

Tras 12 años de actividad, la empresa se ha convertido en un referente para la movilidad destinada al ocio

## PartyBus, un servicio peculiar y una explotación diferente

El proyecto PartyBus nació en el año de 2003 de la mano de un joven economista experto en Bolsa que deja su empleo en una Sociedad de Valores, para sacar adelante el nuevo negocio. Para César Gutiérrez, lo importante del desarrollo de un nuevo negocio es la diferenciación. Y esa sin duda ha sido la clave del Partybus.



**ACTUALMENTE CÉSAR** es el presidente de AEMAV (Asociación de Agencias de Viajes de Madrid), así como el Vicepresidente de FETAVE (Federación Territorial de Agencias de Viajes Españolas).

**CB.- Le preguntamos por la idea que dio origen al PartyBus**

Cesar Gutiérrez.- Partybus nace en Madrid como alternativa de movilidad al uso del vehículo privado en los momentos de ocio. Si bien

se plantea como un servicio de transporte alternativo, cuya actividad va más allá de transportar viajeros. Ofrecemos una experiencia de ocio original y divertida, en la que nuestros clientes van a conocer y disfrutar la noche de Madrid sobre ruedas y sobre todo que se van a sentir muy especiales.

**CB.- ¿En qué consiste esa diferenciación?**

C.G.-Gestionamos su ocio y eso

significa que les programamos una ruta en la que tienen acceso a varias discotecas, consumiciones incluidas, salas reservadas, un trato especial... Se les facilita una pulsera con la que tienen entrada libre y preferente a esos lugares, de modo que son tratados como clientes VIPS. Vendemos la experiencia PartyBus.

**CB.- ¿Y cómo se vende este servicio?**

“El Partybus podría tener éxito en cualquier gran ciudad que tuviese una oferta de ocio variada y que requiriese medios de movilidad, si además es una ciudad universitaria y turística las probabilidades de éxito serían todavía mayores”



C.G.-A través Internet, de las redes sociales, tourperadores, agencias, relaciones públicas, universidad... También, por supuesto, a través de nuestra agencia de viajes, PartyBus Tours, que creamos en el año 2010.

**CB.- Muchos empresarios son reacios a transportar viajeros por la noche a causa de los conflictos provocados por un consumo excesivo de alcohol y otros... ¿Cómo te enfrentas desde PartyBus a esto?**

C.G. Bueno, entiendo a mis compañeros ya que la probabilidad de sufrir algún conflicto aumenta notablemente en servicios noc-

turnos. Podemos decir que este problema lo hemos convertido en una virtud, ya que contamos con una serie de guías en cada servicio que además de acompañar a nuestros viajeros toda la noche se preocupan para que el “buen rollo” predomine durante todo el servicio. Por otro lado la experiencia en estos doce años de actividad nos ha enseñado mucho y apostar con especial énfasis por la seguridad. El vehículo se ha diseñado por dentro como si fuera una discoteca móvil pero teniendo en cuenta que el viajero viaje de forma segura equipando entre otros elementos numerosas barras de sujeción.

De hecho, en estos años no hemos tenido ninguna reclamación por caídas o daños de nuestros viajeros.

**CB.- ¿y cuál es el perfil de los usuarios del PartyBus, imagino que gente muy joven?**

C.G.- En principio era así, pero hemos ido evolucionando y hemos entrado en segmentos de población de otras edades que también disfrutaban del ocio y buscaban un transporte exclusivo para ello. Así, desplazamos a grupos para todo tipo de eventos: Cumpleaños, despedidas de soltera y soltero, bodas, cenas de navidad, de empresa, acciones de teambuliding empresarial, salidas para juegos (Paintball, karts)... Una multitud de actividades realizadas en grupo por gente de todas las edades siendo la organización todas ellas realizada de manera integral a través de la Agencia de Viajes.

**CB.- Cuantos viajeros han usado el PartyBus**

C.G.- No tengo la cifra exacta ahora mismo, pero alrededor de unos 150.000 y de casi todas las regiones de España.

**CB.- Y qué capacidad tiene el PartyBus**

C.G.- Podemos llevar hasta 95 viajeros en cada viaje.







**CB.- ¿Has pensado en la posibilidad de franquiciar el servicio en otros lugares?**

C.G.- Si, por supuesto. Pero reconozco que es un servicio complicado, tiene que ser gestionado por empresas especializadas en ocio nocturno y que puedan ofrecer alternativas originales en su ciudad y además es imprescindible que cumplan con la normativa del sector que, salvo para las nuevas plataformas de la mal llamada economía colaborativa, es muy exigente y con un altísimo grado de responsabilidad para los gestores. Este mix de empresa no resulta sencillo de encontrar.

**CB.- ¿A qué plataformas te refieres y qué normativa incumplen?**

C.G.- Bueno, las plataformas creo que las conocemos todos, realizan servicios de mediación de servicios de transporte incumpliendo la normativa reflejada en diversos artículos de la LOTT, sin entrar a valorar legislación fiscal, laboral, capacitación... de las personas que realizan el servicio.

En nuestro caso además de la normativa de transporte tenemos que cumplir también con la Directiva de viajes combinados y la Ley de consumidores y usuarios.

**CB.- ¿Crees que se está siendo demasiado permisivo con este tipo de plataformas?**

C.G.- Indudablemente que sí, otra cosa sería mi opinión sobre este fenómeno y la necesidad por parte de las administraciones de regular urgentemente las mismas para aclarar las reglas del juego de todos los participantes del mismo.

El vehículo se ha diseñado por dentro como si fuera una discoteca móvil pero teniendo en cuenta que el viajero viaje de forma segura equipando entre otros elementos numerosas barras de sujeción

**CB.- ¿y cuál es tu opinión?**

C.G.- Siendo creyente de algunas de las bondades de este fenómeno, en estos momentos solo puedo definirlo como la economía del egoísmo. Ni paga los impuestos que debería, ni contribuye a pagar pensiones, educación, sanidad...

**CB.- Volvamos a Partybus, ¿en qué lugares crees que podría tener éxito?**

C.G.- Pues en realidad en cualquier gran ciudad que tuviese una oferta de ocio variada y que requiriese medios de movilidad, si además es una ciudad universitaria y turística las probabilidades de éxito serían todavía mayores.

**CB.- ¿Deseas añadir algo más?**

C.G.- Ha sido un placer charlar con vosotros, la próxima vez nos vemos en Partybus.

Muchas gracias.

