



DOSIER DE PRENSA

Índice

1. Introducción
2. Nuestra historia
3. Nuestra plataforma
4. Nuestra tecnología
5. Datos y cifras clave
6. Nuestra oferta
7. Desempeño
8. La compañía
9. Sabías que...
10. Equipo directivo
11. Nuestros clientes
12. Información de contacto

1. Introducción

Mabrian Technologies es una empresa especializada en proveer servicios de Inteligencia Turística. Para ello, combinamos un desarrollo tecnológico basado en el análisis de Big Data y técnicas de Inteligencia Artificial, con un profundo conocimiento del sector turístico por parte de nuestro equipo de asesores. Nuestra base, es el desarrollo de una plataforma de analítica de datos que ofrece un observatorio holístico en tiempo real de todo lo que afecta a un destino turístico. El análisis de datos de fuentes diversas permite identificar y predecir dinámicas turísticas.

Ayudamos tanto a destinos turísticos de cualquier nivel (países, regiones, ciudades), como a empresas del sector hotelero y del transporte, o de consultoría relacionada con el turismo (marketing, promoción, estrategia, inversión, etc.) en la toma de decisiones basadas en indicadores actualizados que aportan una visión de contexto turístico en tiempo real e imposible de obtener por los medios de investigación de mercados tradicionales.

Nuestra misión es desarrollar la herramienta analítica más completa para la industria turística a través de la integración y el análisis cruzado de diferentes y representativas fuentes de datos. Mostraremos al sector turístico que las decisiones basadas en datos son una realidad.

Fundada en 2013 por Santi Camps, tiene su sede central en Menorca (Baleares) y una oficina comercial en Barcelona. Con más de 30 empleados en todo el mundo y siete nacionalidades diferentes.

2. Nuestra historia

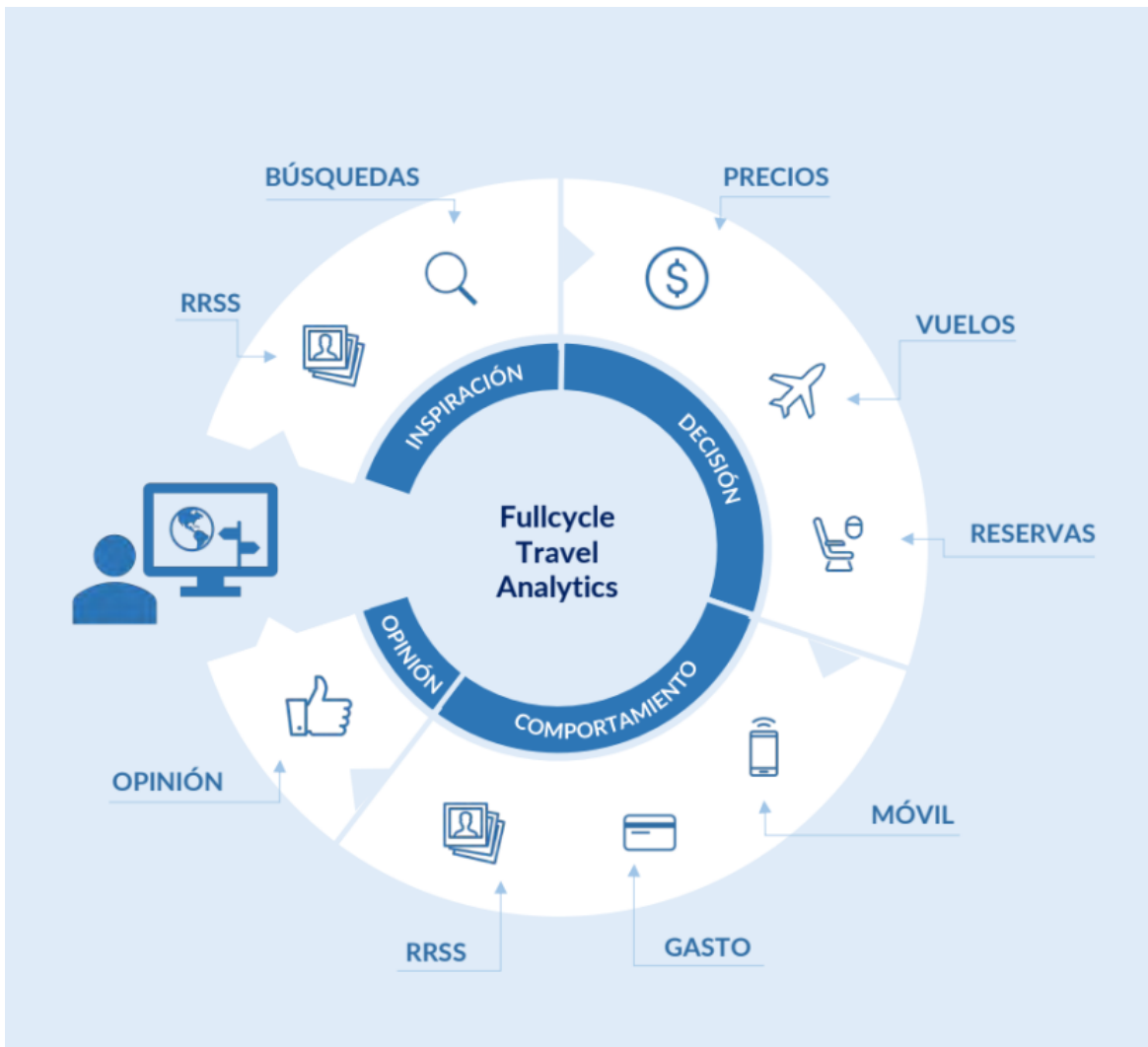
- **2013:** Nace SocialVane en Menorca. Fundada por Santi Camps. Una plataforma de escucha activa en Redes Sociales basada en técnicas de Procesamiento del Lenguaje Natural e Inteligencia Artificial, que permite extraer información de intereses y sentimiento sobre las conversaciones espontáneas en Redes.
- **2016:** SocialVane se convierte en Mabrian. Una nueva versión de la plataforma que se centra desde 2015 exclusivamente en el sector turístico. Añadiendo nuevas fuentes de datos al análisis, Mabrian es la primera plataforma en cubrir el 100% del ciclo del viaje.
- **2017:** Acuerdos de colaboración y distribución con compañías internacionales líderes a nivel global marcan un punto de inflexión en cuanto a la credibilidad, fiabilidad y potencial de la solución de Mabrian.
 - Galardonados como la mejor herramienta de investigación de mercados por las Autoridades Turísticas de las Islas Baleares.
- **2018:** El equipo de Mabrian crece para afrontar las grandes oportunidades de desarrollo y crecimiento internacional. Se incorporan nuevas fuentes de datos a la herramienta, que permiten perfeccionar los indicadores.
 - *Break even:* beneficios.
 - Galardonados como la mejor herramienta de Marketing y Ventas en los Smart Destinations Awards en FITUR 2018.
- **2020:** La crisis sanitaria global provocada por la pandemia de la COVID-19 transforma radicalmente el sector turístico, tomando más importancia que nunca disponer de herramientas de Inteligencia Turística para reducir la incertidumbre en la toma de decisiones. Mabrian crece un 60% en plena crisis.
- **2021:** De la información a las respuestas. Mabrian incorpora talento especializado en la gestión y promoción de destinos turísticos, que permite ofrecer un servicio más ajustado a las necesidades del cliente, aportando respuestas a retos de negocio y operativos de una manera directa.

