



En la imagen, de izda. a dcha. Ramón Hermosilla, Jordi Marcé e Ignacio Calvo de Mora

ÁNGEL DE ANTONIO

Consultoría de principio a fin

► C4T ES UNA CONSULTORA ESPECIALIZADA EN TURISMO QUE ACOMPAÑA AL CLIENTE EN TODO EL DESARROLLO DE SUS PROYECTOS

POR LAURA PERAITA

Tourism Business & Planning C4T nació en septiembre de 2009 como resultado de la reflexión de varios empresarios que tras contratar servicios de consulto-

ría sufrieron en sus propias carnes el mal sabor de boca que les dejaba las deficiencias que les presentaban. Y, de estas carencias hicieron una oportunidad. Hoy C4T es una compañía experta en consultoría especializada en la planificación y desarrollo de actividades turísticas y ocio con una gran pro-

yección a pesar de su corta edad. «La clave está en que a la persona que nos contrate no vamos a entregarle una idea, sino que le acompañaremos en todo momento hasta que se materialice el proyecto —asegura Jordi Marcé, consejero delegado de C4T—. Nuestra dinámica tiene una técnica. Todos estos proyectos tienen un estudio de localización, de mercado, una conceptualización de los negocios aptos y un estudio de viabilidad económica. Si se hace todo esto sin salir al mercado a comprobar si lo que estamos diciendo es correcto, finalmente el cliente tiene un documento con opiniones y criterios, pero nada más».

Con esta filosofía C4T ya ha desarrollado proyectos en distintas partes del mundo. «En Panamá hemos ganado un gran concurso del Estado para planificar y desarrollar un terreno de dos millones de metros cuadrados de la ex base militar americana Fort Sher-

man —asegura Ignacio Calvo de Mora, consejero delegado de C4T—. El objetivo era poner en valor el terreno para el desarrollo turístico de la antigua base mediante la creación y conformación de un destino turístico cuyos negocios fueran rentables y atractivos para inversores y operadores. Ahora estamos en la fase de acompañarlos para encontrar los operadores e inversores que desarrollen el plan que hemos prescrito».

C4T cuenta con once profesionales. Desde su nacimiento, la compañía se ha diversificado mucho y actualmente trabajan con colaboradores locales de relevancia como ex ministros en Costa Rica o Panamá y acaban de empezar a trabajar en Angola y Chile. «También con grandes empresas americanas, británicas y holandesas a través de una oficina comercial que tenemos en Nueva York —añade Ramón Hermosilla, consejero de la compañía—. El éxito de nuestra expansión se debe a que no existe una especialización en consultoría de turismo, por lo que contamos con un nicho de mercado donde, con prudencia, C4T está encontrando su hueco en el mercado». Según Hermosilla, la crisis ha sido una oportunidad «porque las empresas se han replanteado muchas promociones y su modelo de negocio y, por ello, han surgido muchas oportunidades y nosotros les hemos ayudado en el proceso».

Jordi Marcé matiza que las oportunidades también se deben al cambio de interlocutores. «Tenemos clientes privados que trabajan con un determinado producto, pero ahora muchos no pueden soportarlos y pasan a manos de bancos. Hoy contamos con clientes que son bancos, que han contratado a C4T para que planificar el territorio que han adquirido y les asesoremos sobre qué tipo de producto turístico, inmobiliario, residencial... deben realizar».