



enlloi

AFTERWORK LIVING



El bleisure  
Una oportunidad  
estratégica para el sector  
turístico español

By enlloi

# A. El bleisure: una nueva forma de viajar de los turistas de negocios

El mundo de los viajes de negocios se está viendo revolucionado por el Bleisure: la combinación del trabajo (business) con el disfrute del ocio (leisure). Los viajeros de negocios persiguen cada vez más disfrutar de sus ratos libres con el disfrute de experiencias únicas, a la vez que extienden sus estancias para visitar y conocer mejor los lugares a los que viajan por trabajo.

**24%**

De los viajeros extienden su viaje de negocios unas horas para disfrutar del destino

**37%**

Los viajeros de negocios extienden su viaje de negocios por 3 días o más por placer.

**78%**

Los viajeros de negocios sienten que agregar tiempo libre durante o después de su viaje de negocios, agrega valor a su trabajo

**83%**

Los viajeros de negocios exploran la ciudad de visita durante su estancia.

El aprovechamiento del Bleisure supone una extraordinaria oportunidad para los destinos turísticos, por cuanto les puede permitir incrementar el impacto económico generado por el perfil de viajeros de mayor nivel de gasto.

## B. Impacto económico del turismo de negocios en España

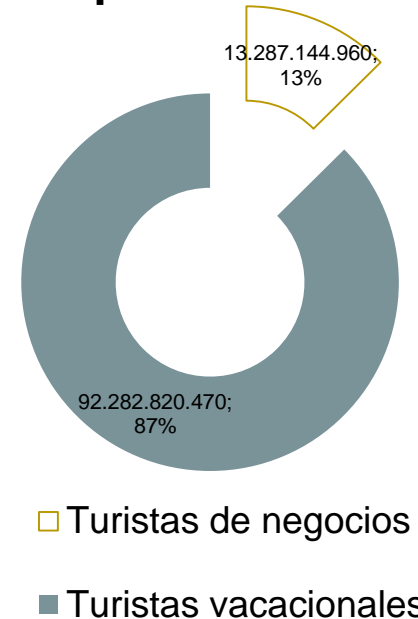
El turismo de negocios genera en España **13 mil millones de euros (\*)**, que supone el 13% del total del gasto turístico que realiza el conjunto de la demanda española y extranjera.

El turista de negocios supone una extraordinaria oportunidad en términos de impacto económico por cuanto su alto gasto diario (109,14€) supera en el 32% el del turista vacacional (82,78€).

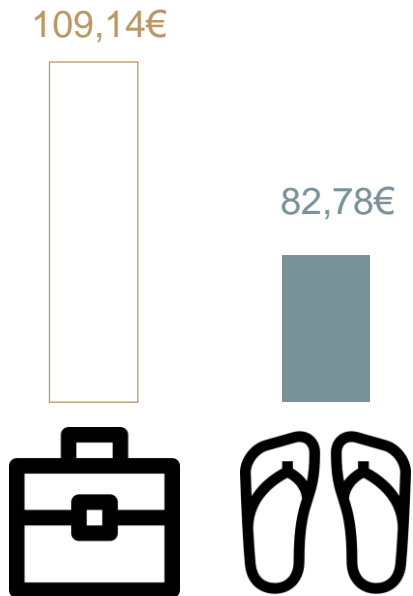
Así mismo el turismo de negocios favorece:

- Reducir la estacionalidad por su distribución continua a lo largo del año.
- Favorecer la generación de actividad en los días de la semana de menor turismo vacacional.
- Generar un menor impacto ambiental y un menor consumo de recursos públicos por su menor estancia.
- Inducir un mayor impacto económico y sobre el empleo, junto con una mayor contribución fiscal.

