

Fitur acoge Fiturtech y FiturGreen, los principales foros de tecnología y sostenibilidad en turismo

El Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) organiza un año más, dentro de la Feria Internacional de Turismo, Fitur, dos de las principales citas de la industria turística sobre tecnología y sostenibilidad: Fiturtech y FiturGreen.

Ambos eventos se celebrarán en el pabellón 10 de Ifema entre el 20 y el 22 de enero y acogerán ponencias, talleres y mesas redondas en las que se presentarán y estudiarán las novedades en materia de tecnología, gestión, experiencia de cliente, sostenibilidad y eficiencia energética para los hoteles y el turismo.

Hay que resaltar que en esta edición Fiturtech cumplirá diez años, consolidándose así como el foro de referencia en innovación y tecnología para el sector. El programa de contenidos de Fiturtech tendrá como temática principal la aplicación de la inteligencia artificial al negocio turístico para hacerlo más competitivo, de manera que las empresas y destinos puedan anticiparse a los cambios y superar las expectativas del cliente. Además, para celebrar su décimo cumpleaños, ITH ha desarro-



El espacio destinado en Fitur para ITH Travelinmotion by Emotion Experience.

llado en colaboración con la empresa Emotion Experience un espacio de 200 metros cuadrados que recreará el Hotel del Futuro, donde se podrán probar tecnologías de última generación que transformarán la experiencia del

huésped. Se trata de ITH Travelinmotion by Emotion Experience.

Por su parte, FiturGreen celebrará su séptima edición bajo el lema 'Renovando el turismo'. En este foro que organiza ITH con la Organización Mundial del Turis-

mo (OMT) se presentarán ejemplos de destinos turísticos nacionales e internacionales en los que pueden identificarse la existencia de procesos de desarrollo local y un tipo de turismo sostenible.

ITH / Pág. 21

NOTICIAS EN BREVE

El condominio en los establecimientos

En los últimos años se observa la paulatina introducción en los ordenamientos jurídicos autonómicos de nuevas figuras tendentes a facilitar la flexibilización y modernización de la oferta turística española. Destaca la introducción de la división en propiedad horizontal de los establecimientos de alojamiento turístico u otras figuras afines que suponen introducir el régimen de copropiedad.

Garrigues / Pág. 4



Libertad religiosa y su tratamiento laboral

La Sala Tercera del Tribunal Supremo anula la resolución de la Consejería de Educación de la Junta de Galicia por la que rechazó la petición de un miembro de la Iglesia Adventista del Séptimo Día, de ser examinada un día que no fuera Sábado, en el seno de una oposición a maestro de Educación Infantil pues ese día se dedica en su iglesia al culto. El Alto Tribunal reconoce el derecho de la opositora a ser examinada en fecha distinta.

Laboral / Pág. 6

SUMARIO

Editorial / Tribuna.....	3
Actualidad.....	5
Laboral.....	6
Informe.....	10
ITH.....	21
Asociaciones.....	25

Nuevas subvenciones para hoteles para este año 2016

El inicio del nuevo periodo presupuestario europeo, con fondos asegurados hasta el 2020 y los nuevos reglamentos recientemente modificados, abren nuevas posibilidades en cuanto a subvenciones y ayudas públicas, que deben de ser solicitadas cuanto antes. Los Incentivos Regionales son una Línea de Ayuda de Subvenciones a fondo perdido siendo la línea de subvención más potente para los proyectos de construcción y reforma de establecimientos hoteleros y parques temáticos siendo subvencionables los proyectos de 'Construcción y explotación

de nuevos establecimientos hoteleros', de categoría mínima de cuatro estrellas, localizados en municipio costero con una especialización clara, y siempre y cuando este municipio no sea considerado zona saturada por la Administración; 'Construcción y explotación de nuevas instalaciones complementarias de ocio', como campos de golf, campos temáticos, etc.; y 'Modernización de la planta hotelera' (mínimo cuatro estrellas), entendiéndose como tal la mejora clara de las infraestructuras y sobre todo de las instalaciones de ocio de la misma.

Actualidad / Pág. 19

Patronal y sindicatos europeos, unidos para pedir la regulación de la economía colaborativa

HOTREC y EFFAT han firmado un documento donde solicitan a las autoridades que haya una regulación de la economía colaborativa que nivele las reglas de actuación y que garantice la competitividad y la competencia de todos los proveedores de servicios del sector turístico. Los agentes sociales se marcaron un programa de trabajo para poder sacar los puntos de coincidencia y los desafíos e impactos que la a veces mal llamada economía colaborativa genera entre los consumidores, los empleados y las empresas. Asimismo, se expresó la preocupación provocada por el rápido y descontrolado crecimiento de las viviendas particulares para

alojamiento y restauración en el sector turístico. "CEHAT viene exigiendo la disminución de las obligaciones legales que actualmente debe cumplir cualquier establecimiento ya que en muchos casos hay duplicidades y exigencias absurdas, pero esto ha de venir acompañado de una concienciación de la necesidad de regular el resto de actividades para atenuar los daños al modelo turístico español y que todos puedan optar a entrar en el sector turístico aportando seguridad, calidad y transparencia", finalizó el presidente del Grupo de trabajo sobre economía colaborativa de HOTREC, Ramón Estalella.

Actualidad / Pág. 15





CEHAT
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HOTELES Y ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS

Más de 14.000 establecimientos y 1.500.000 plazas, agrupadas en 64 asociaciones en todo el territorio nacional. Formación, seguridad, calidad, promoción, innovación...
CEHAT



Utilice este espacio publicitario para promocionar su negocio. Contacte con nosotros y le informaremos.



Instalaciones hoteleras



Financiación de sus inversiones

Modernizar las instalaciones de su hotel es una muy buena forma de **aumentar su competitividad y obtener una mayor rentabilidad**. En CaixaBank le asesoramos sobre la financiación más adecuada para llevar a cabo sus inversiones.

Empresas

www.CaixaBank.es



Patrocinador del
Equipo Olímpico



Mejor Banco
de España 2015



Banco con el Espíritu más
Innovador del Mundo 2014
Mejor Innovación en
Productos y Servicios
2013 y 2014



Certificado Europeo
de Máxima Excelencia
en la Gestión



Presidente: **Juan Molas**
Secretario General: **Ramón Estalella**

EDITOR: Valentín Ugalde

DIRECTORA
Mónica González

COORDINACIÓN EDITORIAL: Eduardo Santamaría

COMITÉ EJECUTIVO: José María Carbó (Presidente de Honor); Juan Molas (Presidente); Ramón Estalella (Secretario General); Valentín Ugalde (Gerente); Javier García Cuenca, José Carlos Escribano, Joan Gaspart y Javier Illa (Vicepresidente); Luis Martí (Tesorero); Manolo Otero, José Luis Ascarza, Felipe Sordo, Santiago García Nieto, Miguel Mirones, Antonio Presencio, Jorge Marichal, Jaime García Calzada y Ana Beriain (Vocales).

REDACTORES Y COLABORADORES: Eduardo Santamaría (Coordinación Editorial), Daniel Gallego, Marga González, Cristina Sanabria, Josep Marqués, Ignacio Samper, Mamen Martínez, Andrea Bulla y Miguel Praga

NEXO
editores s.a.

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

✉ Lope de Vega, 13. 28014 Madrid / Apartado de Correos 10119. Madrid / ☎ 91 369 41 00 (20 líneas)

☎ Fax: 91 369 18 39 / ✉ E-mail: monica@cehat.com

PRESIDENTE: **Eugenio de Quesada** / CONSEJERO-DELEGADO: **Carlos Ortiz**
DIRECTOR FINANCIERO: Javier Pascual Coruña / DIRECTOR JURÍDICO: Santiago Moratalla
DIRECTOR DE INFORMÁTICA: José Manuel Dávila / DIRECTORA DE PERSONAL: Pilar la Hoz
DEPARTAMENTOS / JEFE DE ADMINISTRACIÓN: M^ª Antonia Martín / JEFE DE CONTABILIDAD: Paloma López
DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD PROPIO: Madrid: Yolanda Pola. FACTURACIÓN: María José González
SUSCRIPCIONES: Mercedes León. ATENCIÓN AL CLIENTE: Concha López. BASE DE DATOS: Mar Fernández

SERVICIOS EDITORIALES: Aconfisa (Asesoría-Auditoría), Nexopublic (Consultoría), Nexo Creativo (Autoedición), Nexotel (Información Electrónica), Herero y Asociados (Marcas y Propiedad Intelectual), Nexodata (Base de Datos), Gráficas de Prensa Diaria (Impresión) y National Post (Distribución)

CEHAT, el Periódico de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos, es la Publicación Oficial de la Hostelería Española / © CEHAT es una Marca Registrada por la Confederación Hotelera © Copyright NEXO EDITORES SA (diseño y realización) / Depósito Legal B.32092-2004 / Impreso en España

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO **Nexo**

EDITORIAL

Juan Molas seguirá al frente de CEHAT

LOS HOTELEROS ESPAÑOLES han reelegido una vez más y de forma unánime a Juan Molas para un nuevo mandato al frente del Asociacionismo sectorial de ámbito estatal, confirmando al presidente (y a su experimentado equipo) que gestiona la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT).

La Hostelería opta así por dar continuidad al equipo directivo que ha construido la actual Confederación, encabezado por el presidente Juan Molas, y dirigido por el secretario general Ramón Estalella y el gerente Valentín Ugalde, al frente de un eficiente equipo humano. Y es que el Asociacionismo Hotelero cuenta hoy con un eficaz *lobby* que defiende los legítimos intereses generales del Sector, tanto ante los Poderes Públicos como ante la Sociedad y la opinión pública.

Un mandato que solo puede llevarse a cabo cumpliendo aquellos objetivos que demanda un gran colectivo como es el hotelero:

—Representando lealmente a la Hostelería ante el Gobierno, Administraciones turísticas y el Asociacionismo empresarial, tanto en España como en Bruselas.

—Aglutinando al Empresariado sectorial y utilizando la fuerza de la unión como palanca para negociar y obtener condiciones favorables ante grandes proveedores, como los financieros o energéticos.

—Sirviendo de eficaz nexo de unión con la industria auxiliar y los más diversos proveedores, gracias a la estrategia de incorporarlos como socios colaboradores.

—Impulsando la transferencia de conocimiento y el punto de encuentro de empresarios y profesionales hoteleros españoles a través de su gran Congreso anual.

—Creando un gran departamento colectivo de I+D+i sectorial en torno al Instituto Tecnológico Hotelero (ITH), que es ya esencial para las pymes hoteleras.

—Dotándose de un servicio de estudios dedicado al análisis de coyuntura con el Observatorio de la Industria Hotelera, que aporta datos de evolución y gran visibilidad social.

—Propiciando la innovación en nuestras empresas a través de iniciativas de éxito como el foro FiturTech.

—O manteniendo un periódico mensual que sirve a su objetivo de cohexionar a los hoteleros y la vida asociativa, actuando como un *lobby* a su servicio.

En suma, contribuyendo a crear un Asociacionismo Hotelero eficiente y moderno, que es hoy una referencia para otras Sectoriales turísticas y pieza clave del Empresariado turístico. El futuro está asegurado.

TRIBUNA HOTELERA

Un renovado compromiso

Juan Molas / Presidente de CEHAT

EL PASADO MES de diciembre he tenido el honor de ser reelegido por unanimidad presidente de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) Durante los cuatro próximos años estaré acompañado por; Javier García Cuenca; José Carlos Escribano; Juan Gaspart; Javier Illa; Luis Martí; Manuel Otero; Juan Antonio Serrano; Felipe Sordo; Santiago García-Nieto; Miguel Mirones; Antonio Presencio; Jorge Marichal; Jaime García Calzada; Ana Beriain; Jesús Gatell; Antonio Gil; Fernando Fraile; Susana Pérez; Josep Graset; Soledad Díaz; Juan Ciercoles y José Luis Ascarza, que formarán parte del Comité Ejecutivo, como vocales y vocales asesores y a los que por adelantado quiero agradecer su pleno apoyo.

Este será mi tercer mandato al frente de CEHAT, el cual empiezo con la misma ilusión y motivación que el primer día, pues tenemos por delante importantes problemáticas del sector que resolver y, extraordinarios retos para desarrollar y dinamizar el turismo y la hostelería en nuestro país. Hemos atravesado unos años de profunda crisis económica que han supuesto para nuestro sector un ejercicio de adaptación ejerciendo medidas extraordinarias para mantener la competitividad y seguir siendo un referente en el concierto turístico y hotelero mundial.

Las líneas estratégicas a seguir durante este mandato, irán encaminadas a la necesidad de reglamentación de la vivienda privada para el sector hotelero, el incremento de las actuaciones en asuntos Europeos, la armonización legislativa de la clasificación hotelera, la necesidad de la formación continua de los trabajadores del sector, la apuesta decidida por el I+D+i y la profundización en la contribución de los hoteleros al empleo y a la responsabilidad social.

Por otra parte, y para que España gane competitividad turística, será necesaria una reducción del IVA, así como rediseñar un modelo de éxito y adaptarlo a las exigencias de un cliente en constante cambio. Buscar nuevas alternativas de productos turísticos para descentralizar las temporadas. Seguir apostando por una formación profesional adecuada. En definitiva mantener aquello que nos ha definido como un gran destino turístico y ser capaces de introducir los cambios necesarios para disponer de una política turística a largo plazo que no se vea influida por debates políticos innecesarios.

Otros temas que también tendremos que trabajar para que sean revisados serán entre otros, la política de visados, la eliminación de las tasas por pernoda-

ciones o los impuestos medioambientales, la reconversión y renovación de los destinos maduros así como la creación de incentivos fiscales y laborales para desestacionalizar las temporadas.

También es importante avanzar en la intermodalidad en el transporte, mediante la conexión de la alta velocidad con el transporte aéreo, que exigirán inversiones relativamente reducidas en relación con las ya realizadas, para conectar los aeropuertos del Prat o Barajas entre otros, con la red del AVE, que redundaran no sólo en facilitar el turismo sino también en una mayor rentabilidad de la alta velocidad.

El turismo, como sector básico de la economía española y por su carácter transversal exige una política de Estado que asegure la valoración del impacto que en el turismo tienen las medidas que se adopten en otras áreas. Es preciso reforzar la coordinación entre los distintos Departamentos en el seno del Gobierno en el ejercicio de las múltiples competencias (política económica, fiscal, laboral, de seguridad, de transportes) que afectan directamente a la actividad turística.

La relevancia del sector turístico en la economía española, su resistencia y su enorme potencial, más allá de su atractivo en términos de cultura, historia o clima, invitan a reflexionar y a actuar sobre las posibilidades de mejora de la competitividad del sector.

Puedo afirmar sin temor a equivocarme, que un sector básico de la economía de nuestro país requiere de un asociacionismo serio y moderno, para que sirva de

interlocutor ante las administraciones públicas que han de legislar y regular la actividad pero que, en muchas ocasiones, carecen de visión o perspectiva dada su lógica falta de cercanía al negocio diario. Y que la CEHAT está más fuerte que nunca, con unos equipos y recursos con la experiencia necesaria y unos empresarios volcados con su Institución. Y que, además, es una tarea motivadora el entender que gracias al trabajo y esfuerzo colectivo conseguiremos unos frutos que llevarán al sector del alojamiento español a seguir liderando el panorama del turismo mundial, sin olvidar, que hay multiplicidad de factores y circunstancias que, nos obligarán a golpes radicales de timón y a permanentes cambios de estrategia

Para finalizar quiero una vez más agradecer el apoyo y colaboración que en todo momento he recibido de todos los miembros que han formado parte del Comité Ejecutivo, así como del equipo profesional de CEHAT y de todas las Asociaciones, Gremios y Federaciones Hoteleras.

A todos, gracias.

'Empiezo con la misma ilusión y motivación que el primer día, pues tenemos por delante importantes problemáticas del sector que resolver y, extraordinarios retos para desarrollar'

CARTA DEL DIRECTOR A TODOS LOS LECTORES DE CEHAT

Estimados Amigos,

Como sabéis, en nuestro periódico nuestras Asociaciones, el Sector Hotelero en general y las Cadenas miembros son las protagonistas. Nuestro periódico es sin duda uno de los principales mecanismos de difusión que tenemos como colectivo, por lo que os animamos a utilizarlo. Mónica González es la responsable de coordinar sus secciones, por lo que podéis hacer llegar todos vuestros contenidos y propuestas a su dirección de correo electrónico (monica@cehat.com) con el material que queráis incluir.

El periódico de la CEHAT es el periódico de todos sus miembros y la colaboración de todas las Asociaciones y Cadenas miembros es vital para su funcionamiento.

Un cordial saludo.



CEHAT
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HOTELES
Y ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS

Síguenos en **facebook**

La introducción de la figura del condominio en los establecimientos turísticos

Estas figuras tienden a facilitar la flexibilización y modernización del turismo

En los últimos años se observa la paulatina introducción en los ordenamientos jurídicos autonómicos de nuevas figuras tendentes a faci-

litar la flexibilización y modernización de la oferta turística española. Destaca la introducción de la división en propiedad horizontal de los estable-

cimientos de alojamiento turístico u otras figuras afines que suponen introducir el régimen de copropiedad en dichos establecimientos.



VICTORIA CLEMENTE

ASOCIADA SENIOR DE
GARRIGUES BARCELONA

Ello implica conceptualmente la posibilidad de que la propiedad de los establecimientos de alojamiento turístico pueda ser compartida entre diferentes individuos, en cualquiera de los regímenes de copropiedad permitidos por el ordenamiento jurídico sin que, no obstante, dichos individuos puedan disfrutar libremente de la posesión de las unidades que componen el establecimiento. Éste se encontrará regido por un operador turístico, titular de la actividad, que gestionará el establecimiento bajo el principio de unidad de explotación, que en modo alguno se ha de ver quebrantado por la división en la propiedad. A cambio de la inversión realizada en la adquisición de una parte indivisa -o una unidad- del establecimiento, los propietarios adquieren la posibilidad de disfrutar, durante un período de tiempo limitado, de una de las unidades del establecimiento de alojamiento turístico y de una determinada rentabilidad.

Se trata de una figura de amplia extensión en Francia y otros países de nuestro entorno, y supone, a los efectos del operador turístico, una forma de financiación de los establecimientos de alojamiento turístico. En España se ha introducido en los últimos años en algunos ordenamientos jurídicos autonómicos, como en Canarias, Comunidad Valenciana, Islas Baleares y Andalucía. Una parte del sector turístico catalán ha venido reivindicando en los últimos tiempos la introducción de esta figura como palanca para la posible renovación de la oferta turística catalana.

Desde una perspectiva jurídica, sin duda, no son pocos los retos que se deben afrontar a la hora de regular la figura del condominio turístico, ya que la introducción de esta figura tiene implicaciones desde distintos puntos de vista: desde la perspectiva de la regulación sectorial turística, pero también desde el punto de vista del derecho civil, el urbanismo y la defensa de

los consumidores y usuarios. Los principales retos que se plantean a la hora de regular la figura son los siguientes:

- Conservación del principio de unidad de explotación: En primer lugar, la mayor preocupación de la Administración es asegurar la gestión unitaria del establecimiento turístico, pese a que la propiedad del mismo se encuentre dividida entre los diferentes miembros del condominio. Preservar el principio de unidad de explotación -definido por la normativa catalana como la "forma de ejercicio de la actividad de alojamiento turístico que mantiene la disponibilidad permanente de todas las unidades de alojamiento del establecimiento", es el objetivo de la regulación, toda vez que no se trata de una figura de amplia extensión en la cultura turística española, el riesgo de que uno de los propietarios decida unilateralmente disfrutar o gestionar una de sus unidades, supondría la vulneración del principio de unidad de explotación y, por lo tanto, el quebranto de uno de los principios rectores de la actividad turística.