3. Nuestra plataforma

La plataforma de Mabrian monitoriza el comportamiento espontáneo de los visitantes a un destino en todas sus fases de decisión.

Desde el momento inspiracional del viaje, pasando por la búsqueda y la comparación de precios, hasta su patrón de reserva, comportamiento y el análisis de los patrones de gasto y movilidad en el destino.

El ciclo completa sus 360° al analizar el sentimiento y la satisfacción que los usuarios muestran de su experiencia tanto en Redes Sociales como en diversas plataformas de opinión.



Principales fortalezas:

1. Plataforma especializada exclusivamente en el sector turístico.
2. Análisis simultáneo de múltiples fuentes de datos en tiempo real.
3. Plataforma en la nube sencilla y clara. Información consultable y descargable 24 /365.
4. Sistema de alertas predictivas y avisos de desviaciones en los principales indicadores.
5. Planes personalizados, informes periódicos, y estudios concretos con el acompañamiento de nuestros asesores.

4. Nuestra tecnología

Big data para Inteligencia Turística

La Inteligencia Artificial y el *Machine Learning* aplicados al Big Data turístico, permiten a nuestros algoritmos entender y predecir patrones de conducta a nivel global. Técnicas de Procesamiento Natural del Lenguaje (PNL) extraen las percepciones y sentimientos de los comentarios vertidos en medios sociales.

Este procedimiento transforma los datos recogidos en conocimiento útil para la toma de decisiones. Nuestros algoritmos han sido reconocidos por el Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI) del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad del gobierno español.

5. Datos y cifras clave

a) La oferta

Mabrian no sólo ofrece Big Data, si no también Múltiple Data. Es lo que marca la diferencia. Trabajamos con proveedores de datos fiables y con cobertura global, que nos garantizan la representatividad de los datos y el cumplimiento de las normativas internacionales de la Protección de Datos Personales.