### Impacto económico (€)



### Gasto medio diario



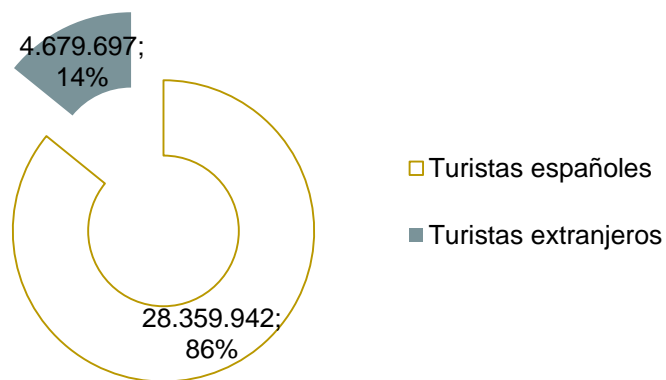
(\*) Los datos proceden de la explotación de las estadísticas del INE, en las que se han corregido posibles infraestimaciones asociadas al método de encuestación, especialmente en la demanda española. En los mismos no se incluyen los viajes de ida y vuelta en el mismo día (excursiones), que incrementarían el impacto económico.

# C. Perfiles de los viajeros de negocios por mercados

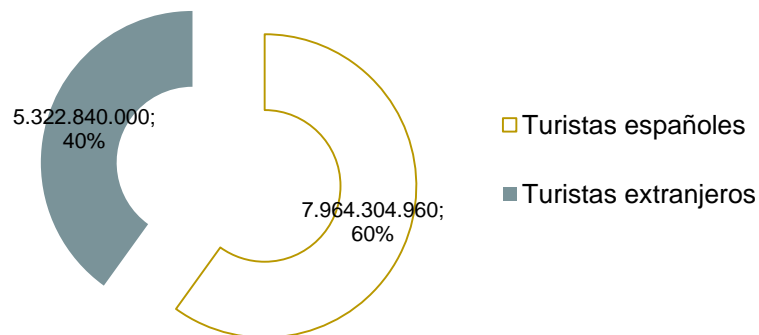
El mercado del business travel en España está dominado por los viajes de los españoles, que suponen con 28 millones el 86% del total del mercado.

El mayor gasto diario del viajero de negocios extranjero, en parte por el mayor desembolso en transporte para acceder a España, hace que en términos de impacto económico haya mayor equilibrio entre lo que genera la demanda española (casi 8 mil millones) frente a los viajes de negocios del mercado extranjero (5,3 mil millones).

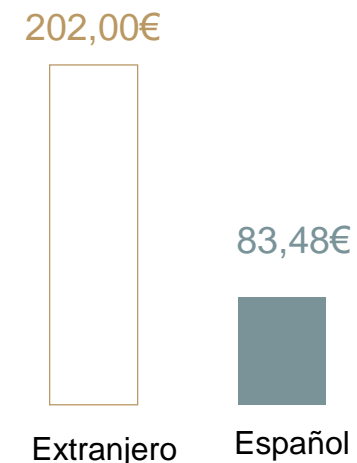
## Viajeros de negocios



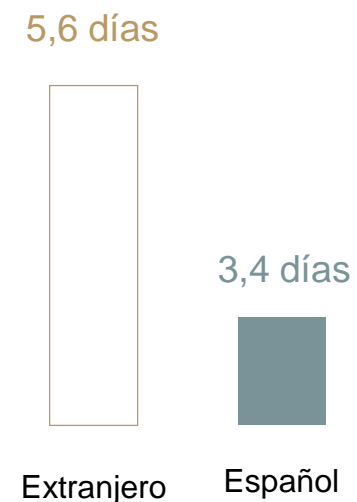
## Impacto económico (€) por mercados



## Gasto medio diario



## Estancia media



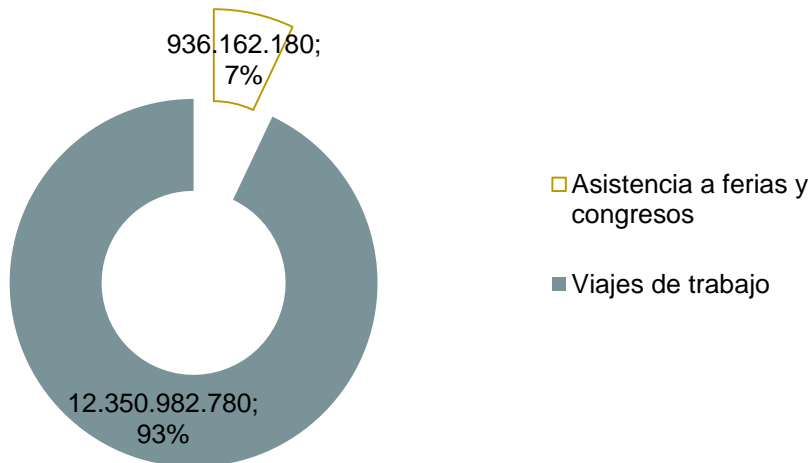
## D. El mercado de los viajes de negocio por objeto del viaje

La industria turística y los gestores de destinos en España se han centrado en promocionar las ciudades como centros para organizar ferias y congresos (la industria MICE).