Los ordenamientos que han introducido esta figura, de cara a asegurar la vigencia del principio de unidad de explotación, exigen la celebración de un contrato común para todos y cada uno de los propietarios del inmueble con un operador turístico que será el titular del establecimiento. La adquisición de la nuda propiedad de una participación en el condominio o de una de las unidades de

establecimiento turístico, debe comportar necesariamente la subrogación del adquirente en el contrato celebrado con el operador turístico. Para asegurar el cumplimiento futuro del principio de unidad de explotación, debe existir un pacto entre los copropietarios que les obligue a seleccionar a un nuevo operador turístico -o renovar al existente- a la finalización del contrato.

- Mantenimiento del uso turístico: Vinculada con la problemática anterior, es necesario también evitar que las unidades de alojamiento turístico puedan ser destinadas a un uso distinto del turístico -fundamentalmente, al uso residencial-. Para ello, las diferentes normativas han introducido la presunción de que existirá uso residencial en el supuesto de empadronamiento o de contratación de servicios de forma individualizada con respecto a los servicios contratados por parte de todo el establecimiento turístico. La consecuencia de esta vulneración del uso turístico es, normalmente, además del cese en la actividad no deseada y de las penalizaciones que correspondan dentro del régimen de propiedad horizontal, el inicio del correspondiente procedimiento sancionador y, en su caso, la cancelación de la inscripción del establecimiento en el correspondiente registro administrativo.

Es necesario tener en cuenta que ello no puede suponer la penalización de los copropietarios cumplidores por el mero incumplimiento de uno de los copro-

pietarios, por lo que es necesario introducir mecanismos que permitan la sanción a uno de los propietarios sin que el resto se vean perjudicados por su mala actuación.

- Defensa del tercero y del consumidor y usuario: Por último, se ha de tener en cuenta que, en su mayoría, los copropietarios serán personas físicas que ostentarán la condición de consumidores y usuarios; por ello, es necesario asegurar que los potenciales copropietarios conozcan, con anterioridad a la adquisición, las condiciones de gestión y disfrute de las unidades de alojamiento, con las limitaciones que ello supone en su derecho de propiedad.

Por ello, será necesario que tenga acceso al Registro de la Propiedad el documento administrativo en el que figuren las condiciones de uso y gestión del bien inmueble: entre otras, la cesión del uso al operador hotelero con el que se ha celebrado el contrato y la afección al uso turístico de la unidad de alojamiento, sin que éste pueda ser destinado a un uso diferente. Igualmente, se debe regular el nivel de la información que el promotor debe proporcionar a los potenciales adquirentes de la unidad.

En la actualidad en Cataluña la figura del condominio hotelero, si bien se encuentra ya permitido, no se halla regulado específicamente, lo que provoca un vacío legal que, de facto, supone que no se autorice la apertura de establecimientos en este régimen. Así, la Ley 3/2015 de 11 de

marzo, de medidas fiscales, financieras y administrativas de Cataluña, incluyó en la Ley 13/2012, de 21 de junio, de Turismo de Cataluña, diferentes modificaciones tendentes a permitir la figura del condominio hotelero. Concretamente, destacan la flexibilización de la definición de principio de unidad de explotación, permitiendo así la división de la propiedad del inmueble -si bien nunca de la gestión del establecimiento-, así como la introducción de la Disposición Adicional Octava, en cuya virtud se emplaza al Gobierno de la Generalitat a que, en el plazo de un año se apruebe una disposición reglamentaria que regule el condominio en los establecimientos de alojamiento turístico.

Si bien en un primer momento se planteó la posibilidad de crear una norma ad hoc para este tipo de establecimientos, posteriormente se introdujo su regulación en el nuevo Reglamento de Turismo de Cataluña, sometido a información pública por Edicto de 30 de julio de 2015 y que se encuentra pendiente de aprobación por el Gobierno de la Generalitat.

A pesar de que son comprensibles las iniciales reticencias de la Administración en la introducción de la figura del condominio turístico, se trata de una figura que, con una adecuada regulación que preserve la explotación unitaria del establecimiento y salvaguarde los derechos de los propietarios, se ha probado como una eficaz medida en la revitalización de la oferta turística existente.



En España se ha introducido en los últimos años en algunos ordenamientos jurídicos nuevas figuras para flexibilizar y modernizar la oferta turística.

ANBAL denuncia el uso fraudulento de la palabra 'balneario'

La Asociación Nacional de Balnearios (ANBAL) ha denunciado el uso fraudulento de la palabra "balneario" que se ha detectado en los últimos meses en algunos establecimientos, y ante la proliferación de la compra de bonos regalo para estancias y tratamientos en balnearios.

Tras la denuncia, ANBAL ha decidido que en 2016 mantendrá las actuaciones genéricas en defensa del término "balneario" y denunciará públicamente a aquellos establecimientos que utilicen el nombre sin cumplir los requisitos necesarios.

ANBAL considera necesario prevenir a las agencias de viajes y a los usuarios de que algunas empresas actúan bajo el nombre de "balneario" sin realmente serlo y lo incluyen en sus catálogos y ofertas de venta. Para comercializarse con el nombre de "balneario" es necesario disponer de un manantial de aguas minero-medicinales declaradas de Utilidad Pública y servicio médico especializado que prescriba los tratamientos, según ha aclarado la patronal de los balnearios españoles.

Concedidas las Medallas y Placas al Mérito Turístico, a propuesta del Ministerio de Industria, Energía y Turismo

El Consejo de Ministros ha aprobado, a propuesta del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, la concesión de las Medallas y Placas al Mérito Turístico, para reconocer a aquellas personas e instituciones, nacionales o extranjeras, que hayan prestado servicios relevantes en la innovación, promoción o internacionalización del turismo español.

La Medalla al Mérito Turístico a la Innovación ha recaído en Raúl Jiménez, fundador y CEO de minube.com, por su visión global del negocio turístico y por su apuesta por el turista digital. Esta plataforma web y móvil permite a los usuarios compartir todas las experiencias de sus viajes, inspirarse para decidir sus destinos y planificar viajes gracias a las recomendaciones de los viajeros.

La Medalla al Mérito Turístico a la Promoción ha sido otorgada a Christian Clemens, ex CEO de Tui Alemania, responsable del envío, desde 2012 a 2015, de más de 2 millones de turistas alemanes a España al año. Además, bajo su dirección, el 37% de los

hoteles conceptuales de TUI se han ubicado en nuestro país.

Rufino Calero Cuevas, presidente de Vincci Hoteles, ha sido distinguido con la Medalla al Mérito Turístico en Sostenibilidad y Calidad. La cadena cuenta con 37 hoteles repartidos entre España, Túnez y Portugal, establecimientos que se basan en el principio de no estandarización y en el respeto a la personalidad de cada hotel a través de su adaptación al entorno y a la cultura del lugar en el que se encuentran.

La Medalla al Mérito Turístico a la Internacionalización ha reconocido al cocinero español José Ramón Andrés Puerta, conocido como José Andrés. Innovador culinario, recibe esta distinción por su apuesta por la cocina española en un mercado esencial como es el norteamericano, pero también por su labor como comunicador y creador de opinión.

El Gobierno ha concedido la Medalla al Mérito Turístico por extraordinarios servicios prestados al Turismo a José Luis Martín Lorca, presidente del Grupo

de Empresas Martín Lorca. Empezó a trabajar en los años cincuenta como recepcionista del Hotel Miramar pero sus inquietudes le hicieron convertirse en empresario hostelero formando parte del primer turoperador internacional que existía en España, Horizon. En sus 50 años de experiencia, José Luis Martín Lorca ha impulsado la creación de cerca de 6.400 plazas hoteleras y 1.200 puestos de trabajo.

Placas al Mérito Turístico 2014

La Placa al Mérito Turístico a la colaboración público-privada para modernización de Destinos Maduros ha sido concedida a Siam Park. Inaugurado en 2008, Siam Park, situado en Tenerife, es el mayor parque temático de atracciones acuáticas de Europa. Recibe esta distinción por enriquecer el atractivo turístico, por potenciar la oferta complementaria de las Islas Canarias y demostrar como las instalaciones turísticas pueden mejorar la competitividad de un destino. El presidente del Grupo, Wolfgang Kiessling, se dispone a emprender un nuevo parque acuático

Siam Park en El Veril (Gran Canaria), proyecto que el Gobierno de Canarias considera "una de las inversiones estratégicas más importantes de las islas".

La Placa al Mérito Turístico a los Destinos Emergentes ha correspondido a la ruta "El Caminito del Rey", ubicado en el centro de la provincia de Málaga, recorre el llamado Desfiladero de los Gaitanes. La evolución de este camino pasó por varias fases desde ser el acceso para los trabajadores de las centrales hidroeléctricas hasta convertirse en la única vía de comunicación para las familias que vivían en el entorno de Gaitanejo. La Diputación Provincial de Málaga recogió una reivindicación perenne de los alcaldes de la zona y desarrolló un ambicioso plan de restauración para poner en valor la zona y sumarla a la oferta turística de la provincia. Tras recibir más de 160.000 visitantes en los primeros 6 meses, los establecimientos hoteleros más cercanos han multiplicado por tres su actividad lo que ha supuesto doblar el número de puestos de trabajo.

El Gran Hotel La Perla se adhiere a Spaincares apostando por el Turismo de Salud

Navarra es una de las comunidades españolas con mejores indicadores de calidad de vida, ha conseguido convertirse en un referente sanitario internacional debido al reco-

nocido prestigio de su sistema médico y hospitalario, y se está consolidando como uno de los destinos estrella de turismo médico y de salud a nivel nacional e internacional.

Juan Molas, Vicepresidente de Spaincares y Presidente de CEHAT, confirma que "Actualmente el Clúster cuenta con la Clínica Universidad de Navarra dentro de Spaincares, y para nosotros es fundamental la inclusión de oferta complementaria dentro de Spaincares. El paciente que viene a recibir tratamientos a España viene normal-

mente acompañado de sus familiares por lo que necesitan contar con alojamientos de calidad cercanos a las clínicas y sensibilizados por todas las necesidades que este tipo de clientes necesita".

Según ha declarado Rafael Moreno Arocena, Director del Gran Hotel La Perla: "La participación del hotel en Spaincares,

supone nuestra contribución para lograr la excelencia sanitaria de nuestra ciudad, apostando, como lo venimos haciendo desde la reapertura del hotel en el 2007, por el turismo médico y de salud como motor económico estratégico para nuestro sector, y que a su vez fomenta e impulsa la calidad de vida en Pamplona".



La firma del acuerdo entre ambas entidades.

Los hoteles de Zaragoza y Cáritas unen sus fuerzas

La Asociación de Empresarios de Hoteles de Zaragoza y su Provincia, y Cáritas Diocesana de Zaragoza, a través de su Fundación por la Inclusión Social, siendo conscientes de las necesidades de mejorar el entorno social existente, y especialmente, el relacionado con las personas que se encuentran en una situación más desfavorecida, inician una relación de cooperación para fortalecer la mejora de las condiciones de vida y la inserción sociolaboral de las personas que se encuentran en situación o riesgo de pobreza y exclusión.

Para ello, los Hoteles de Zaragoza donarán material, principalmente textil, para que sea gestionado por la Empresa de Inserción A TODO TRAPO Zaragoza SLU, contribuyendo a la creación de empleo social, por un lado, y para que parte del material pueda ser distri-

buido, a través Cáritas, por otro, a aquellas familias que tengan necesidades de materiales o enseres para el hogar.

Del mismo modo, ambas entidades colaborarán en acciones dirigidas a la mejora de la empleabilidad de las personas que pertenezcan a dicho colectivo, mediante acciones formativas u ofertas de empleo que puedan surgir durante el desarrollo de la actividad ordinaria de los establecimientos.

El objetivo principal que se pretende alcanzar con esta colaboración, que se realizará de manera totalmente altruista por ambas entidades, es incrementar progresivamente el número de personas en situación o riesgo de exclusión social que puedan incorporarse al mundo laboral, atendiendo durante el proceso de inserción desarrollado, necesidades básicas que pudieran precisarse.



El Gran Hotel La Perla se adhiere a Spaincares apostando de esta manera por el turismo de salud.

El derecho fundamental a la libertad religiosa y su tratamiento en el ámbito laboral

El Supremo reconoce el derecho de una opositora adventista del Séptimo Día a ser examinada en día distinto del sábado

La Sala Tercera del Tribunal Supremo anula la resolución de la Consejería de Educación de la Junta de Galicia por la que rechazó la petición de un miembro

de la Iglesia Adventista del Séptimo Día, de ser examinada un día que no fuera sábado, en el seno de una oposición a maestro de Educación Infantil, pues

ese día se dedica en su iglesia al culto. El Alto Tribunal reconoce el derecho de la opositora a ser examinada en fecha distinta.



CARLOS SEDANO

ASESOR LABORAL DE CEHAT

La opositora había solicitado que se modificase el día de celebración de la prueba de acreditación de conocimiento de gallego en el proceso selectivo de ingreso en el Cuerpo de Maestros, señalada en sábado, invocando a tales efectos que el mismo es día de precepto religioso, así como el contenido del Acuerdo de Cooperación del Estado con la Federación de Entidades Religiosas Evangélicas de España. La Junta de Galicia rechazó su petición argumentando que se trataba de una prueba de llamamiento único a realizar en una unidad de acto, que eran llamadas cuarenta y ocho personas además de la solicitante y que, de acceder a su petición, podría verse vulnerado el principio de igualdad entre los aspirantes.

La opositora no concurrió a la realización de la prueba, siendo excluida del proceso selectivo. Por ello interpuso recurso contencioso-administrativo alegando que la resolución recurrida restringió de forma injustificada su derecho a la libertad religiosa, así como el artículo 12 del Acuerdo de Cooperación mencionado, que establece que los exámenes, oposiciones o pruebas selectivas convocadas para el ingreso en las Administraciones Públicas, que hayan de celebrarse desde la puesta del sol del viernes hasta la puesta del sol del sábado, serán señalados en una fecha alternativa para los fieles de la Iglesia Cristiana Adventista del Séptimo Día, cuando no haya causa motivada que lo impida.

Resuelve la cuestión el Tribunal Supremo reconociendo el derecho de la solicitante, toda vez que la Junta de Galicia no había ofrecido alternativas que permitieran conciliar los derechos en conflicto, y que los principios de unidad de acto y llamamiento único no poseen por sí solos entidad bastante para prevalecer frente a un derecho fundamental cual es el de libertad religiosa.

Esta controversia, aunque no propiamente suscitada en el ámbito laboral, sí puede servir de

referencia a la hora de resolver situaciones que pudieran producirse en el seno de la relación laboral; no en vano, el precepto aplicado por el Alto Tribunal -artículo 12 del Acuerdo de Cooperación del Estado con la Federación de Entidades Religiosas Evangélicas de España- establece en su apartado primero que el descanso laboral semanal, para los fieles de la Unión de Iglesias Adventistas del Séptimo Día y de otras Iglesias Evangélicas, pertenecientes a la Federación de Entidades Religiosas Evangélicas de España, cuyo día de precepto sea el sábado, podrá comprender, siempre que medie acuerdo entre las partes, la tarde del viernes y el día completo del sábado, en sustitución del previsto en el artículo 37.1 del Estatuto de los Trabajadores (día completo del domingo y tarde del sábado o mañana del lunes).

Por su parte, el artículo 12 del Acuerdo de Cooperación entre el Estado y la Comisión Islámica prevé que los miembros de la Comunidad Islámica pertenecientes a la "Comisión Islámica de España" que lo deseen, podrán solicitar la interrupción del trabajo los viernes de cada semana, día de rezo colectivo obligatorio y solemne de los musulmanes, desde las trece treinta horas hasta las dieciséis treinta horas, así como la conclusión de la jornada laboral una hora antes de la puesta del sol, durante el mes de ayuno (Ramadán).

Realmente, hasta el momento, la litigiosidad basada en conflic-

tos entre el hecho religioso y el normal desarrollo de la relación laboral ha sido prácticamente inexistente. De hecho, fue la aplicación del primer precepto mencionado el que suscitó uno de los escasos pronunciamientos judiciales en esta materia. La Sentencia del Tribunal Constitucional de 13 de febrero de 1985 abordó el supuesto de un trabajador que había sido despedido al incumplir la jornada normal de trabajo existente en su empresa (con descanso semanal en domingo), tras intentar sin éxito que esta accediera a modificarle el régimen de descanso mínimo semanal, en base a sus creencias religiosas y pertenencia a la Iglesia Adventista del Séptimo Día, que le imponían la inactividad laboral desde la puesta de sol del viernes a la del sábado. Mientras el trabajador alegaba una incompatibilidad entre la práctica religiosa y el cumplimiento de sus obligaciones laborales, el Tribunal Constitucional estableció que la invocación de los derechos o libertades al culto religioso no puede ser utilizada por una de las partes para imponer a la otra modificaciones de la relación laboral oportunistas, sobre todo si estos condicionantes no fueron señalados en el momento de suscribirse el contrato de trabajo y se enarbolan en un momento posterior para modificarlo unilateralmente.

Debe tenerse en cuenta, a este respecto, que el artículo 16.2 de la Constitución Española establece que nadie podrá ser obligado a declarar sobre su conciencia,

religión o creencias, y que el artículo 14 del texto constitucional garantiza un trato igual prohibiéndose cualquier discriminación por razón de las convicciones religiosas. Por ello analizó el Tribunal Constitucional si la previsión estatutaria del descanso el día completo en domingo tenía connotaciones religiosas, que pudiera hacer primar unas creencias sobre otras, constituyendo una fuente de discriminación, concluyendo que si bien el descanso dominical tiene en nuestra legislación un origen causal religioso, este no es el único, sino que en nuestra normativa tiene un origen secular y laboral, basado fundamentalmente en la tradición, y que además permite el acuerdo en contrario, pues se establece como "regla general", remitiendo en definitiva a la voluntad concordada de las partes la fijación del día de descanso, teniendo por tanto tal regla carácter dispositivo.

La utilización de prendas y símbolos religiosos, el cumplimiento de las festividades religiosas y el acatamiento del horario establecido pueden ser los puntos que cobren relevancia desde el punto de vista de la confluencia de derechos. En lo que respecta al vestuario, aspecto en el que no solo interviene la libertad religiosa, sino el derecho a la propia imagen, reconocido en el artículo 18 de la Constitución Española, la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, de 27 de octubre de 1997, resolvió el caso de una empleada de las tiendas

del Aeropuerto de Barajas que solicitó a su compañía que le permitiera de usar el uniforme de verano, permitiéndole utilizar otro que no atentara contra sus creencias religiosas, que le impedían usar falda corta. Asimismo solicitó que se le adecuase la jornada durante el Ramadán y no tener que manipular ni vender alcohol o productos derivados del cerdo. La Sentencia desestimó su pretensión bajo el argumento que la trabajadora no había hecho constar tales circunstancias en el momento de la contratación.

Por otra parte, el Tribunal Superior de Justicia de Baleares, en sentencia de 9 de septiembre de 2002, resolvió el caso de un trabajador empleado en una compañía pública de transporte, de religión judía, que portaba la kipa o gorra de uso religioso, siendo sancionado disciplinariamente por la empresa. La sentencia dejó sin efecto la sanción al entender que la conducta del trabajador no producía menoscabo para la imagen empresarial, ni perturbaba el servicio.

Los fenómenos migratorios propiciados por el desarrollo económico de nuestro país, la interacción con otras culturas y prácticas religiosas imponen una reflexión renovada, ya que la homogeneidad de culto propia de épocas pasadas puede verse perturbada y necesitada de nuevas respuestas, ante la incidencia de un fenómeno cada vez más frecuente, como es la pluralidad de cultos religiosos en un mismo ámbito laboral.



Hasta el momento, la litigiosidad basada en conflictos entre el hecho religioso y el normal desarrollo de la relación laboral ha sido prácticamente inexistente.

clima**confort**

Ahorra hasta un

50%*

en climatización y mejora
el confort de tu hotel.