Las fuentes de datos son tan variadas como los diferentes módulos de análisis turístico que ofrecemos:

- Comportamiento Turístico: analizamos las interacciones espontáneas en Redes y Medios Sociales y plataformas de opinión del sector turístico para extraer indicadores de intereses y percepciones de los visitantes.
- Oferta de alojamiento en un destino (hotelero y no hotelero): trabajamos con datos de Agencias de Viajes Online y plataformas de reserva turística.
- Conectividad Aérea: analizamos patrones de programación aérea, búsquedas y reservas de vuelos, a través de datos de los principales GDSs (*Global Distribution System*) y de empresas especializadas en el seguimiento de la conectividad aérea.
- Gasto en destino: analizamos los patrones de gasto de los visitantes a un destino a través del uso de tarjetas de crédito o débito (o medios digitales equivalentes). Estos datos provienen de los principales proveedores de medios de pago.
- Presencia y movilidad: monitorizamos la presencia y movilidad de los visitantes a través de la conectividad de sus dispositivos móviles a las antenas situadas en el destino. Estos datos provienen de las compañías de telefonía con presencia en los destinos.
- Sostenibilidad Turística: analizamos datos de fuentes globales con el fin de medir el impacto y la perdurabilidad de la actividad turística en los destinos. La misión es fijar un criterio corroborado y estable para medir y hacer seguimiento de varios aspectos que afectan a la Sostenibilidad Turística del destino.

b) Desempeño

- Más de 41 clientes en todo el mundo, principalmente destinos turísticos.
- Más de 37 acuerdos estratégicos con las principales organizaciones del sector como la European Travel Comision (ETC), TurEspaña o Segittur.

c) La compañía

- Fundada y liderada por Santi Camps en 2013.
- Oficina central en Menorca y una oficina comercial en Barcelona.
- Más de 30 empleados y siete nacionalidades diferentes.

6. Sabías que....

- Nuestros algoritmos han sido reconocidos por el Centro para el fomento y Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI) del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad del Gobierno de España.
- Galardonados como la mejor herramienta de Marketing y Ventas en los Smart Destinations Awards en FITUR 2018.
- La plataforma de Mabrian ofrece un nivel de confianza por encima del 95%.
- Socios internacionales, como Mastercard, Travelport, Phocuswright ya confían en la solución de Mabrian, así como clientes en todo el mundo (Cataluña, Madrid, Comunidad Valenciana, Atenas, Montevideo, Cancún, Indonesia, Colombia, Costa Rica, Omán, Qatar, Países Bajos, Francia, Reino Unido, Barceló Group, Ibersotar Group, Palladium Hotel Group, Renfe, etc.)

7. Equipo directivo



Santi Camps
Fundador
Chief Executive Officer – CEO

Santi es fundador y CEO en Mabrian Technologies. Con un perfil técnico, siempre ha estado especializado en la tecnología y el software. A los 24 años, y tras haber participado notoriamente en diversas empresas de creación de software, ya lideraba un equipo de desarrollo de más de 20 personas. Emprendedor por convencimiento, co-fundó la empresa KMKey que provee servicios de software de Quality Management y CRM, hoy comercializado en todos los países de habla hispana. Esta experiencia le sirvió para aprender sobre management de negocios, marketing y venta online.

Tras más de 20 años de experiencia en desarrollo de software, y una década de experiencia liderando negocios, en 2013 fundó la empresa Social Vane especializada en análisis de Big Data para la gestión reputacional, que poco más tarde decidió especializarse únicamente en el sector turístico, bajo la denominación de Mabrian Technologies.



Carlos Cendra Cruz
Chief Marketing Officer – CMO

Carlos es Chief Marketing Officer y Director de Comunicación en Mabrian Technologies, además de socio. Emprendedor incansable.

Después de más de 10 años de experiencia en puestos de dirección y negocios propios en diversos sectores como el Márketing y el Comercio Internacional, Franquicias y Turismo, tomé la decisión de unirme al proyecto de Mabrian Technologies como socio y directivo. La motivación es clara, globalizar el uso del Big Data en el sector turístico, llevar a Mabrian al siguiente nivel y liderar el Mercado de Inteligencia Turística en nivel mundial.



Alex Villeyra
Chief Operating Officer
- COO

Alex es Director de Operaciones y socio en Mabrian Technologies.

Antes de unirse al equipo de Mabrian, Àlex acumuló mas de 15 años de experiencia profesional en el mundo de la consultoría de negocios en KPMG, donde trabajo en Europa y Latinoamérica para clientes principalmente en los sectores de Telecomunicaciones, Banca, y Oil&Gas. En su última etapa como Director en KPMG, Àlex lideró desde Buenos Aires la práctica de Shared Services and Outsourcing Advisory para KPMG en la región Sudamericana.

8. Algunos de nuestros clientes



9. Información de contacto

Síguenos en:

- [Twitter](#)
- [Linkedin](#)
- [Youtube](#)

Peticiones de prensa: mabrian@belverapartners.com

Otras peticiones: info@mabrian.com