Siendo el MICE (Meetings, Incentives, Congress & Events) una actividad clave para el posicionamiento turístico español, el mayor impacto económico lo generan los viajeros que viajan por trabajo a visitar clientes, reunirse con compañeros de otros centros de trabajo de la misma empresa o realizar contactos comerciales.

Concretamente, el impacto de la actividad de ferias y congresos se limita al 7% (936 millones de euros) del total del impacto económico vinculado al turismo de negocios en España, mientras el mercado de los viajes comerciales y de empresa se eleva hasta los 12.351 millones de euros.

### Impacto económico (€) de los viajeros de negocios por objeto de su viaje



Existe una extraordinaria oportunidad en dinamizar al conjunto de viajeros que se desplazan por motivos de trabajo, conectando con la tendencia del Bleisure.

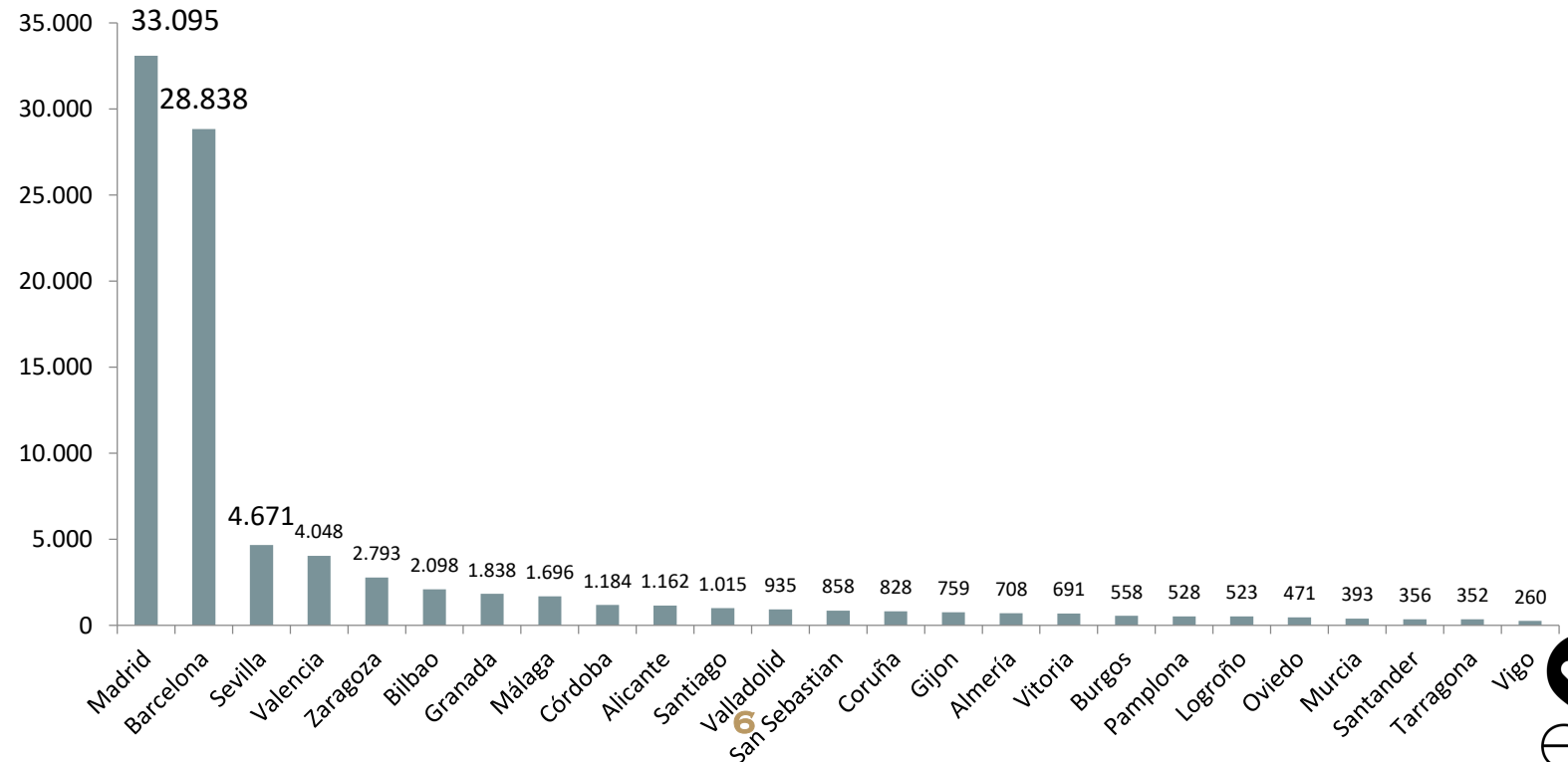
# E. Dinamizar a los viajeros de negocios dispuestos a hacer planes