Sin inversión inicial



Gestión integral
de las instalaciones



Atención personalizada



Sin refrigerante R22
Prohibido desde 2015
(RE1005/2009)

Con Climaconfort renueva **tus
equipos de climatización por
tecnología más eficiente,**
obtendrás ahorro desde el
primer día y el máximo confort
para tus clientes.



Pide presupuesto sin compromiso y sin coste alguno.

900 40 20 20

www.gasnaturalfenosa.es/climaconfort
eficienciaenergetica@gasnaturalfenosa.com

gasNatural
fenosa



*Ahorro obtenido de la medición de equipos reales en el estudio
de climatización eficiente realizado por Gas Natural Fenosa.

Que la fuerza os acompañe

2015 fue un gran año para la hostelería europea

El director de asuntos europeos de la CEHAT, Didac García, hace un repaso de los éxitos cosechados en 2015 por la hostelería en materias tan sensibles como los viajes combinados, los

controles alimentarios, la prohibición de la paridad de precios en la distribución hotelera o la futura armonización clasificación hotelera europea. También analiza la importancia de la reciente

resolución del Parlamento Europeo que por primera vez reconoce que la legislación actual no es la idónea para afrontar el fenómeno de la mal llamada economía colaborativa.



DIDAC GARCÍA CARRETÉ

DIRECTOR DE ASUNTOS EUROPEOS DE CEHAT

Las fiestas navideñas son propicias para la reflexión y los buenos propósitos. Dejamos atrás un año en el que cualquier conversación con nuestros colegas europeos empezaba o acababa por la mal llamada economía colaborativa. Qué lejos se percibe en el tiempo la Asamblea General de Atenas (Octubre del 2013) donde a Ramón Estalella y a servidor, nos tildaron de alarmistas y nos llegaron a asegurar que el fenómeno nunca afectaría a países que no hace falta mencionar. Es muy importante que se entien-

del sector se haya podido sentir criminalizado.

El año que dejamos atrás es para sentirse muy orgulloso por lo conseguido por la hostelería europea. No sólo por la introducción de nuestras enmiendas en los textos finales de piezas legislativas tan importantes como la nueva Directiva de viajes combinados o los futuros controles alimentarios. O ¿se imaginan que los transfers al aeropuerto, spas, piscinas, saunas y gimnasios no fueran considerados siempre como parte del servicio del hotel? o ¿que el nuevo Reglamento para evitar el fraude alimentario contemplara exigir el pago de los controles a las empresas? Que no lo lean jamás en Expansión no significa que no hayamos estado muy cerca de estos escenarios funestos para la hostelería que conseguimos corregir.

También recogimos los frutos del buen trabajo en el Parlamento Europeo con la importantísima resolución aprobada el pasado 29 de Octubre "sobre nuevos desafíos y estrategias para promover el turismo en Europa". En ella se hace un llamamiento expreso a la Comisión Europea para que tome



El vicepresidente y responsable de los Asuntos Europeos de la CEHAT, Joan Gaspart, es miembro permanente del Comité Ejecutivo de HOTREC.

por primera vez en Bruselas, se reconoce que la legislación actual no es la apropiada para la economía colaborativa e insta a la Comisión Europea a que examine conjuntamente con los Estados miembros las mejores iniciativas posibles que se deberán tomar a escala europea y se preste atención a la elaboración de un marco reglamentario adecuado dentro de la estrategia global de la Unión Europea para conseguir un mercado único digital. Asimismo, establece que las plataformas tecnológicas que actúan como intermediarias deben informar a los proveedores sobre sus obligaciones, en particular en lo relativo a la protección de los derechos del consumidor, e informar de forma clara e inteligible sobre todas las tasas y costes ocultos relacionados con el desarrollo de la actividad y sobre cómo respetar plenamente las legislaciones locales, en particular en lo que al derecho tributario y al cumplimiento de las normas de seguridad de los consumidores respecta, así como sobre las condiciones laborales de las personas que prestan servicios turísticos.

Como se deja entrever de la resolución, será clave conseguir regulaciones favorables a nivel local, autonómico, estatal para que el legislador europeo las identifique como buenas prácticas y las considere elevar a legislación europea. En el último pleno ordinario del año, CEHAT presentó el documento de trabajo consensuado por la hostelería europea "Mismas condiciones de competencia en relación a la economía colaborativa" en el que se incluye la Declaración de HOTREC

"hacia una economía llamada colaborativa sostenible y responsable" que se sintetiza en los 10 primeros deseos que la hostelería de 27 países europeos escribirán en las cartas a los reyes magos de sus respectivos gobiernos.

El buen trabajo de la hostelería francesa e italiana (vía legislati-

ses (Francia, Italia y Suecia) donde el gigante de la distribución consiguió llegar a un acuerdo con las Autoridades nacionales de competencia.

Por último mi agradecimiento al empresario que consiguió que la hostelería española (representada por CEHAT y FEHR) tenga la im-

«Los textos finales de la Directiva de viajes combinados y el Reglamento de controles alimentarios son muchísimo más favorables a la hostelería que las propuestas legislativas originales de la Comisión Europea»

da que la hostelería no está en contra de la economía colaborativa, especialmente de la que realmente es colaborativa, donde no existe ánimo de lucro. Como tampoco está en contra de los propietarios o las plataformas digitales que explotan alojamientos

de referencia la Hotelstars Union (HSU) como modelo de armonización de la clasificación hotelera europea. Esta interpelación del Parlamento a la Comisión significa la consagración definitiva del sistema de armonización hotelera tutelado por HOTREC, que no ha

«La reciente resolución del Parlamento Europeo "sobre nuevos desafíos y estrategias para promover el turismo en Europa" interpela a la Comisión Europea a tomar medidas en relación a la economía colaborativa, la clasificación hotelera y el mercado único digital»

para uso turístico siempre y cuando sean legales. ¡Cómo no vamos a defender los apartamentos turísticos! Desde estas líneas mis más sinceras disculpas si en el improvisado léxico que hemos ido construyendo a golpes de realidad de mercado, no hemos hecho suficiente hincapié en la diferencia de alojamientos legales e ilegales y algún empresario

dejado de ir incorporando países europeos desde su fundación en Diciembre del 2009. En la Asamblea General de la Haya (4-5 de Noviembre 2015) se anunció la incorporación de Liechtenstein como el 16avo país miembro de la HSU. Aviso a navegantes, clasificación hotelera europea a la vista.

La gran novedad de la citada resolución del Parlamento es que

«El buen trabajo de la hostelería francesa, italiana y alemana consiguiendo la prohibición total de la paridad de precios en sus países, facilitará que los hoteleros de otros países europeos recuperen el control de su producto»

va) y alemana (vía autoridad nacional de competencia) consiguiendo la prohibición total de la paridad de precios en la distribución digital hotelera, facilitará que las patronales de más países europeos consigan que los hoteleros recuperen el control sobre su producto (precio y disponibili-

portancia que se merece en el seno de la patronal europea de la hostelería, y que personalmente, me sienta orgulloso de mi colaboración con la CEHAT. Escribir su nombre sería un insulto a su inteligencia. Como escribió el dramaturgo irlandés Oscar Wilde "Cualquiera puede hacer historia; pero

«CEHAT presentó el documento 'Mismas condiciones de competencia en relación a la economía colaborativa' con los 10 principios consensuados por la hostelería europea que deben regular la mal llamada economía colaborativa»

dad) y dejará en papel mojado el intento de Booking.com de salvar sus privilegios con unos compromisos que no se creen ni los Parlamentos de 2 de los 3 paí-

sólo un gran hombre puede escribirla". Y ya inmersos en las citas, no me perdonaría no desearles un Feliz 2016 con el mejor de los deseos "Que la fuerza os acompañe".

Oracle Hospitality

ORACLE[®] | **micros**[®]

Combinando dos visionarios con más de 35 años de experiencia. Líderes en tecnología.



Soluciones modernas, móviles, basadas en la nube que ofrecen a los clientes experiencias excepcionales

oracle.com/hospitality

Copyright © 2015, Oracle y/o sus filiales. Todos los derechos reservados.

ORACLE[®]

Nueva orden ministerial sobre tarifas de las entidades de gestión

Se pone fin a la fijación unilateral de precios tras más de 15 años de lucha

La Ley 21/2014, de 4 de Noviembre, que entró en vigor el pasado día 1 de enero de 2015, modificó el texto refundido de

la Ley de Propiedad Intelectual para ampliar, entre otros aspectos, las obligaciones de las entidades de gestión de de-

rechos de propiedad intelectual, ya que se impondrán nuevas tarifas a la propiedad intelectual.



Laura García Ramírez

ABOGADA DE TOURISM & LAW

Entre estas obligaciones se encontraba la de establecer tarifas generales, simples y claras que determinen la remuneración exigida por la utilización de su repertorio. La metodología para la determinación de estas tarifas, seguía el citado texto legal, debía ser aprobada mediante una orden del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Varios meses después de la reforma de la Ley de Propiedad Intelectual, y para la satisfacción de muchos sectores, por fin ha llegado esta regulación.

El pasado día 2 de Diciembre de 2015 se aprobó, por parte del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, la Orden Ministerial por la que se aprueba la metodología para la determinación de las tarifas generales en relación con la remuneración exigible por la utilización del repertorio de las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual.

Pero ¿qué son estas entidades de gestión y en qué afecta esta normativa al sector hotelero?

Estas entidades son organizaciones privadas de base asociativa y naturaleza no lucrativa que tienen como función recaudar, administrar y pagar los derechos derivados de obras intelectuales, propiedad de creadores, autores y productores. Conceden, por lo tanto, a los usuarios autorizaciones no exclusivas para que utilicen los derechos de los colectivos que representan a cambio de una contraprestación económica que, hasta la aprobación de la nueva Orden Ministerial, era fijada unilateralmente por cada entidad bajo su propio criterio.

Uno de los sectores perjudicados por estas tarifas han sido los hoteleros, que están obligados a pagar a estas entidades de gestión por diferentes servicios, como los hilos musicales en las habitaciones, televisiones en sus instalaciones, celebraciones, etc. Estas tarifas han sido siempre, como hemos ya indicado, arbitrarias por parte de las entidades ya que, en el supuesto de no haber un acuerdo entre éstas y los hoteleros, era la entidad la que fijaba el precio.

Es por ello, que esta reforma ha sido muy bien recibida por parte del sector hotelero ya que llevaban más de 15 años luchando para impedir, por parte de las diferentes entidades de gestión, la fijación unilateral de precios sin control ni parámetros de ningún tipo.

Por su parte, las entidades de gestión consideran que esta reforma se ha tramitado de espaldas al sector de las entidades y sin tener en cuenta su opinión y, además, alegan que se han olvidado deficiencias técnicas señaladas por el Consejo de Estado y la Comisión Nacional de Mercados y Competencia.

¿Cómo deben ser, a partir de ahora, estas tarifas? El artículo 157.1.b de la Ley de Propiedad Intelectual, tras su reforma, establece que las tarifas deben ser generales, simples y claras, y deben determinar la remuneración exigida por la utilización de su repertorio, siendo necesario que el importe de dichas tarifas sea estable, atendiendo al valor económico de la utilización de los derechos sobre la obra o prestación protegida en la actividad del usuario, y buscando el justo equilibrio entre ambas partes, para lo cual se tendrán en cuenta al menos los siguientes criterios, los

cuales han sido desarrollados por la nueva Orden Ministerial:

-El grado de uso efectivo del repertorio en el conjunto de la actividad del usuario. La determinación del uso efectivo se realizará a través de la identificación individualizada de la utilización de las obras o prestaciones que formen parte del repertorio, atendiendo a criterios medibles y objetivos.

-La intensidad del uso del repertorio en el conjunto de la actividad del usuario. Cada utilización repetida de una obra o prestación equivaldrá a la utilización adicional de una obra o prestación por primera vez.

-La relevancia del uso del repertorio en el conjunto de la actividad del usuario. La ley diferencia tres niveles diferentes de relevancia:

1. Principal: Habrá máxima relevancia cuando el uso del repertorio sea imprescindible para el desarrollo de la actividad del usuario.

2. Significativo: Habrá relevancia importante cuando la utilización altere el desarrollo de la actividad del usuario.

3. Secundario: Habrá una relevancia menor cuando el uso del repertorio no altere el desarrollo de la actividad del usuario.

-La amplitud del repertorio de la entidad de gestión. A estos efectos, se entenderá por repertorio

las obras y prestaciones cuyos derechos gestiona una entidad de gestión colectiva.

-Los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación comercial del repertorio.

-El valor económico del servicio prestado por la entidad de gestión para hacer efectiva la aplicación de tarifas. A los efectos de su cálculo, el valor económico del servicio prestado por la entidad de gestión podrá incluir los costes de licencia, los costes de establecimiento de la tarifa y los costes de control de la utilización efectiva de los derechos respecto de las obras y prestaciones de su repertorio por el usuario, debiendo ser éstos razonables y documentados y estableciéndose de acuerdo a criterios objetivos.

-Las tarifas establecidas por la entidad de gestión con otros usuarios para la misma modalidad de utilización. No podrán darse, entre diferentes usuarios, tarifas discriminatorias y no equitativas para prestaciones y usos equivalentes. La utilización de diferentes tecnologías, por ejemplo, no podrá dar lugar a diferencias en las tarifas, excepto si éstas introducen un valor añadido a la explotación de la obra o prestación. En caso de que exista diferencia en la tarifa, se aplicará la más baja para ambos usuarios.

-Las tarifas establecidas por entidades de gestión homólogas en otros Estados miembros de la Unión Europea para la misma modalidad de uso, siempre que existan bases homogéneas de comparación. Existirán estas bases, según la ley, cuando haya coincidencia en el derecho objeto de la tarifa gestionado por la entidad, en la modalidad de explotación de la obra o prestación protegida o en la estructura del sector del mercado a la que pertenece al usuario.

Las tarifas deberán contener el objeto de las mismas, especificándose los derechos respecto de las obras y prestaciones de su repertorio y las modalidades de explotación. Asimismo, deberá especificarse el tipo de tarifa en el que estamos, que podrá ser tarifa general de uso efectivo, tarifa general de uso por disponibilidad promediada o tarifa de uso puntual, y si se está ante el pago de un derecho de remuneración, de un derecho exclusivo o de ambos.

Desde el pasado día 5 de Diciembre, un día después de la publicación de la Orden Ministerial en el Boletín Oficial del Estado, las entidades de gestión existentes disponen de un plazo de seis meses para aprobar sus nuevas tarifas generales, que deberán establecerse según los criterios establecidos en la ley.



Se aprueba la metodología para la determinación de las tarifas generales en relación con la remuneración exigible por la utilización del repertorio de las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual.

2016

Fitur

Feria Internacional de Turismo

MADRID

20 - 24 enero

fituronline.com

CREANDO TURISMO
#allinfivedays

9.420 empresas expositoras · 125.000 profesionales · 7.400 periodistas · 97.470 público general

MIEMBRO DE



TRANSPORTISTA OFICIAL



ORGANIZA



Socios Colaboradores de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos

Los Socios Colaboradores de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) son actores clave de diversos sectores productivos de la

economía española y participan fundamentales en el desarrollo de proyectos en torno al sector hotelero. El apoyo de los Socios Colaboradores a CEHAT, permite es-

tablecer una relación de confianza y beneficio mutuo entre ellos y las Asociaciones que forman CEHAT y que redundan en la mejora del sector turístico español.

DIRECTO

DIRECTO CONSULTORES Este Grupo de consultoría compuesto por ingenieros, economistas y auditores tiene como fin la búsqueda de información y gestión de informes para obtener subvenciones y líneas de financiación.
Contacto: 902.120.325
www.dyrecto.es

ESCUELA PROFESIONAL DE HOSTELERÍA DE JEREZ

La Escuela Profesional de Hostelería de Jerez constituye un centro emblemático en la formación de los profesionales del sector hostelero. Dotada de unas inmejorables instalaciones se ha convertido en un referente de calidad con proyección en la realidad andaluza.
Contacto: 956 03 50 50
www.escuelahosteleriajerez.org

GAS NATURAL



La Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) y el Grupo Gas Natural Fenosa han firmado un acuerdo para fomentar el uso y desarrollo del gas natural en el sector hotelero que, entre otras, supone las siguientes ventajas para nuestros asociados:

- Posibilidad de disfrutar de considerables ahorros económicos mediante la transformación de instalaciones a gas natural.

- Análisis de viabilidad de suministro en función de la ubicación del establecimiento con respecto a las redes de gas.

- Realización de estudios a medida comparativos entre el uso del gas natural y el combustible actual.

- Asesoramiento, apoyo técnico e incluso realización de anteproyectos para la transformación de las instalaciones energéticas a gas natural.

GAT



GAT Gestión de Activos Turísticos diseña e implanta soluciones de gestión en hoteles, resorts, apartamentos turísticos y campos de golf. Interviene de

modo temporal o permanente (Interim Management o gestión a largo plazo). Se distingue porque además de definir la estrategia y el plan de acción concreto y personalizado, los ejecuta con su equipo de más de 20 profesionales dedicados a todas las áreas relevantes en la gestión de los hoteles.

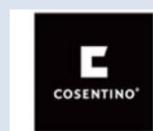
GENERYA



GENERYA ENERGY MANAGEMENT S.L.

es una empresa especializada en la Gestión Energética, y dirige su actividad al asesoramiento y prestación de los servicios necesarios para que las empresas reduzcan sus costes, mejorando las instalaciones y reduciendo las ineficiencias. Los servicios energéticos se convierten así en una herramienta del empresario para aumentar su competitividad en base a una reducción del gasto.

GRUPO COSENTINO



imagine & anticipate

Grupo Cosentino, compañía global española y de propiedad familiar, produce y distribuye superficies innovadoras para su aplicación en bufets, encimeras, mostradores, zonas comunes, suelos, escaleras, etc. Los materiales de Cosentino se adaptan perfectamente a las necesidades de los hoteles, con las más altas características técnicas y el diseño más idóneo tanto en la creación de nuevos hoteles como en la reforma de los ya existentes. Contacto: Francisco Javier Arzac de la Peña, responsable de Hoteles.
fjarzac@cosentino.com

IMPUESTALIA



Impuestalia, empresa especializada en la revisión de valores catastrales de inmuebles a efectos impositivos. Impuestalia ha revisado más de 12.000 inmuebles de todo tipo: locales y centros comerciales, edificios de oficinas, hoteles, campos de golf, aparcamientos, etc. Uno de sus principales valores añadidos para sus clientes es la fórmula de "trabajo a éxito", es decir, los honorarios se obtienen a partir del ahorro conseguido al cliente.

Cobertura nacional con seis sedes principales, más de tres

años especializados en gestión catastral para empresas.

Web: www.impuestalia.net

INTERMUNDIAL



InterMundial es el broker de seguros especialista en turismo que crea y comercializa productos únicos tanto para las empresas del sector turístico como para los viajeros: soluciones a medida para hoteles y alojamientos turísticos; seguros para operadores, agencias de viaje, y otras empresas turísticas, así como para sus empleados; seguros para todo tipo de viajes (vacaciones, aventura, cruceros, ejecutivos, etc.). InterMundial realiza estudios de riesgos y diseña planes de pólizas que responden exactamente a las necesidades de los hoteleros.
Telf.: 91 290 30 82
www.intermundial.es

"LA CAIXA"



Líder en el sector financiero español, con un gran conocimiento del sector hotelero, al que ofrece una atención especializada y soluciones específicas adecuadas a su actividad. Por este motivo, se ha creado ServiTurismo, una oferta centrada en proporcionar productos y servicios financieros dirigidos a las empresas hoteleras que, unida a la amplia red de oficinas, le ofrece las respuestas que el mercado y su negocio requiere.
www.lacaixa.es/empresas

LINGUASERVE



Linguaserve es una compañía especializada en el diseño, desarrollo e implantación de soluciones GILT (globalización, internacionalización, localización y traducción) de última generación. La empresa proporciona soluciones tecnológicamente avanzadas y servicios capaces de superar las barreras tecnológicas, lingüísticas, culturales, globales, locales y multimedia que tienen las empresas. Linguaserve implementa desarrollos tecnológicos para poner a disposición del cliente una plataforma basada en tecnología Internet para canalizar los servicios de traducción, localiza-

ción y gestión de contenidos multilingües. Actualmente trabaja con más de 30 idiomas y cuenta con una amplia red de colaboradores homologados en todo el mundo.
http://www.linguaserve.com/

LUMELCO



LUMELCO, más de 50 años de experiencia. Para poder ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes y cubrir sus necesidades, LUMELCO está constantemente estudiando las tendencias del mercado. Por eso, en los años 80 decidimos incorporar equipos de aire acondicionado firmando un contrato de exclusividad con una de las mayores multinacionales japonesas: Mitsubishi Heavy Industries.

