

Santa Cruz de Tenerife, 24 de octubre de 2014

El director de Sociedad de Tasación, Juan Fernández-Aceytuno, destaca el alto nivel de profesionalidad del sector hotelero

El binomio 'hotel verde-hotel rentable', la financiación, la gestión del Food & Beverage o la externalización de servicios centran la atención en la segunda jornada del Congreso

La segunda jornada del Congreso de Hoteleros Españoles, que se celebra en el Auditorio de Tenerife Adán Martín, deparó una intensa actividad matutina de trabajo, con diversas e interesantes ponencias y charlas. El director general de Sociedad de Tasación, Juan Fernández-Aceytuno, pronunció la charla *¿Cólico o parto? Situación y tendencias del sector inmobiliario español*. En su intervención, resaltó el nivel de especialización existente en el sector hotelero. "El sector tiene un alto nivel de profesionalidad en la gestión. Tenéis mucho que enseñar a otros sectores", afirmó.

Asimismo, incidió en la idea de que "no da resultado pasar por encima de las personas", en la relación que se establece con los clientes y con sus gustos y preferencias. Fernández-Aceytuno destacó la línea de financiación de proyectos de modernización turística impulsada por el Gobierno de Canarias en colaboración con las entidades financieras, empresarios de la construcción y el sector hotelero.

Otra de las charlas de la mañana fue la titulada *Hotel verde, ¿hotel rentable?*, referida a la eficiencia energética de los complejos hoteleros. La responsable de Servicios al Cliente de Axpo Iberia, Paloma Duque; el gerente de Explotaciones de GF Hoteles, Juan Carlos de León; y el director de Compras de Europe Hotels Internacional, Miguel Arriaga, protagonizaron esta ponencia.

Duque desglosó alguno de los servicios de Axpo Iberia, que vende energía verde. "Un hotel verde", explicó, "es un hotel comprometido con el medio ambiente. Trabajan con el concepto de que lo que consumen y la generación de residuos va a afectar al medio ambiente".

Por su parte, Juan Carlos de León destacó la firme y decidida apuesta realizada por GF Hoteles por la energía verde, materializada en primer término en una importante inversión para la renovación de los parámetros energéticos y, en una segunda etapa, en el cambio en los procedimientos de trabajo: "Nos



hemos encontrado con una ventaja económica: el ahorro de unos 100.000 euros, además de con una alta especialización de asesoramiento por parte de Axpo Iberia y con la obtención de los certificados energéticos que garantizan que entre un 75% y un 80% de la energía que consumen los establecimientos del grupo proceden de energías renovables". Miguel Arriaga, por su parte, destacó el poco poder de negociación en la etapa anterior con los proveedores de energía, el contacto y el asesoramiento diario desde la entrada en escena de Axpo Iberia y la posibilidad de tener un control diario del gasto y del ahorro de energía.

Mecanismos de inversión

El director de Magic Real Estate, Ismael Clemente, fue el encargado de abrir el programa con la ponencia *¿Busca un crédito? Olvídese, no lo conseguirá*. En su disertación, habló de diversos mecanismos de inversión inmobiliaria y de los riesgos de las distintas inversiones. Con relación al sector hotelero, explicó que los segmentos de inversión *corp* y *corp plus* representan entre ambos entre el 70% y el 80% de la inversión inmobiliaria mundial y, por tanto, del sector hotelero.

La mañana también deparó la mesa redonda *Casos de éxito en la gestión del Food & Beverage*, moderada por el director de Micros España (Oracle Micros), César Díez. Durante su desarrollo, el director general del Gran Hotel Bahía del Duque, Santiago Cabré; el CEO de Meeting Point, Pedro Mas; y la directora general de Platea Madrid, Graciela Hirsch, expusieron algunas de las pautas de actuación de sus exitosos proyectos. Cabré comentó que el Bahía del Duque dispone de ocho restaurantes y 14 bares y cafeterías, lo que permite al cliente optar por una oferta variada y equilibrada. El 80% de las plazas de hostelería está reservado para el turista alojado por una cuestión de política de marketing.

Mientras, Meeting Point Internacional es una división del Grupo FTI, el sexto turoperador europeo. Está presente en 18 países y en 2013 movió cerca de cuatro millones de turistas. Los principales destinos son la Riviera Turca y Canarias. En las Islas se han situado en los 450.000 turistas y la previsión para la próxima temporada es alcanzar los 583.000 turistas. Por su parte, Platea, ubicado en el antiguo cine Carlos III de Madrid, es un espacio único de ocio gastronómico y un escenario donde siempre está ocurriendo algo. Es la culminación de un proyecto que aúna espectáculo y gastronomía en todo su esplendor.

¿Es rentable la externalización de servicios? fue otra de las charlas de la mañana, a cargo del consejero de Sodexo, Luis de Torres, quien expuso la amplia gama de servicios que propone esta multinacional, que dispone de una cartera de cien servicios en un total de 80 países y en muchas ciudades a la vez. Destacó que dan servicio cada día a 75 millones de personas. "Nos gusta la gente", aseveró Torres, quien profundizó en los beneficios de externalizar servicios con una firma de la envergadura de Sodexo.

Puedes seguir el congreso vía Twitter en el hashtag **#congresohotelero**