



# El futuro se aprende

## Gerardo Gómez Yillen

CEO de Viajes Marplay y OBTEC

### OBTEC

Travel Solutions

Hay empresarios turísticos que construyen agencias. Otros construyen tecnología. Pero muy pocos logran entender cómo unir ambas cosas antes de que la industria los obligue a hacerlo.

**G**erardo Gómez pertenece a esa generación de empresarios que vio venir el cambio mucho antes que muchos otros dentro del turismo mexicano.

Gerardo Gómez Yillen- Director de Grupo Marplay —integrado por Viajes Marplay, Maple Tours y OBTEC suma casi 37 años en la industria turística.

Inició su trayectoria en 1989 en Mexicana de Aviación, una experiencia que marcó su visión empresarial. Desde entonces ha sostenido una idea clave: una empresa turística no sobrevive solo por vender más, sino por saber administrar, optimizar y evolucionar constantemente.

“No basta con vender. Hay que saber administrar”

### EL PROBLEMA SILENCIOSO DE LAS AGENCIAS

Durante años, muchísimas agencias crecieron bajo una lógica muy básica: Más reservas significaban más éxito.

Pero con el tiempo apareció un problema que muchas todavía no terminan de resolver: El crecimiento operativo empezó a devorarlas.

- Más llamadas.
- Más cotizaciones.
- Más proveedores.
- Más tráfico interno.
- Más errores.
- Más desgaste.
- Y muchas veces, márgenes cada vez más pequeños.



Ahí fue donde Gerardo empezó a mirar hacia otro lado: La tecnología.

Pero no desde una visión futurista o “moderna” por moda.

La veía como una necesidad de supervivencia.

A partir de 2010 comenzó a viajar constantemente a países como España, Colombia, Brasil y Argentina buscando plataformas, integradores y modelos que ayudaran a simplificar operaciones dentro de las agencias de viajes.

Quería encontrar una forma de: Automatizar procesos, reducir tiempos, mejorar márgenes, conectar contenidos, y permitir que una agencia creciera sin depender únicamente de contratar más personal.

“Si tú no vas con la corriente que está sucediendo en el momento, te puedes quedar atrás”

Y lo dice alguien que pertenece precisamente a la vieja guardia del turismo mexicano.

ENTREVISTA

### OBTEC: LA APUESTA MÁS AMBICIOSA DEL GRUPO

Con el tiempo, esa búsqueda tecnológica terminaría convirtiéndose en OBTEC, el proyecto más ambicioso dentro de Grupo Marplay.

Aunque muchas personas la identifican solamente como una plataforma tecnológica, Gerardo insiste en que la visión detrás es mucho más grande.

OBTEC busca convertirse en un ecosistema operativo para agencias de viajes.

#### UN LUGAR DONDE PUEDAN ACCEDER A:

- Contenido NDC
- Conexiones directas
- Hoteles
- Seguros
- Autos
- Espectáculos
- Automatización
- Negociaciones comerciales más competitivas.



Todo desde un mismo entorno.

Gerardo insiste constantemente en algo: la mayoría de las agencias todavía están demasiado enfocadas en vender... y muy poco en optimizar.

Por eso habla tanto de revenue. “La aerolínea quería el monto de la venta. A mí me interesa la venta, pero ¿dónde está mi revenue?”, comenta.

Y ahí está probablemente el centro completo de su visión empresarial.