MYPROVIDER



MyProvider es la primera comunidad online exclusiva para hoteles y sus proveedores; herramienta única en el mercado español que permite a los hoteles localizar, gestionar, pedir presupuestos e incluso valorar los mejores servicios y productos de empresas especializadas.
Contacto: 902 027 057
www.myprovider.es

NESTLE



NESTLÉ, empresa líder mundial en alimentación presente en el mundo del fuera del hogar en España a través de NESTLÉ PROFESSIONAL, le ofrece una gama completa de productos para hoteles que abarca diversidad de categorías entre las que destacan Bebidas Calientes, Cereales para el desayuno, Productos Culinarios y Postres, Snacks y Chocolates, y Helados.
Contacto:
foodservices@nestle.es
Telefono: SAC: 934805008 / 902112113 (Helados)
swww.nestleprofessional.es / www.helados.nestle.es

NESTLÉ, empresa líder mundial en alimentación presente en el mundo del fuera del hogar en España a través de NESTLÉ PROFESSIONAL, le ofrece una gama completa de productos para hoteles que abarca diversidad de categorías entre las que destacan Bebidas Calientes, Cereales para el desayuno, Productos Culinarios y Postres, Snacks y Chocolates, y Helados.

PIKOLIN



Con el acuerdo como Socio Co-

laborador de CEHAT, Pikolin ofrece unas condiciones ventajosas a los asociados a CEHAT en la adquisición y renovación de colchones, para dar respuesta a toda la tipología de usuarios que se alojan en estos establecimientos.

Contacto: Cristina Pineda.
Teléfono: 91 485 26 30
www.pikolin.es

ROCKWOOL



Operativa en España desde 1989, ROCKWOOL Peninsular es la filial española del grupo empresarial ROCKWOOL Internacional, expertos en soluciones de aislamiento con lana de roca. La compañía destaca por su filosofía y sus valores de compromiso medioambiental, buscando nuevas soluciones basadas en la eficiencia como instrumento clave para el ahorro energético. En los últimos años, ROCKWOOL Peninsular ha recibido diversos reconocimientos entre los que destacan dos calificaciones DAP (Declaración Ambiental de Productos): una ecoetiqueta EPD tipo III, obtenida en 2010 y siendo el primer fabricante de lana de roca en conseguirla; y un certificado BRE (Building Research Establishment) de clasificación A+ y A por su gama de productos ROCKPANEL. El mismo sistema de ROCKPANEL cuenta también con la Selección Delta'12, concedida por ADIFAD.

ROCKWOOL también cuenta con la certificación internacional ISO 14001 (norma de Gestión Ambiental) que reconoce la importancia y el compromiso que la compañía tiene con el medio ambiente y el impacto del proceso en la zona.

ST SOCIEDAD DE TASACIÓN



ST Sociedad de Tasación es una sociedad española independiente y sin ninguna vinculación con entidades financieras, ni de otro tipo, que opera en el campo de las valoraciones de toda clase de bienes, y especialmente de activos inmobiliarios. Cuenta con 11 delegaciones y más de 650 profesionales independientes (arquitectos e ingenieros) que ejercen su actividad como tasadores en todas las capitales de provincia y sus principales ciudades. Entre nuestros clientes figuran grupos hoteleros y promotores inmobiliarios.
www.stvalora.com



PIKOLIN GRUPO CONTRACT

Pikolin Contract es la unidad de negocio del grupo dedicada exclusivamente al equipamiento de la industria hotelera internacional.

Razones por las que Pikolin es el mejor socio en descanso para el Contract:

- **Experiencia:** más de 65 años trabajando con hoteles y otros colectivos.
- **Capacidad de Innovación:** compañía del descanso líder en innovación y con el mayor número de patentes del sector.
- **Calidad:** producción sometida a los más estrictos controles de calidad bajo estrictas normativas internacionales IQnet.
- **Capacidad internacional:** presente en los 5 continentes.
- **Múltiples soluciones de descanso:** soluciones tecnológicas adaptadas a todo tipo de necesidades.
- **Clientes:** nuestro aval, las principales cadenas hoteleras Europeas y los mayores grupos hoteleros líderes mundiales.



THE NEW HEALTH & TOURISM

Patrocinado por:



AENOR



TURISMO DE SALUD EN ESPAÑA. NUEVAS OPORTUNIDADES

HEALTH TOURISM IN SPAIN. NEW OPPORTUNITIES

FITUR salud

20 AL 24 DE ENERO 2016, Pabellón 8E10
JANUARY 20th TO 24th, 2016, 8E10 Pavilion

C/ Alcántara, 20
28006 Madrid
Tel. +34 91 458 57 65
info@spaincares.com
www.spaincares.com



TURISMO DE SALUD EN ESPAÑA. NUEVAS OPORTUNIDADES

HEALTH TOURISM IN SPAIN. NEW OPPORTUNITIES

20 AL 22 DE ENERO 2016 Pabellón 8E10 | JANUARY 20th TO 22nd, 2016, 8E10 Pavilion

MIÉRCOLES

WEDNESDAY

20.01.16

12.10 H. INAUGURACIÓN OFICIAL / OFFICIAL OPENING
Iñigo Valcaneras, Presidente / Chairman SPAINCARES

12.15 H. NUEVAS TENDENCIAS EN EL MERCADO DE TURISMO DE SALUD. PRESENTACIÓN IMTJ / GLOBAL PROSPECTION HEALTH TOURISM MARKET. IMTJ PRESENTATION
Keith Pollard, CEO INTUITION COMMUNICATION LTD

13.00 H. DIABETES II: PUEDE CURARSE / DIABETES II: CAN BE CURED

Dra. Clotilde Vázquez, Jefe de Departamento de Endocrinología y Nutrición Fundación Jimenez Díaz-Quirónsalud / Head of Department of Endocrinology and Nutrition Foundation Jimenez Díaz-Quirónsalud

14.00 H. FIN DE LA JORNADA DE MAÑANA / END OF MORNING SESSION

16.00 H. APROXIMACIÓN MERCADO RUSO / APPROACH RUSSIAN MARKET
Roman Kononov, CEO RECOMED MEDICAL TOURISM

16.45 H. PROGRAMA DE DIÁLISIS VACACIONAL / HOLIDAY DIALYSIS PROGRAM

Pendiente de confirmar / Speaker to be confirmed
DIAVERUM

17.45 H. FIN DE LA JORNADA / END OF SESSION

JUEVES

THURSDAY

21.01.16

10.30 H. SEGURO DE COMPLICACIONES MÉDICAS / MEDICAL COMPLICATION INSURANCE
Carlos Rus, Gerente FNCP / General Manager FNCP

11.15 H. PRIMER INFORME: NUEVAS TENDENCIAS, Q & A EN TURISMO DE SALUD / FIRST REPORT: NEW TRENDS, Q & A FOR HEALTH TOURISM
Juan de los Ángeles, C4E

12.00 H. SOLUCIONES QUIRÚRGICAS PARA PROBLEMAS PSIQUIÁTRICOS / SURGICAL SOLUTIONS FOR PSYCHIATRIC PROBLEMS

Dr. Roberto Martínez, Servicio de Neurocirugía Funcional y Radiocirugía Ruber Internacional-Quirónsalud / Neurosurgery and Radiosurgery Functional Service Ruber Internacional-Quirónsalud

13.00 H. INTERNACIONALIZACIÓN: RETOS Y OPORTUNIDADES; AYUDAS PÚBLICAS Y SOLUCIONES PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR DEL TURISMO DE SALUD EN ESPAÑA / INTERNATIONAL: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES; PUBLIC AIDS AND SOLUTIONS FOR THE SPANISH HEALTH TOURISM SECTOR
Antonio Hernández, SOCIO KPMG

15.15 H. APROXIMACIÓN MERCADO ÁRABE / APPROACH ARABIAN MARKET
Rania Kimrakji, CEO ROYALTY CONSULTANTS

16.00 H. MESA REDONDA: ACREDITACIONES INTERNACIONALES DE CALIDAD / ROUND TABLE: INTERNATIONAL QUALITY ACCREDITATIONS
Pendiente de confirmar / Speakers to be confirmed
AENOR

17.45 H. FIN DE LA JORNADA / END OF SESSION

VIERNES

FRIDAY

22.01.16

11.00 H. CIRUGÍA ROBÓTICA / ROBOTIC SURGERY
Excm. Sra. Isabel Borrego, Secretaria de Estado de Turismo de España / Spanish Secretary's State of Tourism
MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO
Dr. Ignacio Moncada, SANITAS
Dr. Ignacio Cristobal, SANITAS
Dr. Javier Álvarez, SANITAS
María Quirós, PALEX

12.00 H. INICIATIVAS TERRITORIALES EN TURISMO DE SALUD: MEJORES PRÁCTICAS / REGIONAL HEALTH TOURISM INITIATIVES IN SPAIN: BEST PRACTICES
Pendientes de confirmar / Speakers to be confirmed

13.00 H. FIN DE LAS JORNADAS / END OF SESSIONS



Acceso libre, hasta completar el aforo / Free access until complete capacity
Sujeto a cambios de última hora / subject to last minute changes

Gran satisfacción en la Hostelería por el acuerdo firmado en Europa

Patronal y Sindicatos Europeos firman un manifiesto en contra de la economía sumergida y la falta de regulación de la economía colaborativa

En una reunión mantenida en Bruselas durante el Plenario del Dialogo Social, HOTREC y EFFAT han firmado un documen-

to donde solicitan a las autoridades que haya una regulación de la economía colaborativa que nivele las reglas de actuación y que

garantice la competitividad y la competencia de todos los proveedores de servicios del sector turístico.

Los agentes sociales se marcaron un programa de trabajo para poder sacar los puntos de coincidencia y los desafíos e impactos que la a veces mal llamada economía colaborativa genera entre los consumidores, los empleados y las empresas. Así mismo se expresó la preocupación provocada por el rápido y descontrolado crecimiento de las viviendas particulares para alojamiento y restauración en el sector turístico.

El CEO de HOTREC, Christian de Barrin, manifestó que "las compañías del sector turístico, siendo una gran mayoría microempresas tienen que competir en todos los países soportando muy duras regulaciones para garantizar la salud y la seguridad de los consumidores así como los derechos y obligaciones de los trabajadores".

Jean-Marc Banquet d'Orx, Presidente del grupo de trabajo de dialogo social de HOTREC, afirmó que el cumplimiento de tanta legislación incrementa en muchas

ocasiones, el precio del servicio, pero asegura un entorno más seguro para los trabajadores y unas condiciones más justas de empleo.

"Las empresas del sector regulado de hostelería tienen que cumplir legislación laboral incluida dentro de convenios colectivos para asegurar que cualquier trabajador del sector está protegido por todo tipo de derechos y obligaciones" declaró Harald Wiedenhofer Secretario General de EFFAT (Federación europea de sindicatos de Alimentación, Agricultura y Turismo).

"Mucho nos tememos que el incremento de la oferta de los servicios de alojamiento de la economía colaborativa ofrecida como una actividad económica real, van a provocar un descenso del empleo regular y la creación de empleos informales extendiendo el trabajo sumergido y precario y por tanto la competencia desleal", concluyó Harald Wiedenhofer.

"Es necesario que las autoridades de los países entiendan que

este fenómeno no es nuevo y que puede llegar a tener graves impactos negativos en los residentes, en la recaudación pública y en las garantías de los consumidores, si no se regula como una verdadera actividad económica. Es cierto que CEHAT viene exigiendo la disminución de las obligaciones legales que actualmente debe cumplir cualquier establecimiento ya que en muchos casos hay duplicidades y exigencias absurdas, pero esto ha de venir acompañado de una concienciación de la necesidad de regular el resto de actividades para atenuar los daños al modelo turístico Español y que todos puedan optar a entrar en el sector turístico aportando seguridad, calidad y transparencia", finalizó Ramón Estalella, Presidente del Grupo de trabajo sobre economía colaborativa de HOTREC.

Para el secretario general de la Federación Española de Hostelería (FEHR), Emilio Gallego, este tipo de actividades "suponen una clara



La economía colaborativa puede llegar a tener graves impactos en la recaudación pública si no se regula como una verdadera actividad económica.

competencia desleal para los empresarios que cumplen con sus obligaciones administrativas y con responsabilidad con el entorno. Asimismo se produce una completa opacidad a efectos de seguridad que ofrecen los alojamientos ilegales,

a cuidar especialmente en el contexto actual, no menos importantes son la condiciones de inseguridad que ofrecen la venta callejera e ilegal de bebidas y comidas o la utilización de domicilios particulares como si fueran restaurantes".



hotelservicers
by We are Hotel

Plataforma Tecnológica para la Gestión total del hotel desde un único punto de acceso

- h Externalización de Procesos de Gestión Hotelera
- h Pago variable por uso (SaaS)
- h Tecnología en nube
- h Solución Integral y abierta de Software (PMS, Channel Manager y Booking Engine), Hardware y Comunicaciones
- h Transformación de costes fijos en variables
- h Servicios de Central Virtual

SERVICIOS:

- Equipo de expertos en el sector hotelero
- Comercial:
 - Gestión integrada de ofertas por canales de venta
 - Contratación y distribución
 - Yield Management
 - Diseño
- Gestión administrativa y financiera:
 - Automatización de la contabilidad
 - Informe analítico USALI
 - Reporting
 - Cuadro de Mandos

Estamos en **FITUR 2016** en el pabellón 10, pasillo D, stand 16A (10 D 16 A) y **FITURTECH**

www.hotelservicers.com • 91 432 15 21 • pguijarro@wearehotel.com

La gestión energética debe contemplarse como cualquier otro proceso de compra y administración de la materia prima

El consumo de energía y agua representa más del 10% de los costes de operación de un ho-

tel, de los cuales entre un 40% y un 50% aproximadamente representa la refrigeración y cale-

facción, un 10% la iluminación, un 25% a la ACS y entre un 8% y un 13% a la cocina y lavandería.

Generya Energy Management S.L. es una empresa especializada en la Gestión Energética, que dirige su actividad al asesoramiento y prestación de los servicios necesarios para que las empresas e instituciones reduzcan sus costes, mejorando las instalaciones y reduciendo las ineficiencias. Los servicios energéticos se convierten así en una herramienta del empresario para aumentar su competitividad en base a una reducción del gasto.

La auditoría energética debe entenderse como la vía más eficaz de analizar y encontrar las ineficiencias y los puntos de reducción de costes derivados del uso de las instalaciones. La auditoría ayuda a nuestros clientes a disponer de una óptima visión del estado de consumos que supone la energía en todas sus formas, y sus posibilidades de mejora.

No obstante queremos poner en sus manos una propuesta que será sin duda de su interés. Esta propuesta será un medio por el cual usted como consumidor se sentirá cómodo y sin ataduras, obtendrá beneficios sin incremento de costes, y será el camino por el cual podrá descubrir y sopesar los beneficios que otras actuaciones energéticas pueden suponer.

Nuestros honorarios se cubrirán con una parte de sus ahorros.

Pero además queremos darle un valor añadido. Estudiada su situación le ofreceremos, sin compromiso alguno para usted, un servicio de gestión energética a medida que podrá incluir entre otros puntos:

- El control de facturación energética y consumos, electricidad, gas natural, gasóleo. Petición periódica de ofertas para asegurar los costes más competitivos.

Podemos y ofrecemos una gestión de subvenciones hasta del 30% para que puedan aprovecharse de una renovación de sistemas que podrán hacer más eficientes sus instalaciones.

- Estudio sobre sistemas consumidores de combustibles fósiles (calderas y quemadores para procesos industriales o de calefacción), así como posibilidades de mejora y planes de amortización y/o financiación.

- Estudio de implantación y amortización de nuevas tecnologías eficientes en iluminación y climatización.

- Estudio de medidas para el ahorro de agua y ahorro en la producción y almacenamiento de ACS.

- Monitorización de consumo eléctrico orientado al conocimiento de los hábitos de uso e identificación de ineficiencias.

La gestión energética debe ser contemplada como cualquier otro proceso de compra y administración de la materia prima. No podemos olvidar que se trata precisamente de eso, "materia prima" que como cualquier otra debemos conocer cómo la consumimos y qué rendimiento nos aporta. No se trata solo de conocer y mejorar el precio al que la compramos sino que debemos conocer cómo la consumimos y cómo podemos reducir su consumo.

En nuestra labor vamos un poco más allá, planteando soluciones, y estudiando costes y periodos de retorno de la inversión.

¿Cuál es la problemática de nuestros clientes?

- Falta de conocimiento y personal especializado para mejorar la situación energética.

- Falta de conocimiento de la forma de usar la energía y planificación de los procesos de consumo de energía.

¿Qué aporta Generya para resolver el problema energético?

- Estudio energético del edificio e identificación de ineficiencias. Identificación de las oportunidades de ahorro, reducción de costes energéticos y aumento de la competitividad.

- Modelos de viabilidad y retorno de la inversión de las propuestas.

- Monitorización y sistemas de gestión energética para control de hábitos de uso.

- Obtención de máxima calidad y precio en las condiciones de contratación de la energía.

- Mejora de la imagen social por el respeto al medio ambiente y contribuir a mejorar el planeta mediante la reducción de gases de efecto invernadero.

Si su suministro eléctrico pertenece a la modalidad de tarifa 3.X o 6.X, ofrecemos un servicio de supervisión del coste y consumos de su instalación, asegurando la mayor idoneidad en los términos del contrato con su compañía comercializadora.

Adicionalmente y según petición de nuestros clientes, diseñamos una campaña de auditoría energética para ofrecer la mejor solución a la reducción de consumos.

Si es usted cliente de un suministro eléctrico para vivienda o pequeño negocio (modalidad de tarifa 2.0 o 2.1) o incluso suministro de gas, sin duda le interesará nuestro servicio de gestión sobre la mejor oferta del mercado. Analizamos sus posibilidades de ahorro sin coste.

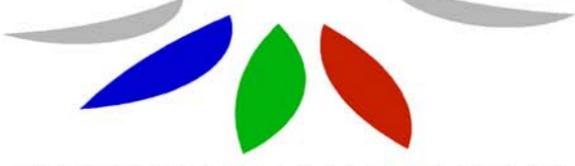
Cada vez más la energía juega un papel más importante en la estructura de costes en las empresas industriales. Tener bajo control este apartado puede hacer que sus productos sean o no competitivos en el mercado.

Además la eficiencia energética puede ayudar decididamente a mejorar la sostenibilidad medioambiental de las plantas, reduciendo sus emisiones de CO₂. Esto no solo produce un ahorro si no que ayuda a transmitir una imagen de compromiso con la responsabilidad social de la compañía.

El consumo de energía y agua representa más del 10% de los costes de operación de un hotel, de los cuales entre un 40% y un 50% aproximadamente representa la refrigeración y calefacción, un 10% la iluminación, un 25% a la ACS y entre un 8% y un 13% a la cocina y lavandería.

***Dar un paso hacia la eficiencia...
no es tan difícil.***

Pero nadie como nosotros para ponérselo tan fácil.



ENERGY MANAGEMENT

- ✓ Auditoría energética.
- ✓ Gestión externa de la energía.
- ✓ Consultoría.
- ✓ Proyectos de reforma energética.