Las empresas dedicadas al corporate travel se han centrado en organizar el viaje (el transporte) y la estancia (dónde se hospedan) del viajero de negocios, sin atender lo suficiente a sus necesidades de ocio o sus ganas de extender su viaje.

En la misma línea, los gestores públicos de destino no han empezado a dirigir sus esfuerzos en responder a las necesidades del importante volumen de viajeros que pernoctan en las ciudades por viajes de trabajo y que mayormente permanecen en el hotel o se limitan a pasear sin rumbo por la falta de conocimiento de las posibilidades que le ofrece la ciudad.

En Madrid duermen cada día 33 mil viajeros de negocios, en Barcelona 29 mil, en Sevilla 4,7 mil.... dispuestos a oír propuestas para romper la rutina del chequeo de mails o el zapping.

**Mercado potencial de viajes de negocios en España**  
**Clientes diarios**

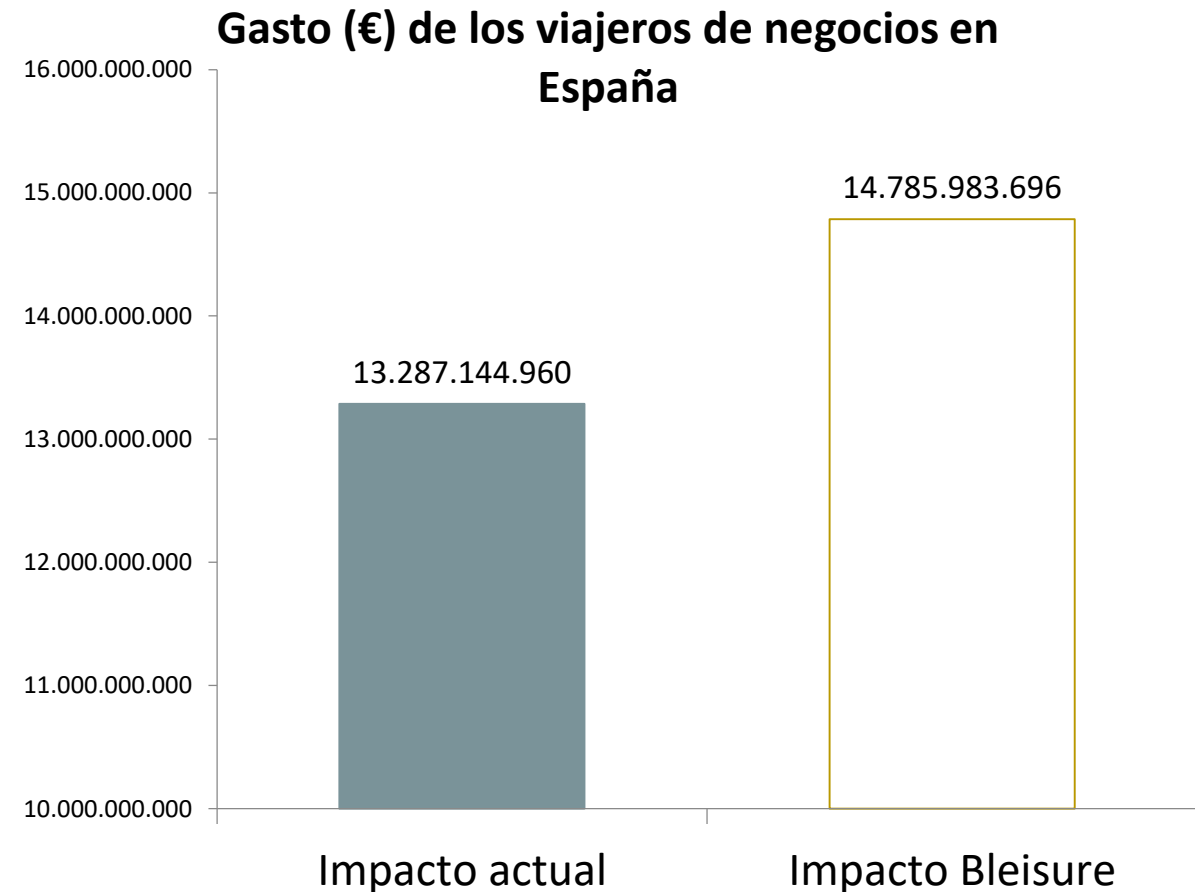


