén más aperturas?

La vocación de Pangea es abrir en China, en Estados Unidos, en Perú,

Personal: Casado y con cuatro hijos. Crea la ONG *Soñar Despierto* en 2001 para "intentar mejorar el mundo".
Carrera: Ingeniería Industrial en la Universidad Politécnica de Catalunya y Máster en Dirección de Empresas por IESE.
Trayectoria: Desarrolla su profesión en Banca de Inversión y Consultoría Estratégica en firmas como Accenture, McKinsey y Banco Santander.

en Uruguay o en Inglaterra. Pero primero hay que desarrollar el concepto en España y consolidar la propuesta de valor y las cuatro tiendas. A partir de 2021, se acelerará la expansión tanto en el resto de España como en el área internacional. Queremos que nuestro primer destino sea América Latina el próximo año. Además, en España hay espacio para ocho o diez supertiendas más, en ciudades como Sevilla, Málaga, Zaragoza, Murcia, etc., con más de medio millón de habitantes. El crecimiento nacional e internacional será en paralelo.

¿Por qué se ha elegido la capital biltaina para la tercera tienda?

Por el mercado potencial. Pero es de destacar las facilidades que dan aquí para desarrollar tu proyecto. Bilbao ha sido ejemplar en la agilidad en las licencias y en cómo gestiona la puesta en marcha de un negocio. Ha sido mucho más fácil que hacerlo en Madrid o Barcelona.

¿Qué parte de la tarta del mercado vasco quiere lograr?

Hay agencias fuertes, como El Corte Inglés, Azul Marino y Barceló, pero no venimos a competir, sino a colaborar con ellos y a revitalizar el sector. Las agencias de viaje están de capa caída, porque no han evolucionado y con la crisis los grandes de Internet, como Booking, Expedia y otros se han comido el pastel. Solo subsisten las que aportan un valor diferencial al cliente. En Pangea tienes un espacio de 1.500 metros con asesores expertos, con producto a medida de todos los países del mundo, con precio mínimo garantizado, con financiación, etc.

No quiere competir con las agencias locales, ¿y con Internet?

Yo no quiero ni puedo competir con Internet. Booking es 1.000 veces mejor que Pangea vendiendo hoteles, es el mejor. ¿Como voy a querer competir con él, que se gasta 3.000 millones de euros en marketing digital y que tiene 2.000 desarrolladores por el mundo? Pero yo soy mucho mejor y Booking no puede competir conmigo vendiendo viajes complejos a Tanzania, Japón, India, Costa Oeste, Perú... Tenemos acuerdos comerciales con Expedia, Booking y demás, por eso somos capaces de igualar cualquier precio del mercado. Se cree que Internet es lo más barato y si hay ofertas, pero nosotros no tenemos que ser más caros y te ofrecemos un experto, un servicio 24 horas y financiación.

Según el Observatorio Cetelem Consumo, los viajes lideran la intención de compra de los vascos en los próximos 12 meses, ¿qué perspectivas hay para su primer año?

En el primer año en Bilbao, esperamos que unos 3.000 viajeros viajen con Pangea. Sobre negocio no damos cifras, pero este 2019 hemos duplicado la facturación con respecto a 2018, casi duplicado también el margen y la idea para este año es volver a doblar cifras, con las dos nuevas tiendas de Bilbao y Valencia, y gracias al crecimiento que están experimentando las de Madrid y Barcelona. En total han viajado más de 40.000 viajeros con Pangea.

¿Cuáles son los viajes más demandados por el cliente de Pangea?

Los tradicionales a Europa y Estados Unidos, éste creciendo mucho. Más exóticos de África, como Tanzania, Namibia o Kenia. En Asia, Japón es el *best-seller*, y también destaca Filipinas. Despuntan destinos como Santo Tomé y Príncipe, en África y Vanuatu, en Oceanía, que no encuentras en todas las agencias, y la Antártida, entre otros.