GENERYA pone en sus manos un servicio de *gestión energética* destinado a obtener beneficios sin incremento de costes. Un medio por el cual podrá descubrir y confiar en los beneficios que otras actuaciones de eficiencia energética podrán suponer.

www.generya.com
info@generya.com

Castilla y León presenta las medidas para evitar la actividad clandestina

El director general de Turismo de Castilla y León, Javier Ramírez, ha presentado un programa específico de medidas contra el in-

trusismo y la competencia desleal en el sector turístico. Esta iniciativa tiene como objetivo evitar el intrusismo en ese sector.

La Junta de Castilla y León ha elaborado un programa de medidas contra el intrusismo y la actividad clandestina en el sector turístico en la Comunidad, con la pretensión fundamental de erradicar la actividad clandestina en materia de turismo, consolidando los niveles de calidad y evitando el pernicioso intrusismo profesional, que pudieran resultar perjudiciales para el sector turístico y para la imagen de calidad del turismo en Castilla y León, según ha asegurado el director general de Turismo, Javier Ramírez. La ordenación jurídica del sector turístico y el control de la aplicación de las normas impiden, o al menos dificultan, que puedan existir actividades turísticas al margen de la ley, evitando la práctica de actividades clandestinas, así como el intrusismo profesional.

Entre los objetivos del programa, se incluye el impulso de la información y asesoramiento previo a todas las empresas turísticas e interesados sobre materia turística y mantener unos estándares adecuados de calidad turística, tanto en las instalaciones como en la prestación de servi-

cios. Asimismo, se pretende eliminar la actividad clandestina, persiguiendo el intrusismo y la competencia desleal; garantizar los derechos de los turistas; alcanzar una aplicación homogénea de la legislación turística, estableciendo pautas comunes en el ejercicio de la función de inspección; desarrollar la colaboración con otras administraciones competentes en materia de turismo mediante la suscripción de convenios de colaboración; formar e informar sobre la normativa turística aplicable para evitar que el desconocimiento de la norma implique su incumplimiento y desarrollar el registro de infractores en materia de turismo de la Comunidad.

Para la consecución de dichos objetivos, se emplearán instrumentos, que se desarrollarán de acuerdo con una planificación temporal que abarca los años 2016 y 2017 y puede ser prorrogada. Así, se plantea la elaboración de un Plan de Inspección, la firma de convenios de colaboración con los ayuntamientos, la puesta en marcha de un programa de formación y asesoramiento por la Ad-

ministración, así como el desarrollo normativo de la Ley 14/2010, de 9 de diciembre, de Turismo de Castilla y León y la regulación de un registro de infractores.

Cabe destacar la importancia de la colaboración de la Administración Local, a través de la firma de convenios de colaboración con los municipios de Castilla y León, en especial con las capitales de provincia, para que en el ejercicio de sus funciones de policía local, controlen y verifiquen el cumplimiento de la legalidad turística. A través de esta colaboración, se suman las actuaciones de ambas partes, para que el control de la legalidad sea más eficaz, a la vez que más efectivo, teniendo en cuenta las facultades y prerrogativas que tiene la policía local.

Además, se quiere impulsar la información y el asesoramiento previo a todos los interesados que permitirá, en colaboración con las asociaciones representativas de los sectores afectados, divulgar la normativa para evitar situaciones de incumplimiento por el desconocimiento de la norma.

Valencia aumenta 4,2 millones el presupuesto del turismo

El Consejo, en el que participa como vicepresidenta la diputada de Turismo, Pilar Moncho, está integrado por diputados provinciales y representantes del sector empresarial.

El presupuesto de Turismo se ha aumentado en 500.000 euros respecto al pasado ejercicio para destinarlos a la promoción de las actuaciones e iniciativas del Patronato y al Plan de Competitividad Turística de tres mancomunidades.

Del presupuesto destaca la partida de 1.850.000 euros dedicada al nuevo plan de subvenciones para ayuntamientos, mancomunidades y entidades turísticas valencianas.

Las partidas destinadas a la puesta en marcha de iniciativas y eventos de promoción turística, a la participación en ferias y a la edición de publicaciones turísticas se han aprobado por importe de 1.539.651 euros.

Durante la reunión también se ha nombrado como gerente del Patronato de Turismo a Pau Pérez Ledo.

Plan de Actuaciones 2016

Además, el Consejo ha aprobado las actuaciones para 2016 y con ellas la nueva gestión del turismo a través de nuevas líneas de trabajo basadas en la promo-

ción y comercialización, la colaboración administrativa, la creación e interpretación del producto turístico y los estudios y planificación del territorio.

Entre las principales novedades aprobadas destaca la línea de subvenciones para ayuntamientos, mancomunidades y entidades turísticas que, según ha explicado la diputada de Turismo, Pilar Moncho, "serán distintas a las que se han aplicado hasta ahora de manera arbitraria y permitirán financiar las distintas iniciativas turísticas en base a criterios técnicos y objetivos".

Además, se crearán nuevos productos turísticos y se continuará con iniciativas turísticas para la promoción turística valenciana.

Balance 2015

En la reunión del Consejo Rector se ha hecho balance de las actividades realizadas durante este año 2015 para la promoción del turismo de los municipios valencianos.

En 2015, el Patronato ha participado en ferias internacionales, nacionales, locales, viajes de familiarización, ha celebrado Interioriza-T, ha ofrecido cine en las playas en municipios y ha organizado las Rutas Turísticas medioambientales.

El ICTE estudia más de 340 expedientes turísticos en el último trimestre del año

El Instituto para la Calidad Turística Española ha concluido el estudio de más de 340 expedientes de establecimientos y organizaciones turísticas vinculados a su sistema de calidad, vigente desde hace 15 años y referente nacional e internacional. Actualmente, el ICTE tiene normalizados 23 sectores turísticos, desde hoteles y apartamentos turísticos, hasta campos de golf o estaciones de esquí, pasando por organismos públicos, de gestión pública o público-privada, como playas, espacios naturales protegidos, oficinas de información turística, conventions bureaux, patronatos de turismo o palacios de congresos.

Los comités certificadores del ICTE -que se reúnen al menos cuatro veces al año, siendo éste el último del año- están formados por expertos externos de cada sector y son los encargados de revisar, de acuerdo a los informes de auditoría y a las acciones correctivas presentadas por las organizaciones turísticas auditadas, el estado de las infraestructuras, los equipamientos, el nivel de servicio y el sistema de gestión interno. Cada comi-

té sectorial analiza y evalúa a los establecimientos u organismos dentro de unos plazos y valoran la concesión o mantenimiento de la marca Q Calidad Turística, su suspensión o incluso la retirada si no hubiera superado las auditorías exigidas.

En el cuarto y último comité del año se han estudiado más de 340 expedientes, de los cuales 79 han renovado y 25 han conseguido la Q Calidad Turística por primera vez, entre ellos 4 bodegas de Turismo Industrial (2 en Galicia y 2 en La Rioja), 1 camping en Navarra, 4 agencias de viajes en Galicia, 1 empresa de Turismo Activo en Asturias así como varios restaurantes, hoteles y alojamientos rurales. Los demás, han superado los primeros o segundos seguimientos anuales y 3 han sido marcas que han sido denegadas o retiradas.

A lo largo de todo el año, el ICTE ha estudiado, finalmente, casi 2.000 expedientes. "Estos datos suponen un crecimiento respecto a los años de la crisis que motivó algunas bajas, lo que viene a demostrar la recuperación del sector y la consolidación de la marca.

España acogerá el International Medical Travel Summit & Awards, cumbre del turismo de salud

El evento, que se celebrará en Madrid del 24 al 26 de mayo, fue anunciado durante un desayuno organizado por Spaincares y la consultora de comunicación Kream, bajo el título "¿Cómo promocionar un destino de turismo de salud a nivel mundial?".

Los expertos británicos de Intuition Communications, Keith Pollard y Sarah Ward, organizadores de esta cumbre mundial, fueron los encargados de informar sobre los detalles del International Medical Travel Summit & Awards 2016.

Spaincares, clúster español de turismo de salud, junto con la consultora de comunicación Kream organizaron el desayuno-coloquio "¿Cómo promocionar un destino de turismo de salud a nivel mundial?". El encuentro celebrado en Madrid, reunió a importantes actores del ámbito sanitario y turístico y contó con la participación especial de D. Keith Pollard y Dña. Sarah Ward, expertos en promoción de turismo de salud de Intuition Communications en Reino Unido.

El evento sirvió de plataforma para el lanzamiento oficial del International Medical Travel Summit 2016 (IMTJ), cumbre de turismo de salud más importante a nivel mundial y que se celebrará en Madrid por primera vez del 24 al 26 de mayo del año próximo.

Para Keith Pollard, editor y redactor jefe de IMTJ "el hecho de que Madrid acoja la Cumbre y los premios IMTJ 2016 refleja el peso de España en el sector del turismo de salud y sus ambiciones de cara al futuro. Como destino de turismo médico, este país cuenta con una extensa oferta y un gran potencial todavía por explorar". Por otro lado, el experto destacó que la celebración de esta cumbre puede "ayudar a construir la reputación de España en sectores que están creciendo tan rápido como el turismo médico o de salud. Existen grandes oportunidades para estos sectores en un interesantísimo mercado europeo".

La capital española acogerá la tercera edición de este destacado evento internacional del sector del turismo de salud. El International Medical Travel Summit reúne a las personas claves en este ámbito y a senior executives relacionados tanto con el turismo de salud como con el negocio sanitario a nivel mundial.

Según Íñigo Valcaneras, presidente de Spaincares, "la celebración de este desayuno-coloquio supone el pistoletazo de salida para la difusión de uno de los eventos más relevantes que se van a celebrar en España y en el mundo en materia de turismo de salud. Traer el IMTJ a

Madrid es sin duda, una apuesta de destino y de país por una de las tipologías turísticas más rentables de la industria. Y sin duda, va a facilitar a la capital incrementar notablemente su posicionamiento en este segmento y, sobre todo, en la mente del consumidor".

Además, Valcaneras afirmó que "Spaincares ha hecho una importante apuesta coorganizando este Summit, que por primera vez se hace en Europa fuera de Londres, y sin duda, nos sentimos profundamente satisfechos de haberlo conseguido, ya que va a marcar el antes y el después para el turismo médico en Madrid y en España".

Más allá de servir como punto de encuentro para el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio, la cumbre IMTJ se posiciona como catalizador de conocimiento científico gracias a la organización de la Conferencia Académica IMTJ, en la que académicos e investigadores de todo el mundo comparan sus investigaciones sobre este ámbito en pleno desarrollo. La cumbre incorpora, asimismo, la entrega de los IMTJ Awards, reconocimientos internacionales con los que aplaudir las best practices de los principales operadores del sector en el mundo.

Valoración del negocio hotelero

Por Javier Sanz López, director del Departamento de Valoraciones Singulares de ST Sociedad de Tasación

La valoración del negocio hotelero se puede enfocar bajo diversos puntos de vista, ya que no existe una única metodología para

su análisis. Estudiaremos la valoración del negocio hotelero diferenciando a quienes poseen la propiedad del inmueble de los que

no, distinguiendo el riesgo empresarial de la actividad frente al derivado de la titularidad del inmueble.

Las posiciones más habituales son las de inversor, propietario hotelero y gestor. El inversor posee el inmueble, pero no desarrolla la explotación, mientras que sobre el propietario recae la titularidad y la gestión directa del hotel. El gestor, por su parte, carece de la titularidad del inmueble, pero dispone de experiencia y medios. En ocasiones, además, el gestor aporta el mobiliario y equipamiento, e incluso puede participar en el mantenimiento y renovación del inmueble.

La relación que se produce habitualmente entre el inversor y el gestor es la cesión del inmueble a través de un contrato con múltiples variantes, que van desde el arrendamiento puro hasta la cesión de la gestión y participación en parte de la inversión, habitualmente en el mobiliario y el equipamiento. Los rendimientos económicos que resultan de una u otra modalidad dependen del nivel de compromiso del gestor en el mantenimiento y renovación de las inversiones, de renta fija o mixta, con un importe mínimo fijo y un porcentaje variable en función de la facturación.

Según el esquema anterior, desde el punto de vista de la tasación, nos encontramos con distintos tipos de valoraciones, según se haga para un inversor, un propietario o un gestor.

En la valoración para un inversor que dispone de un inmueble en propiedad y lo cede a un tercero para la generación de rentas,

sin asumir riesgo derivado de la gestión, nos encontramos ante la valoración de un inmueble cuyo uso se ha cedido o alquilado.

Esta modalidad permite la determinación del valor de reposición, -que establece los valores de suelo, construcciones, instalaciones y, en su caso, mobiliario y equipamiento, como expresión de las inversiones materializadas-, del valor de mercado -por actualización de las rentas esperadas procedentes de la cesión- y del valor de reversión al final de la cesión del inmueble. Para ello se deben contemplar las fechas en las que se harán efectivas las rentas y su evolución temporal, según el IPC o cualquier otra pauta previamente pactada. En el caso de que exista renta variable, ésta se debe contemplar en la determinación del valor.

El tipo de descuento debe considerar el nivel de riesgo asumido por la propiedad en cuanto a la previsión de la percepción de las rentas. De esta forma, las rentas prudentes, es decir, aquellas por debajo de las habituales de mercado, requieren la adopción de un tipo de descuento bajo, en contraposición a rentas elevadas, que pueden comprometer su obtención. Esta citación requerirá la adopción de un tipo de descuento superior.

Esta modalidad de la actividad hotelera da acceso a la financiación hipotecaria al propietario del inmueble, adoptándo-



Las posiciones más habituales para un empresario hotelero son las de inversor, propietario y gestor.

se como valor de la garantía hipotecaria el menor de los dos valores indicados según requerimiento de la Orden ECO 805/2003 sobre normas de valoración de bienes inmuebles y determinados derechos para ciertas finalidades financieras.

Cuando la valoración se realiza para el propietario hotelero, se incorporan la titularidad del inmueble - integrado por el terreno, las construcciones e instalaciones, el mobiliario y el equipamiento-, y la gestión empresarial del negocio, ya que inversor y gestor hotelero se confunden, en este caso, en un único titular. Por

tanto, se encuentran combinados los riesgos de la inversión en la promoción inmobiliaria con los de la gestión empresarial del negocio.

Al igual que en el caso anterior, la valoración del negocio hotelero pasa por la determinación de los valores de reposición y mercado. La diferencia sustancial entre ambas modalidades está en la renta. Mientras que en el primer caso solo procedía de la cesión del inmueble, en este caso también se origina a raíz de la explotación económica de la actividad hotelera.

En este marco, el tipo de descuento será superior al que se adoptaría para el inversor, que no interviene en la administración.

De igual forma, esta modalidad permite el acceso a la financiación hipotecaria, ajustándose la valoración a la normativa ya mencionada. Interesa destacar que para la obtención de garantías hipotecarias inmobiliarias es necesario determinar el valor exclusivamente del inmueble. Por tanto, se deberán excluir, a efectos de garantía, el valor de reposición del mobiliario y equipamiento, así como la aportación de dichas inversiones en la generación de valor de mercado.

Cuando la valoración es para la gestión, se tiene en cuenta que el gestor desarrolla la actividad hotelera en base a su experiencia, conocimiento del sector y medios propios, a riesgo y ventura. Para ello utiliza un inmueble que no le pertenece y por tanto ha de asumir los costes por el uso como un coste operativo de la actividad.

Las fórmulas de gestión son múltiples, abarcan desde la figura de arrendatario puro, a la gestión en la modalidad de franquicia, incluyendo cualquier otra pactada entre el propietario y el gestor.

En este caso, la valoración se refiere a una actividad empresarial sin inversión inmobiliaria. La actividad desarrollada necesariamente se sustenta en un inmueble cuya utilización implica el abono de un importe, que puede ser fijo o variable.

En este caso, no es posible amortizar la inversión inmobiliaria dado que el gestor no posee su propiedad y, en consecuencia, no puede acceder a la financiación hipotecaria inmobiliaria y, por tanto, solo se reconoce el valor de mercado. El cálculo se basa en la actualización de los flujos económicos procedentes de la actividad y no existe reversión a la finalización del contrato.

A la dificultad de conseguir éxito de la actividad hotelera se une la de obtener los rendimientos necesarios para costear la cesión del inmueble. Esta modalidad permite a la empresa hotelera abordar procesos de crecimiento con nuevas implantaciones sin necesidad de movilizar importantes recursos económicos. Su éxito requiere una gestión muy profesionalizada. Esta modalidad suele requerir la existencia de centrales de reservas y de compras conjuntas con otros hoteles de la cadena que permitan optimizar la gestión.

La determinación del valor de mercado requiere la adopción de un tipo de descuento que tenga en consideración el riesgo inherente a la actividad empresarial, como es el coste ponderado de capital.

En todo caso, el éxito de la actividad hotelera depende de una gestión eficiente. Para su consecución, son determinantes las características del inmueble en cuanto a su ubicación, diseño, configuración, tamaño, enfoque y las invariantes del sector de actividad en el que desarrolla su actividad.



El éxito de la actividad hotelera depende de una gestión eficiente.

¿Conoces las nuevas subvenciones para hoteles para este año 2016?

Dyrecto lleva a cabo un asesoramiento que permite a sus clientes conocer desde el primer momento las posibilidades reales de obtener subvenciones

El inicio del nuevo periodo presupuestario europeo, con fondos asegurados hasta el 2020 y los nuevos reglamentos reciente-

mente modificados, abren nuevas posibilidades en cuanto a subvenciones y ayudas públicas, que deben de ser solicita-

das cuanto antes, tanto por el sector hotelero como empresas del sector turístico en general.

Los Incentivos Regionales son una Línea de Ayuda de Subvenciones a fondo perdido siendo la línea de subvención más potente para los proyectos de construcción y reforma de establecimientos hoteleros y parques temáticos siendo subvencionables los proyectos de:

-Construcción y explotación de nuevos establecimientos hoteleros: de categoría mínima de cuatro estrellas, localizados en municipio costero con una especialización clara, y siempre y cuando este municipio no sea considerado zona saturada por la Administración.

-Construcción y explotación de nuevas instalaciones complementarias de ocio: campos de golf, campos temáticos, etc.

-Modernización de la planta hotelera (mínimo cuatro estrellas), entendiéndose como tal la mejora clara de las infraestructuras y sobre todo de las instalaciones de ocio de la misma. Se primará la reducción de camas y el aumento de la categoría de los establecimientos.

-ampliación de establecimientos hoteleros con nuevas instalaciones de ocio.

A nivel técnico, para maximizar el porcentaje de subvención, en DYRECTO trabajamos especialmente aspectos como tal la diferenciación de la oferta, especialización del producto, segmentación de clientes de alto poder adquisitivo, instalaciones complementarias de ocio, impacto ambiental, eliminación de barreras arquitectónicas, nuevas tecnologías y un largo etc.

El nuevo reglamento Europeo supone una serie de cambios y novedades muy importantes en cuanto al acceso a subvenciones FEDER para proyectos de nuevos establecimiento y de las reformas y ampliaciones en establecimientos ya existentes. Estas modificaciones se pueden dividir en dos grandes grupos:

1. Modificaciones introducidas que **Mejoran o flexibilizan la valoración** de los proyectos como por ejemplo:

-Se subvencionará la obra civil en proyectos en los que los Terrenos no sean propiedad del beneficiario, siempre y cuando estos se adquieran antes en un plazo determinado.

-Se subvencionan Activos inmateriales: Patentes, licencias y aplicaciones informáticas. Solo si son adquiridas a terceros ajenos y se activan y amortizan.

-Se elimina el informe de elegibilidad previo que nos exigían para poder empezar con las inversiones.

-Los hoteleros de Baleares y La Rioja tendrán también, a partir

de ahora, la posibilidad de optar a estos fondos para subvencionar sus proyectos de modernización, ampliación o nuevos establecimientos.

2. Modificaciones introducidas que hacen **empeorar la valoración de los proyectos y dificultan el acceso a estos fondos** como por ejemplo:

-Se endurecen los Requisitos en las Modernizaciones (reformas) y ampliaciones.