## F. El bleisure una oportunidad de 1.499 millones de euros para España

La industria turística española se encuentra ante la oportunidad de dirigir sus productos hacia el amplio mercado de “turistas” de negocios que cada día viaja a las ciudades españolas para trabajar y que cada vez más quiere disfrutar del destino, en dos vías:

- Aprovechando sus tiempos muertos disfrutando de planes y experiencias de ocio.
- Extendiendo su viaje de trabajo para conocer mejor el destino.

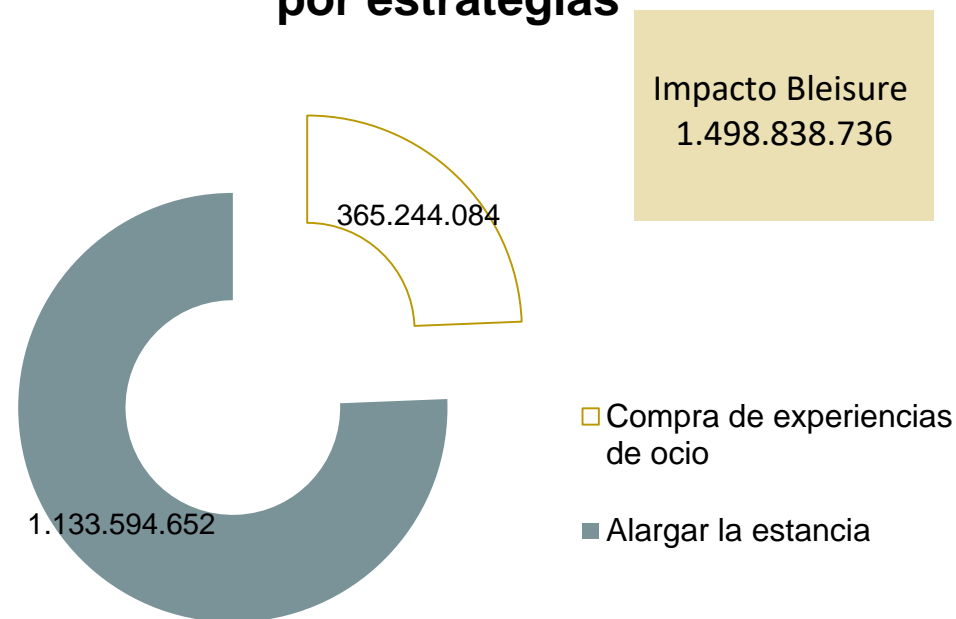
Si el 10% de los viajeros de negocios disfrutaran de alguna experiencia que hoy no realizan por desconocimiento y el 5% extendiera su viaje en tan solo un día, aprovechando la tendencia del Bleisure, la aportación a la economía española de la industria del business travel se incrementaría en 1.499 millones de euros, hasta los 14.786 millones de euros