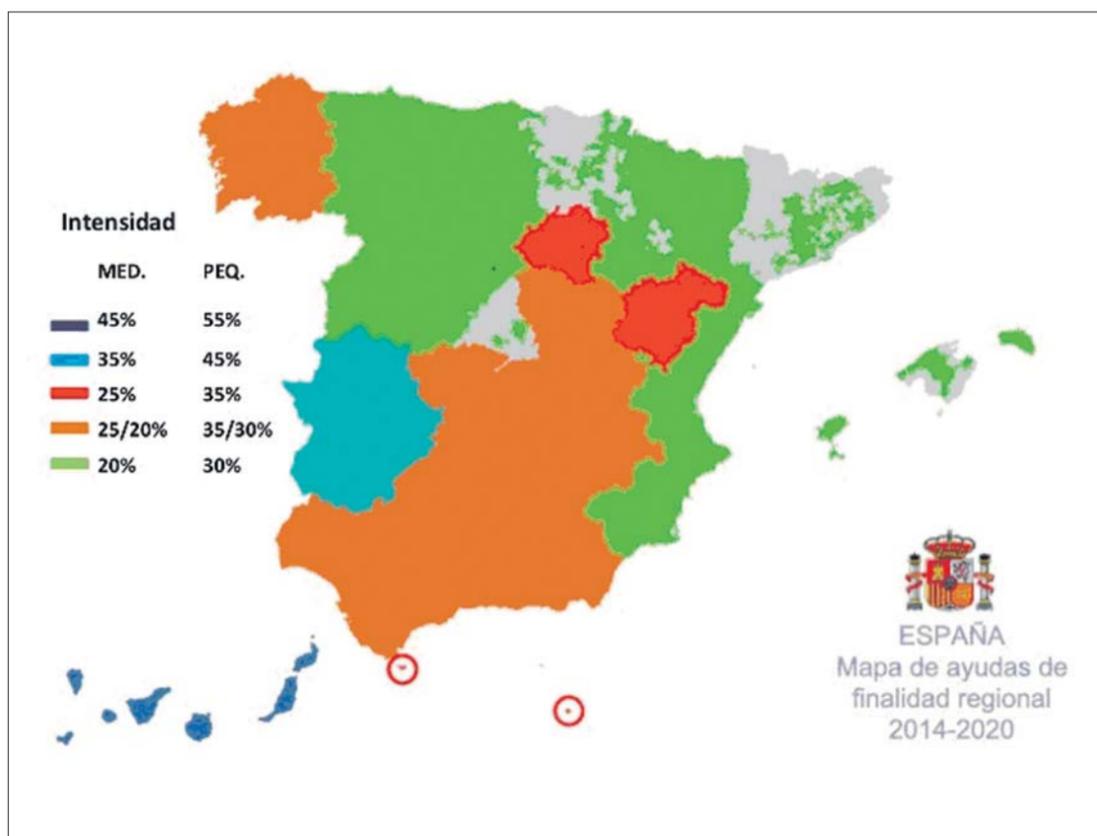
-Se incrementa el nivel mínimo de inversión a realizar pasando de 600.000 euros a 900.000 euros, aunque ya hay algunas Comunidades autónomas que están negociando una drástica reducción, como es el caso de Canarias.

-Concurrencia de ayudas: Son Compatibles pero NO acumulables.

-Hay que superar un mínimo de valoración del proyecto para ser aprobado (subvencionando).

Mención especial requiere el análisis de un proyecto de inversión llevado a cabo por una gran Empresa, ya que en función de la comunidad autónoma donde vaya a realizarse nos encontramos con cambios muy importantes y que limitan la posibilidad de que este tipo de empresas accedan a los fondos FEDER o al menos obliga a definir muy bien la estrategia de solicitud para tener opciones de acceder a estas subvenciones.

Otra cuestión importante en lo que a una MODERNIZACION y AMPLIACION de un establecimiento existente se refiere la encontramos en como presentar un proyecto en Zonas como Andalucía, Baleares, Murcia o Comunidad Valenciana. En estas Comunidades además de la necesidad de cumplir con los criterios generales en cuanto a inversión mínima según el valor del Inmovilizado material neto y de la dotación a la amortización de los tres últimos años, es necesario "demostrar y defender" el proyecto como una TRANSFORMACION FUNDAMENTAL, o como una AMPLIACION, aunque no aumentemos el número de habitaciones o plazas. De esta



La ayuda máxima según la ubicación del hotel.

forma conseguiremos que la Administración nos aplique unos ratios de análisis menos exigentes y por tanto aumentamos la posibilidad de acceder a estas subvenciones.

En Dyrecto llevamos a cabo un asesoramiento que es ÚNICO en España, y permite a nuestros clientes conocer desde el primer momento las posibilidades reales de obtener subvenciones y las mejores vías para optimizarlas, y sólo en el caso de ver posibilidades reales proponemos nuestros servicios siempre vinculados a los resultados positivos que seamos capaces de conseguir.

Para ello hacemos un preanálisis de cada operación, y en base a nuestra experiencia (20 años) en la gestión de este tipo de subvenciones (más de 550 proyectos), podemos determinar desde el primer momento las posibilidades reales que tiene una inversión de acceder a este tipo de sub-

venciones, y lo que es más importante, minimizamos los riesgos de no cobrar la subvención ya que nos anticipamos a posibles problemas que nos podemos encontrar en el futuro.

CEHAT con el apoyo de Dyrecto consultores viene luchando en los últimos 14 años por la mejora de los criterios de valoración de los proyectos en los Incentivos Económicos Regionales, lo que ha supuesto que en el nuevo periodo presupuestario se facilitarán el acceso de los empresarios a estos fondos, además de mejorar la valoración de las inversiones que se realizan en los establecimientos turísticos, y aunque algunos criterios que el sector turístico viene demandando, no han sido todavía aprobados seguiremos peleando por defendiendo los intereses del sector.

Por último destacar que los Incentivos Regionales son totalmente compatibles con otras

ayudas que puede recibir el mismo proyecto, como son las ayudas previstas en el programa PAREER CRECE, en los fondos JEREMIE, ICO, BEI o ayudas a la innovación del CDTI, ENISA, programa EMPRENDETUR, las deducciones fiscales en I+D+i o la inversión...

STARTUPS TURISTICAS, los hoteles invierten para diversificar

Desde que se pusieron en marcha las ayudas del ICO para coinvertir en fondos de capital riesgo, se han destinado más de 876 millones destinados 35 fondos quedando disponibles 624 millones que se adjudicarán en nuevos concursos públicos durante 2016.

El fondo de incubación recientemente aprobado, Dyrecto sinensis, destinará una parte de sus 8,8 millones a la inversión en las mejores startups con especial atención a las turísticas. Ya se están analizando startups invertibles, y realizando labores de aceleración para perfeccionar las que todavía les falta recorrido, todavía existe algún ticket disponible para inversores que deseen aprovechar esta oportunidad.

CIVITFUN es una de las startups que supone un buen caso de éxito, que han recibido inversión privada y subvenciones públicas gestionadas por DYRECTO y que están creciendo a gran velocidad gracias a la gran aceptación que tiene dentro del sector hotelero.

ZONAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA	RRDD ANTERIORES	NUEVOS RRDD 2014-2020		
	TODAS LAS EMPRESAS	GRAN EMPRESA	MEDIANA	PEQUEÑA
CANARIAS	40%	35%	45%	55%
EXTREMADURA	40%	25%	35%	45%
SORIA y TERUEL / CEUTA Y MELILLA	15% / 20%	15%	25%	35%
ANDALUCÍA, CASTILLA-LA MANCHA Y GALICIA	30%	15%	25%	35%
RESTO ZONAS + categoría anterior a partir 2018	Del 10% al 20%	10%	20%	30%

Las nuevas intensidades de ayuda según el tipo de empresa.

Nuestra misión es implantar en el hotel, un sistema de gestión de compras, a través de nuestros consultores/ Nuestra gestión se caracteriza por no tener ningún coste para el hotel. El ahorro de nuestro cliente es nuestro beneficio

MyProvider: asesoramiento de compras para el hotel

Lluís Tomás, director general de MyProvider

ENTREVISTA A LLUÍS Tomás, director general de la empresa MyProvider Central de Compras SL, quién nos explica el nuevo servicio de la consultora especializada en asesoramiento de compras para hoteles.

Pregunta: ¿Quién es MyProvider?

Respuesta: MyProvider es la primera compañía especializada en el asesoramiento de la gestión de compras para hoteles.

Nuestra misión es implantar en el hotel, un sistema de gestión de compras, a través de nuestros consultores, orientado a reducir precios y consumos, mejorando la calidad de los productos y servicios, dotando de un control integral del ciclo de gasto a nuestro cliente.

Somos un equipo formado por profesionales de reconocido prestigio en el sector hotelero con total orientación a resultados. Nuestra gestión se caracteriza por no tener ningún coste para el hotel. El ahorro de nuestro cliente es nuestro beneficio. El ahorro previsto para un hotel con nuestra intervención se sitúa entre el 10-20% del total de la compra realizada.

P: ¿Cómo lo consigue?

R: En el primer contacto con el hotel, analizamos la situación actual del departamento de compras, y realizamos una auditoría de:

- Las principales partidas de gasto del hotel.
 - Los precios de las principales referencias de compra.
 - Sistema de pedidos actual.
 - Proveedores.
 - Realizamos entrevistas con los compradores del hotel.
- Con esta información, estamos en disposición de realizar una propuesta de mejora de la rentabilidad, en términos económicos y de calidad.
- Comparativa de precios con el mercado.
 - Propuesta de renegociación de precios o cambio de proveedor.
 - Creación de un sistema de homologación de proveedores.
 - Propuesta del nuevo sistema de pedidos.
 - Propuesta de financiación de determinadas compras.

Para consolidar el proyecto, MyProvider pone a disposición del cliente a un asesor de compras en el destino, para implantar in situ, conjuntamente con el equipo de compras del hotel, las mejoras definidas y dotando a la dirección de herramientas de seguimiento constante y control del gasto.

P: ¿Cómo nació esta iniciativa?

R: MyProvider nacida en 2010 creó la principal plataforma de



Lluís Tomás, director general de MyProvider Central de Compras.

contacto entre los hoteles y sus proveedores.

Actualmente nuestra plataforma está formada por 500 directores de compras de hoteles y más de 1.100 proveedores.

Un market place donde el hotel puede acceder a toda la información del sector. Puede buscar, clasificar y valorar a los proveedores en una base de datos completa de los principales proveedores especializados a nivel nacional y regional. www.myprovider.es permite agendar los contactos de los proveedores, clasificar las promociones que recibe, solicitar y guardar presupuestos y comparar condiciones a tiempo real para incrementar la rentabilidad de sus relaciones comerciales.

También les permite estar informados de las últimas novedades del sector e intercambiar opiniones y experiencias con otros directores de compras.

Asimismo, www.myprovider.es es para los proveedores, una herramienta comercial necesaria ya que les permite ponerse en contacto, directamente y sin filtros, con todos los directores de compras de los hoteles para promocionar sus productos o servicios, novedades, descuentos, etc.

Utilizando MyProvider como herramienta comercial, el proveedor puede planificar y gestionar su actividad comercial y promocional, así como conocer en todo momento quién y cuándo se interesa por sus productos. Gracias a esta plataforma, el proveedor mejorará su posicionamiento en Internet (google, bing, twitter,

de compras, y una reducción adicional de sus costes.

-Herramientas de control en la autorización del pedido.

Control integral del gasto. Desde la necesidad al pago de la factura.

-Formación y asesoramiento constante al equipo de compras del hotel.

Reducción de los costes de producto o servicio

-Negociación con los principales proveedores de producto o servicio a nivel nacional, para lograr una reducción de los costes operativos entre el 10-20%.

-Renegociación de condiciones con los proveedores actuales.

-Esta reducción se consigue gracias a la integración de volúmenes por las compras realizadas por MyProvider a sus clientes.

Por otro lado, **homologación de proveedores:**

-Creación de un sistema de homologación de proveedores para generar la mayor transparencia en el proceso de adjudicación.

-Gracias al sistema de homologación, desarrollamos herramientas de seguimiento y evaluación de proveedores.

-Estandarización de proveedores en categorías clave.

-Comparativa de precios actuales versus mercado de referencia.

-Asesoramiento en la definición de requerimientos y de gestión de contratos.

Otro de los servicios es **reducción de consumos:**

-Con la implantación del control integral del gasto, conseguimos una reducción significativa en los consumos, principalmente en F&B.

-Asesoramiento al departamento de F&B del Hotel, para ajustar oferta gastronómica, escandallo

de productos, fichas técnicas, mejorando el margen operativo.

-Mejora de aprovisionamiento y reducción de stock. Control de flujo almacén e inventarios.

-Posibilidad de externalizar la compra de los productos necesarios para el desayuno del hotel, a un coste fijo por persona.

-El coste del desayuno se sitúa entre 2.5 y 3.5 euros/desayuno, en función de las calidades y número de referencias que el hotel determine.

Y por último, la **financiación de las compras:**

-Posibilidad de facturar a través de MyProvider determinadas referencias, para mejorar la financiación en algunas familias de producto.

-MyProvider recibe todas las facturas de los proveedores del cliente, y genera una sola facturación. De esta manera, el cliente puede optimizar el flujo de tesorería y mejorar el control sobre los pagos a proveedores.

-Actualmente nuestra compañía tiene acuerdos de financiación con las principales entidades financieras del país, Banco Sabadell, Banco Santander y La Caixa.

P: ¿Con qué avals cuenta MyProvider?

R: MyProvider nace con la confianza de los hoteleros, a través de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) y de las Asociaciones que la componen.

P: ¿Quién forma el equipo de MyProvider?

R: Bajo la Dirección de Lluís Tomás, MyProvider ha creado un equipo de gestión formado por profesionales de probada experiencia en puestos de responsabilidad del Sector turístico, especializados principalmente en la Dirección de Compras, Operaciones y F&B.



MyProvider, fundada en 2010, creó la principal plataforma de contacto entre los hoteles y sus proveedores.

Fiturtech 2016 muestra cómo será el hotel del futuro, centrado en la experiencia del cliente

Tecnología y sostenibilidad son los ejes de las actividades que desarrolla ITH durante la celebración de Fitur

Dentro de la décima edición de Fiturtech -principal foro de innovación y tecnología organizado por el Instituto Tecnológico Hotele-

ro (ITH) que se celebrará entre el 20 y el 22 de enero en el marco de la Feria Internacional de Turismo, Fitur- se incluye el diseño

de un espacio único que recreará las experiencias y sensaciones que el usuario podrá disfrutar en el Hotel del Futuro.

Se trata de ITH Travelinmotion by Emotion Experience, un proyecto elaborado por el Instituto Tecnológico Hotelero y la empresa de marketing sensorial Emotion Experience. Este espacio recrea un hotel sensorial de 200 metros cuadrados donde vivir una experiencia in situ orientada a despertar los cinco sentidos de los huéspedes a través del sonido, la iluminación, las fragancias y los elementos audiovisuales.

Los "clientes del hotel" podrán sumergirse así en un espacio inmersivo en el que la conceptualización digital de los espacios y las nuevas tecnologías serán el motor principal. Este innovador proyecto cuenta también con la colaboración de otras grandes empresas como Cisco, Cosentino, Domesticoshop, Fibratel, Gennion, HP, Oracle, Pikolin, Roca, Desso, POK Hotel, DeFinlandia, Linguaserve y Bassols.

Se podrá reservar una visita guiada al hotel de forma online o a través de una app específica y se realizará el check-in de manera automática a través del teléfono móvil. El recorrido se iniciará en el hall, dónde Emotion Experience adelantará al huésped en el hotel del futuro a través de un espacio ambientado con los elementos tecnológicos más novedosos del mercado, como sus pantallas LED

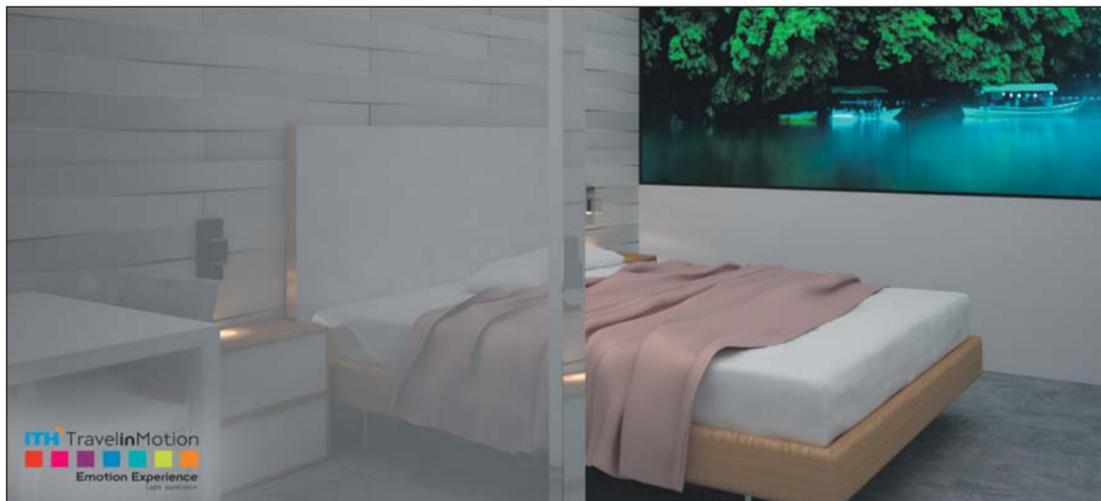
flexibles, que cobran vida gracias a su potencia visual y consiguen generar un clima excepcional.

A través de un pasillo visualmente infinito gracias a su luz y su textura, nos adentraremos en la habitación que nos trasladará a cualquier rincón del mundo con tan sólo mirar por su ventana virtual.

El Zensorial Lounge apuesta por sumergir a los visitantes en la experiencia ZenSations, que combina el atractivo estético de la naturaleza, los colores y las frecuencias restauradoras del sonido para proporcionarnos un más completo bienestar, todo ello acompañado de unos espectaculares montajes audiovisuales de arboreums. La sala inmersiva será otro de los grandes atractivos de un espacio hecho para conseguir una satisfactoria customer experience.

Además, para disfrutar de relax, también tenemos el espacio Detox Digital (desintoxicación digital), que te ayuda a encontrarte a ti mismo con la experiencia EMEX.

El bar cierra un recorrido dónde el diseño se hace presente mediante la utilización de los materiales más novedosos del mercado y las últimas tecnologías sensoriales; aromas que transportan, música que envuelve y una pantalla transparente que divide la estancia en dos.



El espacio dedicado al Hotel del Futuro en Fiturtech ocupará 200 metros cuadrados.

Con TravelinMotion, ITH y Emotion Experience dan una nueva visión al sector y crean un espacio phygital, en el que la realidad virtual y lo físico se entrelazan generando una estimulación inequívoca de las emociones del usuario. Una nueva percepción del espacio que deleita los sentidos y no deja indiferente.

Adelantando el futuro

Como cada año, Fiturtech 2016 mostrará los avances tecnológicos que están afectando al turismo y al comportamiento del

viajero, cada vez más tecnificado y más conectado con los destinos a través de un amplio programa de conferencias y debates en los que participarán empresas turísticas y tecnológicas pioneras a nivel mundial. En esta edición se abordará la aplicación de la inteligencia artificial al negocio para hacerlo más competitivo, de manera que las empresas y destinos puedan anticiparse a los cambios y superar las expectativas del cliente. El programa de Fiturtech 2016, organizado por ITH, se desarro-

llará en tres apartados con un mismo eje temático: la saga cinematográfica de Star Wars.

Por otra parte, dedicado al análisis de la sostenibilidad, ITH organiza FiturGreen, en colaboración con la Organización Mundial del Turismo (OMT), que en su séptima edición llevará por título Renovando el turismo y tendrá un fuerte carácter internacional.

Puede encontrar más información sobre estos eventos en la página web de ITH, donde se irán actualizando los programas: www.ithotelero.com.

ITH acerca la digitalización al sector hotelero mediante un acuerdo con Cisco

El objetivo de esta asociación es impulsar el avance tecnológico en los hoteles

El Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) quiere fomentar la transformación digital de la industria hotelera. Para ello ha firmado un acuerdo de colaboración con Cisco median-

te el cual acercará la tecnología a este sector. De este modo, los establecimientos hoteleros tendrán acceso a información completa y detallada sobre soluciones de infra-

estructura y redes, seguridad y cloud, que contribuirán a resolver sus necesidades tecnológicas y a mejorar el servicio y la atención a sus clientes.

Aunque la hostelería es una de las industrias que tienen más conciencia del papel fundamental que las nuevas tecnologías juegan en su desarrollo, existen algunos aspectos que se deben mejorar para adaptarse a las exigencias de los clientes. De hecho, según un estudio elaborado por Cisco e ITH, aunque prácticamente todos los hoteles españoles de 3 y 4 estrellas cuentan con servicio de internet de banda ancha, más de la mitad (el 51,5%) disponen de una velocidad de conexión inferior a los 10 Mbps.

De este estudio también se desprende que algunas de las carencias que presenta el wifi en los establecimientos hoteleros son pérdida de conexión, poco alcance o baja velocidad.

Por otra parte y, según el informe ePyme 2014 que analiza la implantación de las TIC en las pymes, el cloud computing se confi-

gura como uno de los campos sobre los que más desconocimiento existe en el sector hotelero. Según este documento, en muchas ocasiones, los hoteles independientes y pequeños no saben qué tienen que contratar.

La digitalización de las empresas hoteleras a todos los niveles es ya una exigencia para comercializar el producto y conocer mejor al cliente. Para ITH este acuerdo significa contar con una de las principales compañías tecnológicas como aliado para fomentar la digitalización del sector y aportar soluciones de valor que permitan a la industria hacer frente a los principales retos tecnológicos, tanto los que existen a día de hoy como los que están por venir. Según Alvaro Carrillo de Albornoz, director general de ITH, "La tecnología ha cambiado la forma en la que los turistas buscan, planifican, orga-

nizan sus planes de viajes, y la forma en la que se relacionan con los destinos, y esto ha supuesto un desafío para la hotelería, que se ve obligada a adaptarse rápidamente a este nuevo escenario. Mediante este acuerdo esperamos que los hoteles puedan aprovechar la tecnología para gestionar sus establecimientos de forma más eficiente y productiva".

Por su parte, José Petisco, director general de Cisco España afirma: "Como líder contrastado en networking, seguridad de red, comunicaciones IP y centro de datos unificado, Cisco ayuda a los hoteles y alojamientos turísticos a dar el salto a la nueva economía digital. La colaboración con ITH refuerza aún más nuestro compromiso por situar a los hoteles españoles a la vanguardia tecnológica y mejorar su competitividad, eficiencia y rentabilidad".



La tecnología permite a los hoteleros gestionar sus establecimientos de forma más eficiente.

Como ejemplo de los proyectos de Cisco en el sector hotelero, destaca la renovación de toda la infraestructura de red wifi realizada por Expo Hotels and Resort en sus tres hoteles de Barcelona. Además, para ayudar a los hoteles en su transformación tecnológica, Cisco ofrece

las ventajas de Cisco Capital -interés al 0% durante tres años en proyectos de hasta 250.000 euros- vigente hasta el 31 de julio de 2016. El objetivo es facilitar la renovación de la red wifi de los establecimientos hoteleros con las últimas soluciones de conectividad.

El turismo tiene un desafío: La transformación digital

Más de un centenar de profesionales turísticos acudieron a la Asamblea Anual de Thinktur

El cliente tiene que ser el foco del negocio y la tecnología puede hacer que las empresas turísticas le sitúen en esta posición y le mantengan en ella. Para ello es imprescindible

desarrollar una decidida apuesta por la innovación. Así se puso de manifiesto en la segunda jornada Thinktur Technology Transfer: Transferencia de Tecnología en el Sector

Turístico, celebrada el jueves 10 de diciembre de 2015 en el marco de la Asamblea General de la Plataforma Tecnológica del Turismo, Thinktur, puesta en marcha por ITH.

El Hotel Rafael Atocha fue el escenario elegido para la celebración de esta cita anual que reunió a más de un centenar de profesionales del sector en Madrid, incluyendo representantes de la industria turística y hotelera, empresarios y startups, agentes sectoriales, técnicos y científicos. El objetivo de la jornada fue dar a conocer diferentes modelos y tecnologías que ayuden a mejorar la experiencia del viajero.

La inauguración corrió a cargo de M^a Ángeles Ferre, subdirectora general de Colaboración Público-Privada, de la Secretaría de Estado de I+D+i del Ministerio de Economía; Antonio López de Ávila, presidente de Segittur; y Fernando Panizo, presidente de la Plataforma Thinktur.

M^a Ángeles Ferre destacó la importancia de plataformas como Thinktur que hacen que el entorno empresarial sea más competitivo y contribuyen a la internacionalización. "Es un modelo que permite la adaptación rapidísima a todos los cambios y tendencias que van surgiendo de la I+D+i", afirmó, destacando que se trata de un elemento clave para que la Administración tenga un feedback continuo de las necesidades del sector "y que todos vayamos en la misma dirección".

Por su parte, Antonio López de Ávila recordó las cifras récord que se están experimentando en turismo en España, situada a la cabeza en competitividad turística en el ranking del Foro Económico Mundial. "Un dato que primó para que España ascendiera fue el de-

sarrollo de la tecnología enfocada a mejorar la experiencia del cliente en el destino", explicó. López de Ávila recordó algunas de las iniciativas desarrolladas por Segittur, como la creación de Emprendetur y el desarrollo de los destinos turísticos inteligentes, y anunció la próxima firma de un acuerdo con ITH para la transferencia de tecnología en el sector.

Para López de Ávila, el turismo es el motor de la economía de España y para seguir manteniendo esta competitividad es imprescindible la labor de organizaciones como Thinktur que hace que "la innovación sea más fértil, más potente y más rápida".

Fernando Panizo destacó entre los parámetros de crecimiento en el sector el de la rentabilidad hotelera, que ha obtenido "unos rendimientos muy sustanciales". No obstante insistió en que, sin restar importancia a los retos tradicionales de la industria, hay que afrontar retos nuevos, que son la tecnología y la innovación y la sostenibilidad medioambiental. Para afrontar estos problemas hay que empezar a medir, establecer un criterio de aplicación y publicar los datos. "Es mejor empezar por hacerlo nosotros mismos a esperar que nos lo impongan" concluyó.

A continuación, Consuelo Verdú, senior innovation builder consultant de NestorCO, ofreció una ponencia inspiradora titulada "Nuevos modelos de negocio centrados en la experiencia del viajero" en la que señaló que lo importante no es el producto, sino la experiencia que se lleva el cliente.



Alvaro Carrillo de Albornoz, director de Thinktur e ITH, explicó los próximos proyectos de la plataforma.

Para ello hay que estar presente en todo su ciclo de vida, desde la necesidad, la búsqueda, la selección y la compra (antes del viaje), pasando por la recepción y el uso (durante el viaje) hasta el mantenimiento y la recomendación (después del viaje). Según Verdú, en las emociones, en las expectativas y en el comportamiento es donde tenemos que diseñar la experiencia de cliente, para fidelizar a la marca y al destino.

Alvaro Carrillo de Albornoz, director de Thinktur y director general de ITH, explicó los proyectos de la plataforma y presentó la nueva web de Thinktur. Entre los próximos proyectos de la plataforma incluye continuar realizando grupos de trabajo para analizar los puntos de interés y problemáticas de las empresas turísticas ofreciendo soluciones, definir una oferta tecnológica donde ver que están ofreciendo las empresas tecnológicas al sector, realizar la Agenda Estratégica de la I+D+i en Turismo y trabajar en aspectos de formación. Según Carrillo de Albornoz, el objetivo último es hacer que el sector turístico sea más innovador, más competitivo y más sostenible.

Para debatir sobre todos estos temas se estableció una mesa redonda, moderada por José Tomás Romero, del área de I+D+i de AMETIC, en la que han participado Tomeu Crespí, responsable de Innovación y Nuevas Tecnologías, SmartOffice, de Consorcio Playa de Palma; Óscar Franco, director del área Hospitality y Proyectos Especiales de Emotion Experience; José Antonio Vicente, socio fundador de ReinizaT; y Juan Ignacio Pérez Martín, profesor y consultor de ESIC. Durante el debate se presentaron diferentes formas de aplicar la innovación para mejorar la experiencia del cliente en empresas, entidades y destinos turísticos que han tenido muy buena acogida y que podrían tomarse como ejemplo.

La jornada se clausuró con las intervenciones de Marta Blanco, directora general de Turespaña, y de Alvaro Carrillo de Albornoz. Marta Blanco recordó que aunque el turismo en España esté actualmente bien posicionado, hay elementos en los que todavía se puede trabajar mucho, por ejemplo en la incorporación de nuevas tecnologías de la información y la comunicación y sacar partido a la economía digital y al business intelligence, señalando las ventajas de conseguir información cualitativa de los clientes que ayude en la toma de decisiones de las empresas y organizaciones. "Tenemos que pensar en lo local en todos los aspectos. Hablamos de turistas digitales que demandan productos exclusivos y únicos. También hay que dejar de pensar en volumen, hay que pensar en valor y calidad", recomendó para conseguir "un turismo innovador y sostenible, aspectos que van a dar una idea más precisa de la competitividad de nuestro país".

Además, durante toda la mañana se contó con un showroom de tendencias, donde varias empresas y startups de base tecnológica enfocadas al sector turístico mostraron soluciones innovadoras como impresión Big Data, aplicaciones y soluciones turísticas móviles. Entre estas empresas se encontraban HP Corporation, EasyOnPad, Smartvel, HotelYou, Global eAccelerator, Geko Navsat y CDTI, que pudieron realizar una breve presentación de sus tecnologías durante la jornada.



A. López de Ávila (Segittur), M^a A. Ferre, (Secretaría de Estado de I+D+i del Ministerio de Economía); y F. Panizo (Thinktur).

Lo importante es tener un propósito como persona y como empresa y trabajar cada día para hacerlo una realidad / La profesionalidad hoy se da por supuesto, la magia es el valor añadido / Es fundamental que la organización quiera salir de su zona de confort

«Vemos la innovación como una actitud, una cultura que tratamos de cultivar cada día»

José Guillermo Díaz Montañés. Presidente de Artiem Hotels y Presidente de Honor de ITH

LA CADENA ARTIEM HOTELS cuenta en su cartera con cuatro establecimientos, tres de ellos situados en Menorca y el cuarto, que abrió el pasado mes de diciembre, en Madrid. Su presidente, José Guillermo Díaz Montañés, es presidente de Honor de ITH y en esta entrevista describe su visión del negocio hotelero y el papel que la innovación juega para su compañía.

Pregunta: Artiem Hotels acaba de abrir su primer hotel en el segmento urbano, ¿qué le motivó a incorporar este establecimiento? ¿Se trata de una estrategia de diversificación o va más allá?

Respuesta: Nosotros estamos en el negocio del bienestar. Esto quiere decir que nuestra misión es lograr que las personas que se alojan en nuestros hoteles, sea por ocio o negocio, logren este estado. Esto hace que más allá de las particularidades operativas que suponga gestionar un hotel denominado urbano o vacacional, nuestro modelo se base en implementar nuestro know how para lograr nuestra misión: "Proporcionar bienestar a nuestros huéspedes mediante el cuidado de su cuerpo y de su mente". De ahí que nosotros no veamos esto como una diversificación al uso sino como una forma de desarrollar nuestro modelo.

P: Con esta incorporación la filosofía Fresh People se instaura en Madrid. Cuéntenos cómo es este establecimiento y cómo ha sido su integración a la cadena.

R: Es un edificio construido hace 15 años como apartahotel, que precisaba de una profunda remodelación. Al asumir su gestión, cerramos el establecimiento durante cuatro meses para someterlo a una profunda remodelación, que nos permitiera lograr nuestra misión. La obra la finalizamos el 2 de diciembre. En esta remodelación las 83 habitaciones de unos 30



Díaz Montañés, presidente de Artiem Hotels y presidente de Honor de ITH.

metros cuadrados se han insonorizado, se han equipado con un colchón de última generación y se ha garantizado la oscuridad absoluta para asegurar el descanso. El baño se ha rediseñado con buena iluminación y una amplia ducha con efecto "rain shower". Se ha incorporado una zona de relax y meditación, wifi de alta velocidad, mesa de trabajo con silla técnica y un Smart TV de 50 pulgadas. En la planta baja se ubica la recepción, el área de desayunos con buffet showcooking, una agradable terraza, una zona de networking con un concepto Garb & Go que llamamos 'The Green', espacio en el que se puede comer y beber con servicio 24h, y un Cardio Gym con máquinas de última generación y grandes ventanales. Así mismo, disponemos de parking privado.

P: ¿Prevén nuevas incorporaciones a su portfolio, ven la internacionalización de la cadena como una posibilidad?

R: Sin duda, como vulgarmente se dice, "lo que no crece muere". Nosotros una vez definido y probado nuestro modelo tenemos la intención de expandirlo. Vemos la internacionalización no sólo como una oportunidad sino como una necesidad para dotarlo de más valor.

P: ¿Qué papel ha jugado la innovación en vuestro desarrollo y cuál cree que deber ser el que juegue en cualquier empresa hotelera?

R: Vemos la innovación como una actitud, una cultura que tratamos de cultivar cada día. Que nos ayuda a ir más allá, a salir de nuestra zona de confort y preguntarnos constantemente: "Y si...". Este espíritu es lo que ayuda a las personas que conformamos una organización como la nuestra a crecer personal y profesionalmente.

P: Entonces innovar no supone siempre la incorporación de avances tecnológicos...

R: Vemos la tecnología como un catalizador que está propiciando y acelerando muchos cambios, pero la tecnología en sí misma no propicia la innovación. Para que haya innovación entendida como "todo cambio basado en el conocimiento que crea valor", es fundamental que la organización, las personas quieran transformarse, salir de su zona de confort. Para innovar son claves las personas.

P: Su labor al frente de la compañía ha sido premiada en numero-

sas ocasiones. Uno de los últimos reconocimientos recibidos ha sido el que ha posicionado a la cadena como una de las mejores empresas para trabajar (Great Place to Work.), ¿cuál es vuestro secreto?

R: No hay secreto alguno. Lo importante es tener un propósito como persona y como empresa y trabajar cada día para hacerlo una realidad.

P: ¿Cómo influye la gestión del talento dentro del equipo en la satisfacción del cliente?

R: Pasamos muchas horas de nuestra vida trabajando. Está demostrado que las personas que se sienten felices en el puesto de trabajo no sólo son más productivas sino que transmiten emociones positivas a su entorno. Estas emociones positivas junto con la excelencia en la operación es lo que logra ese efecto WOW! mágico que todos queremos sentir cuando somos clientes. La profesionalidad hoy se da por supuesto, la magia es el valor añadido. Y esto sólo lo consigues si las personas se sienten felices en su trabajo.

P: Otro factor clave en vuestra filosofía de empresa está relacionado con la sostenibilidad y el compromiso medioambiental. ¿Podría explicarnos qué estrategia siguen en este sentido?

R: Nosotros pensamos que trabajar para lograr la prosperidad de todos los stakeholders con los que nos relacionamos no es sólo nuestra responsabilidad como empresa, sino una forma de lograr ventajas competitivas sostenibles y duraderas. Este convencimiento es lo que tratamos de llevar a la práctica en todas nuestras decisiones y actuaciones.

P: Tecnología y sostenibilidad se han erguido como dos de los principales retos para el sector hoy día. Cuando se fundó el Instituto Tecnológico Hotelero, ¿cuáles eran los principales desafíos para el sector y cómo considera que ha sido la evolución durante los últimos años en este sentido?

R: El ITH nació con vocación de ser una palanca de transformación del sector, para transformar en oportunidades aquellos cambios que hace diez años se veían venir y que hoy son una realidad. En estos diez años el gran equipo humano que forma el ITH ha hecho una gran labor de concienciación de la innovación entendida como "todo cambio basado en el conocimiento que crea valor". Así hoy el sector ha avanzado mucho, ha sabido capitalizar algunos de estos cambios, aunque soy consciente que todavía queda mucho por hacer.

P: Ya para terminar, ¿cuáles cree que serán las tendencias innovadoras y tecnológicas que veremos este año en el sector turístico y hotelero?

R: Desde mi punto de vista hay dos grandes tendencias. La primera es que las personas cada vez queremos ser tratadas como eso, personas. No hay dos personas iguales. La segunda, que está ligada con la primera, es la preocupación creciente de lograr un planeta mejor en sentido amplio: social, económico y ambiental. Por lo tanto, creo que todas aquellas innovaciones o tecnologías que nos ayuden a personalizar las experiencias a nuestros clientes y a lograr un planeta mejor van a ser las innovaciones y tecnologías que habrá que tener muy en cuenta.



El nuevo hotel de Madrid es el primer urban-green de Artiem Fresh People Hotels.



Equipo del nuevo hotel Artiem Madrid, cuarto establecimiento de la cadena.

Smartvel e ITH se unen para ofrecer un servicio de conserjería virtual en hoteles

La empresa tecnológica está construyendo una agenda de viajes online al servicio de los establecimientos

ITH ha cerrado un acuerdo con la empresa Smartvel con el objetivo de acercar a los hoteles una tecnología enfocada a mejorar el servicio al cliente en los establecimientos turísticos.

Smartvel, fundada en 2012, es una startup de alta tecnología enfocada al sector turismo que se dedica a la creación de contenidos digitales mediante técnicas de big data. Recopila todos los planes que ofrece un destino: conciertos, eventos deportivos, congresos, festivales, agendas culturales, exposiciones, fiestas, teatro... así como puntos de interés y restaurantes. Smartvel está construyendo la agenda de viajes más completa, contando no sólo "lo que hay", sino también "lo que pasa", facilitando a los clientes generar un plan de viaje tanto en la fase inspiracional como en destino. Smartvel funciona como un "Conserje Online" multi-idioma, multi-dispositivo y capaz de interactuar con el cliente a lo largo de todo el ciclo de viaje.

Los hoteles pueden integrar en sus webs una agenda digital, con una selección de contenidos de interés adaptada a su ubicación y preferencias, pudiendo además cargar y recomendar contenidos propios (restaurantes y actividades de ocio colaboradores, zonas turísticas desconocidas, entre otros). El principal objetivo es mejorar la experiencia de los viajeros finales, tanto en la fase inspiracional como en destino, y con ello generar más valor al hotel, obteniendo leads cualificados, una mejora de la reputación y un aumento de las ventas por su canal.

Esta herramienta, idónea para el sector turístico, está respaldada por grandes empresas nacionales e internacionales que están apostando por contenidos digitales diferenciadores que permitan conectar con sus viajeros, como los que ofrece Smartvel. La financiación obtenida por Smartvel hasta el momento, asciende a 1,9 millones de euros que incluye inversión propia, financiación de Caixa Ca-

pital Risc, ALSA, la Secretaría de Estado de Turismo a través de SE-GITTUR y CDTI (Neotec). El CEO y fundador de Smartvel, Iñigo Valenzuela, que ha desempeñado puestos directivos en distintas empresas, desde Tinsa a Carlson Wagonlit Travel, o la desaparecida Viajes Marsans, comenta: "Estamos muy contentos con nuestra reciente asociación al ITH, es un paso natural para una empresa cuyo foco es aportar valor a la industria del turismo. Queremos mejorar el servicio que se presta a los viajeros y el ITH es el socio adecuado para tener la visibilidad adecuada en la industria hotelera".