## F. Una ventana de mayores ingresos para la pequeña y la gran empresa

- El consumo de experiencias de ocio (deportivo, cultural, gastronómico, relax, shopping, formativo) durante los tiempos muertos de los viajes de trabajo supone una oportunidad por explorar para la multiplicidad de pequeños prestadores de servicios en destino (gimnasios, exposiciones, museos, centros de estética, de wellness, tiendas de comercio tradicional ...) Los viajeros de negocios pueden convertirse en un complemento de sus ingresos en los días de la semana de menor capacidad de venta, accediendo a un perfil con mayor capacidad de gasto. El impacto total de que el 10% de los viajeros disfrutara de una experiencia de ocio supondría 365 millones de euros
- La extensión del viaje representa, así mismo, un canal para las empresas de alojamiento, transporte y alquiler de coches para incrementar sus ventas y hacer venta cruzada de los servicios de ocio en destino. El impacto de que el 5% de los viajeros de negocios extendieran su estancia en 1 día supondría para la industria 1.133 millones de euros adicionales.

### Impacto económico (€) del Bleisure por estrategias



# G. Enlloi la primera start-up española dedicada al Bleisure

Fundada en 2015 y con sede en Madrid, enlloi es la primera start-up española dedicada a impulsar el bleisure entre los viajeros de negocios, ayudándoles a disfrutar de sus tiempos libres, superar el sentimiento de soledad y hacer relaciones con viajeros en la misma situación fuera de su lugar de origen.

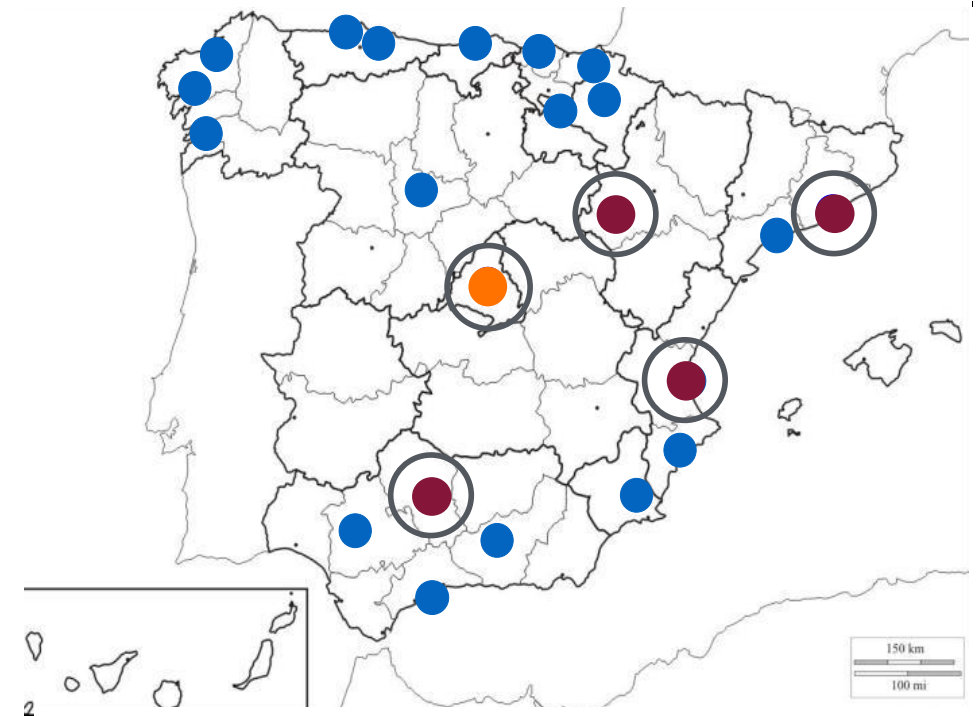
Para ello, enlloi cuenta con con más de 110 proveedores en las principales ciudades de España: Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia, Zaragoza y actualmente ofrece más de 500 ofertas en diferentes categorías, como restaurantes, tours, belleza, deportes y espacios de trabajo.

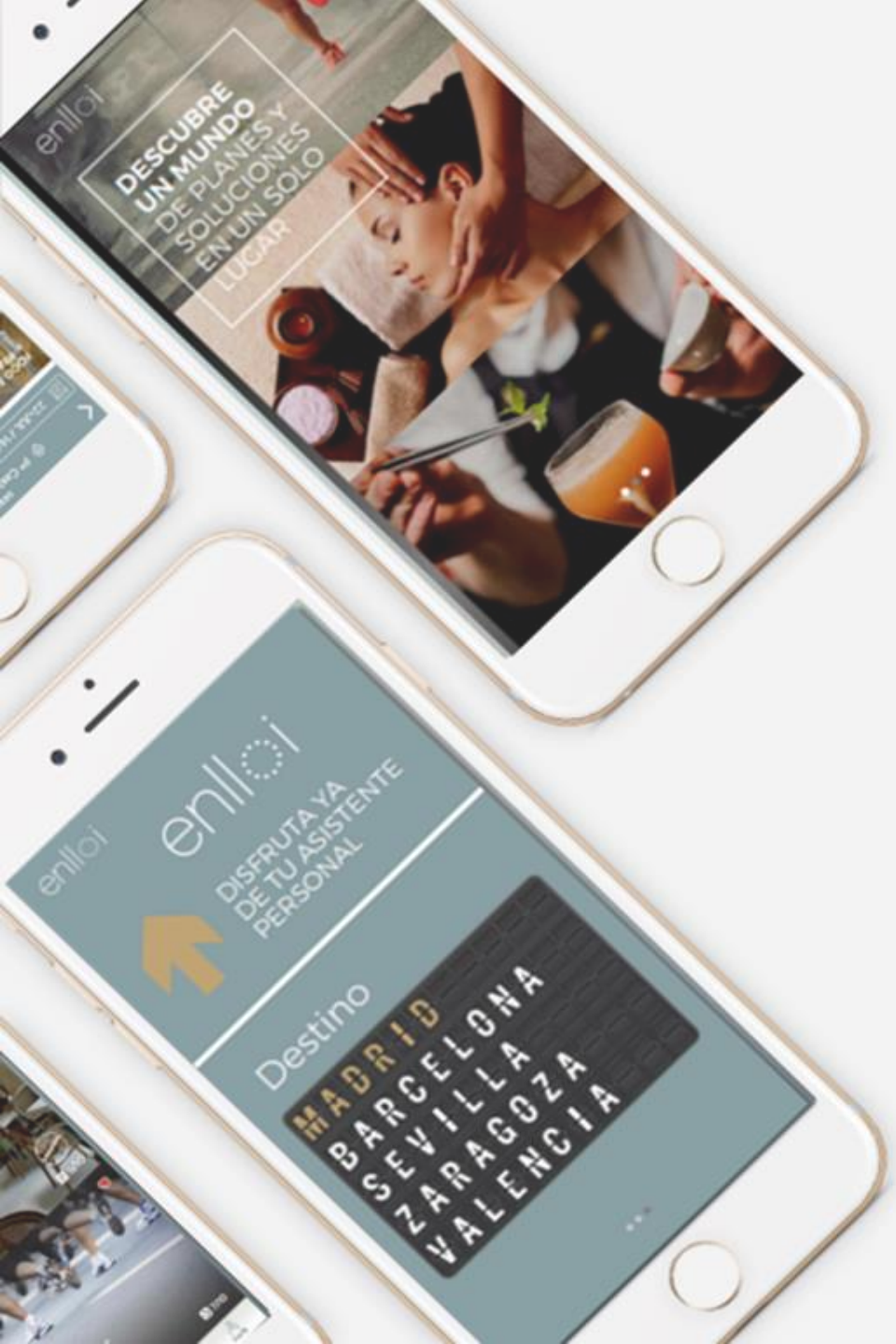
El objetivo de enlloi es hacer que viajar por trabajo se convierta en una experiencia sugerente, enriquezca a las personas y dinamice a las ciudades en los momentos de la semana en los que hay menos actividad de sus residentes.

Para ello, enlloi acaba de lanzar una app con tecnología avanzada de machine learning, que analiza los hábitos y tendencias del usuario y brinda servicios personalizados a los viajeros de negocios, además de impulsar su contacto en destino para favorecer el networking.

EXPANSIÓN NACIONAL: FASE 1

## PRESENCIA EN 5 CIUDADES





El equipo de ENLLOI  
Póngase en contacto con nosotros  
para obtener más información.



C\ Reyes magos, nº 14.  
28009 Madrid  
España

Contacto: Isavella Georgiou  
Mail: [Isavella@enlloi.com](mailto:Isavella@enlloi.com)  
Tfno: 910506520

[www.enlloi.com](http://www.enlloi.com)

[enlloi.com/app](http://enlloi.com/app)