Por su parte, el director general de ITH, Alvaro Carrillo de Albornoz, confía en que los hoteles puedan beneficiarse de la tecnología de Smartvel para ofrecer un valor añadido a sus clientes, diferenciándose así de la competencia, ya que "estos hoteles podrán contar con un conserje virtual que le ayudará durante su viaje y en la planificación del mismo".

Global e-Accelerator se asocia a ITH con soluciones para aumentar ventas por el canal directo

Global e-Accelerator, startup tecnológica especializada en marketing de contenidos para la adquisición y fidelización de clientes, acaba de llegar a un acuerdo estratégico con ITH para adaptar e implantar sus soluciones en el vertical turismo. El resultado de este ambicioso proyecto será presentado en próximas fechas a los hoteleros interesados.

Los objetivos del acuerdo alcanzado están muy alineados con los intereses y preocupaciones del sector: aumento del porcentaje de ventas a través del canal directo, mejora del branding, fidelización, aumento de la ocupación en temporada baja y control de los canales de distribución.

Global e-Accelerator nace en 2013 con el propósito de desarrollar proyectos de alto valor tecnológico en el área de la aceleración virtual de empresas y otros servicios de asesoramiento en el entorno digital. Su primer proyecto, la plataforma de mentoring online Startups Mentor, se ha convertido en poco tiempo en un referente sectorial, gracias a su novedosa tecnología y



El equipo de Global e-Accelerator.

a la participación de mentores de gran prestigio, como Rodolfo Carpintier (fundador de DAD), Nacho Somalo (uno de los mayores expertos en eCommerce de España, y profesor en IE Business School) e Ignacio Macías (fundador de Psyma Ibérica y Lead investor en Top Seeds Lab). En la actualidad, Global e-Accelerator desarrolla proyectos con grandes partners estratégicos en distintos sectores, dentro y fuera de España, pero también trabaja en el ámbito de la PYME, aportando sus soluciones tecnológicas, su probada metodología y su dilatado know-how al servicio de toda la comunidad empresarial.

ITH cierra su séptimo ciclo de jornadas sobre sostenibilidad en hoteles en Gran Canaria

Se analizaron las ventajas de una gestión integral de los establecimientos

Gran Canaria fue el destino elegido por el Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) para cerrar las VII Jornadas de Sostenibilidad y Eficiencia Energética en el Sector Hotele-

ro el pasado martes 15 de diciembre de 2015. Como cada año, estas jornadas, que han tenido a Gas Natural Fenosa como patrocinador principal, han ido recorriendo di-

ferentes puntos de la geografía española. En esta edición los destinos elegidos han sido Oviedo, Marbella, Benidorm, Barcelona y Gran Canaria.

El análisis de las distintas soluciones a disposición de la industria hotelera para fomentar un modelo de negocio sostenible a través de una gestión eficiente se ha configurado como eje central de las VII Jornadas de Sostenibilidad y Eficiencia Energética en el Sector Hotelero en cada una de las ciudades que han visitado. El Hotel Gloria Palace Royal en la Playa Amadores de Mogán acogió la última jornada de 2016, que fue inaugurada por Antonio Morales Méndez, presidente del Cabildo de Gran Canaria, Onalia Bueno, la alcaldesa de Mogán, y Fernando Fraile, presidente de la Federación de Empresarios de Hostelería y Turismo de Las Palmas. También participaron en el acto de bienvenida Coralía Pino, responsable de Proyectos de Sostenibilidad y Eficiencia Energética de ITH, y Miguel Ángel Rodríguez Castellote, jefe de Proyectos Grandes Cuentas, Soluciones Integrales de Servicios Energéticos de Gas Natural Fenosa, empresa patrocinadora del evento.

Desde el ITH se señalaron las oportunidades de ahorro energético en hoteles basadas en el Programa Hotel Sostenible de ITH y se recordaron algunas de las ayudas que están a disposición de

los empresarios turísticos, como el PAREER-CRECE del IDAE.

Miguel Ángel Castellote en su exposición sobre "Servicios energéticos, experiencia y su adaptación al entorno hotelero", explicó los resultados de ahorro obtenidos en diversos casos prácticos llevados a cabo en hoteles en España en los que, a través de un contrato de servicios energéticos, se han optimizado las instalaciones con distintas opciones tecnológicas.

Soluciones eficientes

A continuación, participaron diferentes ponentes que se centraron en un aspecto concreto de la gestión eficiente.

Vicente Morales, responsable de prescripción Islas Canarias de Bosch-Buderus, abordó la variedad de soluciones de calderas de alta eficiencia existentes y su adaptación para los distintos perfiles de establecimientos turísticos. Por su parte, Santiago de la Fuente, consejero de Absorsistem, S.L., expuso las diferentes opciones de climatización de alta eficiencia en hoteles con bombas de calor por ciclo de compresión y de absorción a gas. Juan Carlos Díaz, director de la Delegación de Andalucía y Cana-

rias de Sedical, S.A. planteó diferentes soluciones de eficiencia energética en sistemas de combustión y describió la certificación de sistemas de gestión, presentando propuestas de optimización y cálculo de ahorro.

Laura Sánchez Ruiz, directora técnica de Italsan, informó sobre las soluciones para el transporte eficiente del agua en instalaciones de A.C.S. y climatización y describió los beneficios de la utilización de nuevos sistemas de tuberías plásticas en polipropileno, polibutileno y polietileno para instalaciones hidro-termo sanitarias como alternativa a los materiales metálicos y sistemas de instalación tradicionales.

Schneider Electric, representado por Beatriz Heras, Global Operations EcoBuilding KAM-Hotel Segment de la compañía, puso de relevancia los grandes ahorros que se pueden llegar a obtener con la aplicación de soluciones de control y monitorización para hoteles, soluciones que son recurrentes y personalizables. Heras manifestó que se puede partir de soluciones sencillas de coste reducido y escalar gradualmente en el tiempo completando las prestaciones y ventajas del sistema, de manera



F. Fraile (FEHT), A. Morales (Cabildo de Gran Canaria), O. Bueno (alcaldesa de Mogán), M. A. Rodríguez Castellote (Gas Natural Fenosa) y C. Pino (ITH).

que el hotel puede gestionar la inversión inicial requerida y fraccionarla de acuerdo a sus posibilidades económicas.

La financiación de las inversiones en tecnología eficiente en establecimientos turísticos fue explicada por José María Pujol, delegado zona Este de Bansabadell Renting del Banco de Sabadell, haciendo especial hincapié en el renting tecnológico como producto idóneo para financiar las tecnologías propuestas a lo largo de toda la jornada.

Para concluir la jornada, se estableció una mesa redonda con todos los participantes a la que se sumó Francisco Javier Martínez

Trascasa, director técnico de Hoteles Gloria Palace.

Siete años trasladando la gestión eficiente por España

Las Jornadas de Sostenibilidad y Eficiencia Energética de ITH se realizaron por primera vez en 2009 y han recorrido diversos destinos trasladando la importancia de una gestión hotelera sostenible por la geografía española. A principios de 2016 se celebrará una jornada especial en Granada que tendrá como eje temático las ventajas de la biomasa para los establecimientos hoteleros. Las inscripciones son gratuitas y podrán realizarse a través de la página web de ITH (www.ithotelero.com).

El Turismo se prepara para el futuro

IV Congreso Nacional de Innovación en el Sector Hotelero y Turismo

Más de 400 profesionales del sector hotelero y turístico de España participaron en Oviedo en el IV Congreso Nacional de Inno-

vación en el Sector Hotelero y Turismo organizado por Otea, Hostelería y Turismo en Asturias, entidad resultante de la fusión de

las tres asociaciones turísticas más importantes de Asturias. Unión Hotelera, Hostelería de Asturias y Hostelería de Gijón.

Un total de 11 expertos abordaron de una manera muy práctica la forma de aportar valor al producto turístico y se analizaron las perspectivas y últimas tendencias del sector turístico, así como su evolución hacia el uso de las nuevas tecnologías. Todas las ponencias generaron mucho interés entre los asistentes por su carácter práctico y fácilmente aprovechable.

El acto de inauguración oficial contó con la participación del alcalde de Oviedo, Wenceslao López, quien brindó la colaboración del Ayuntamiento para continuar en sucesivas ocasiones organizando "actos como este". López indicó que "el Ayuntamiento será el primer aliado para poner en marcha nuevas fórmulas para mejorar este sector". Además puso como ejemplo la unión de las tres principales patronales del sector turístico asturiano en Otea "para sumar sinergias y esfuerzos".

Por parte del gobierno del Principado de Asturias asistió el director General de Turismo, Julio Zapico, que valoró los resultados que arrojan los últimos datos de visitantes y pernoctaciones en Asturias. "El sector turístico asturiano estará a finales de este año con los mismos datos que registraba antes de la crisis económica, en el año 2008", aseguró.

Por último por parte de Otea habló Fernando Corral, que comparte presidencia con José Almeida y Javier Martínez, también presentes en la mesa inaugural. Corral destacó la importancia de conseguir buenos resultados en esta reunión, al tratarse de la primera que organiza Otea desde la fusión. Un congreso que "se centra

en la innovación como herramienta para poder competir en las mejores condiciones posibles dentro del sector".

La primera de las ponencias corrió a cargo de Álvaro Carrillo quien disertó sobre la Innovación no tecnológica como estrategia de adaptación al mercado cambiante. Y para ello valoró la necesidad de conocer las necesidades de los clientes y turistas. Fue una ponencia muy gráfica con casos concretos y ejemplos reales de procesos, organización, productos y servicios, donde la tecnología es un mero apoyo para su desarrollo.

La segunda de las ponencias abundó aún más entrando en la Innovación, más allá de la tecnología. A cargo de la experta Patricia Miralles, explicó cómo modificar la forma de hacer las cosas, generar nuevos productos con nuestros clientes y establecer alianzas con la competencia mediante el desarrollo de métodos ágiles y prácticos.

El siguiente bloque de ponencias entró en aspectos legales como las Cláusulas desfavorables de contratación en distribución hotelera. Quien explicó este asunto fue el abogado experto en estos asuntos David Hoyos. Fue una ponencia técnica muy instructiva donde se identificaron las cláusulas conflictivas MFN y qué conllevan. Su evolución y el estado de los procedimientos de organismos de competencia y juzgados sobre estas cláusulas en Europa.

Especial interés despertó la ponencia siguiente que abordó las viviendas de uso turístico en España: régimen de las platafor-



Los expertos abordaron de una manera muy práctica la forma de aportar valor al producto turístico.

mas P2P y regulaciones autonómicas. Fue la experta Esther Montalvo quien se encargó de entrar en este polémico asunto. ¿Qué son estas plataformas y su régimen jurídico?, fue algunas de las preguntas que se contestaron en la charla y especialmente los puntos conflictivos en su concurrencia con la oferta hotelera. Sin duda una intervención que no dejó a nadie indiferente.

El siguiente bloque de ponencias se dirigió más a conocer las últimas tendencias de las nuevas tecnologías aplicadas al turismo. Así el experto Guille Rodríguez habló sobre las redes sociales y la transformación digital del turismo. En su ponencia cuestionó el porqué de las redes sociales, y su situación en el panorama turístico y hotelero, explicando tipos de

redes y las 4 patas del Social Media Hotelero. La exposición de varios casos de éxito concreto fue muy útil para los asistentes.

Antonio Khalaf experto en la puesta en marcha de plataformas digitales dirigió su ponencia al sector hosteleros: Transformación digital en el sector hostelería, fue su título y abordó la digitalización de procesos explicando las plataformas B2B y B2C, los CRM y la visibilidad digital, que son a su juicio aspectos imprescindibles en una gestión innovadora de la hostelería.

La segunda jornada se inició con un aspecto tan interesante como la creatividad desde un punto de vista práctico: La creatividad es negocio, fue el título de la ponencia que dictó Antonio Barredo en la que trató sobre cómo una sensata imaginación acompañada de una buena ejecución se nota en la cuenta de resultados.

Imaginación también pero dirigida a la creación de una marca, fue la siguiente ponencia a cargo de Alejandro Barredo quien explicó un caso práctico que protagonizó el mismo. Aseguró que las oportunidades "no vienen envueltas en papel de regalo el día de los reyes magos, con una etiqueta que pone nuestro nombre para que así le prestemos toda nuestra atención, sino que están ahí, esperando a que nosotros las desarrollemos".

Interesante fue la siguiente ponencia que tuvo una presentación práctica en el propio salón de conferencias que se convirtió en una pequeño set de cocina donde los miembros de Poleo Gestión Gourmet sorprendieron a todos con una visión práctica (que se pudo degustar) de cómo mediante el diseño de una adecuada experiencia gastronó-

mica se puede crear atractivo dando valor e impulso a la identidad de marca del establecimiento. Y la experiencia se hizo con un pastel mostrando como distintas presentaciones hacen variar la percepción del mismo y del establecimiento que lo realizan.

En esa misma dirección fue la ponencia de María José Huerta titulada Innovación desde la visión del cliente turístico. La ponente reflexionó sobre los puntos fuertes y diferenciales en los que basar la estrategia para ser percibido como únicos por los clientes y cómo utilizar el diseño, la gastronomía y los productos locales para ayudar a conseguirlo.

Por último, el ex ciclista Luis Pasamontes abordó un asunto aparentemente contradictorio: el Liderazgo del gregario. Pasamontes mostró su experiencia dentro del ciclismo profesional para demostrar que en el deporte de equipo la clave del éxito reside en la convivencia Gregario vs Líder. Es muy necesario tener un buen equipo, organizado que se esfuerce por ayudar al líder. A su juicio ocurre exactamente igual en el mundo de la Hostelería.

Para clausurar el congreso se contó con la participación del popular periodista deportivo Juanma Castaño que contó su experiencia profesional que le llevó a conseguir metas que no se había imaginado y como con un trabajo serio, realizado con un buen equipo y resolviendo múltiples dificultades se puede lograr llegar a lo más alto.

Finalmente José Luis Alvarez Almeida- Presidente de OTEA, intervino en el acto de clausura agradeciendo a todos los ponentes, a las empresas colaboradoras y especialmente al Ayuntamiento de Oviedo por su apoyo.



El acto de inauguración oficial contó con la participación del alcalde de Oviedo, Wenceslao López.

Instrumentos de Trabajo Nuestras Publicaciones no están en las salas de espera



NEXOTUR.com
AGENCIAS DE VIAJES
PERIODICO DIARIO ONLINE

CONEXO.net
REUNIONES E INCENTIVOS
PERIODICO DIARIO ONLINE

Nexobús.com
TRANSPORTE DE PASAJEROS
PERIODICO DIARIO ONLINE

NexoHotel.com
HOTELERIA Y ALOJAMIENTO
PERIODICO DIARIO ONLINE



NEXOTUR
AGENCIAS DE VIAJES
PERIODICO SEMANAL (50 EDICIONES)

CONEXO
REUNIONES E INCENTIVOS
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)

Nexobús
TRANSPORTE DE PASAJEROS
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)

CEHAT
HOTELERIA ESPAÑOLA
PERIODICO MENSUAL (10 EDICIONES)



Noticias con Q de Calidad
NOTICIAS CON 'Q' DE CALIDAD
MENSUAL (11 EDICIONES)

EL NOTICIERO OPC
ORGANIZADORES CONGRESOS
ANUARIO (1 EDICION)

DOSSIER NEXOTUR
CONVENIO LABORAL DE
AGENCIAS DE VIAJES

Futuralia
SOSTENIBILIDAD EN TURISMO
ANUARIO (1 EDICION)

ESPECIAL NEXOTUR
CONGRESO UNAV
ANUARIO (1 EDICION)

CONEXO
COYUNTURA REUNIONES
ANUARIO (1 EDICION)



RANKING NEXOTUR
DE EMPRESAS TURÍSTICAS
PERIODICOS ANUALES (4 EDICIONES)

PROTAGONISTAS NEXOTUR
DEL TURISMO EN ESPAÑA
PERIODICOS ANUALES (2 EDICIONES)

CIMET
CONFERENCIA IBERO-AMERICANA DE TURISMO

Turnexo
SALON PROFESIONAL DEL AGENTE DE VIAJES

NexoBusiness
SALON DE CONVENCIONES, CONGRESOS E INCENTIVOS

CONEXO
PALACIOS DE CONGRESOS Y CONVENTIONS BUREAU



Premio Madrid Excelente al Grupo Informativo Nacional



Placa al Mérito Turístico del Estado Español



Premio Iberoamericano de Periodismo Especializado

De Profesional a Profesional



Las Publicaciones del Grupo NEXO están en la mesa de trabajo de miles de Empresarios y de Profesionales

Nuestros estudios y artículos se esperan, se leen, son comentados, fotocopiados, recortados, se archivan y sirven como consulta



Nexotrans.com
TRANPORTE DE MERCANCIAS
PERIODICO DIARIO ONLINE



NexoLog.com
LOGISTICA DE TRANSPORTE
PERIODICO DIARIO ONLINE



Nexotrans
TRANPORTE DE MERCANCIAS
PERIODICO SEMANAL (50 EDICIONES)



Nexocar
INDUSTRIA AUXILIAR AUTOMOCION
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)



GOLD&TIME
JOYERIA Y GEMOLOGIA
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)



GOLD&TIME
JOYERIA, GEMOLOGIA, ORFEBRERIA
REVISTA SEMESTRAL (2 EDICIONES)



NEXOTIME & ALTA RELOJERIA
RELOJERIA E INDUSTRIAS AFINES
PERIODICO BIMESTRAL (6 EDICIONES)



EL ECO
FILATELIA Y NUMISMATICA
MENSUAL (11 EDICIONES)



G&T-ECONOMIA
PRECIOS DE GEMAS Y COYUNTURA
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)



GOLDTIME.org
JOYERIA Y GEMOLOGIA
PERIODICO DIARIO ONLINE



JOYAS DE AUTOR
DISEÑO DE JOYAS
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)



ART & VALUE
TASACION DE ALHAJAS
MENSUAL (11 EDICIONES)



PRODIAM
ENCUENTRO DEL DIAMANTE Y LAS PIEDRAS PRECIOSAS



IGE & MINAS
INST. GEMOLOGICO ESPAÑOL
MENSUAL (11 EDICIONES)



VOLVO EN RUTA
TRANPORTE MERCANCIAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)



MAN people
TRANPORTE MERCANCIAS
TRIMESTRAL (4 EDICIONES)



MANmagazine
TRANPORTE MERCANCIAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)



MAN WORLD
TRANPORTE MERCANCIAS
SEMESTRAL (2 EDICIONES)



AEA
ENGASTADO DE JOYAS
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)



SEMPSA
METALES PRECIOSOS
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)

SEDE CENTRAL DEL GRUPO:
LOPE DE VEGA, 13. 28014 MADRID
TELF. 91 369 41 00 (20 LÍNEAS)

NEXO
editores s.a.

FAX. 91 369 18 39
EMAIL: SECRETARIA@GRUPONEXO.ORG
WEB: WWW.NEXOTUR.COM

Jorge Marichal González, reelegido presidente de Ashotel

Su segundo mandato se centrará en reforzar la unión del sector frente a las normativas que pongan freno a su desarrollo. Otros objetivos prioritarios son el impulso a la puesta en marcha de los planes de modernización y la participación en el debate sobre la moratoria turística.

Jorge Marichal González ha sido reelegido por aclamación presidente de la Asociación Hotelera y Extrahotelera de Tenerife, La Palma, La Gomera y El Hierro, Ashotel, en el transcurso de la Asamblea General celebrada en el Hotel Silken Atlántida de Santa Cruz de Tenerife, a la que estaban convocados los representantes de todos los establecimientos asociados.

Marichal, que tomó posesión de su cargo como presidente el 2 de noviembre de 2011, inicia su segundo mandato con el objetivo de reforzar el posicionamiento del sector y de una "patronal fuerte que sea tomada en cuenta en Canarias cuando se hable de turismo, que seguirá desarrollando su labor en defensa de los intereses sus asociados". En este sentido, explicó que es "prioritario conseguir estar aún más unidos para hacer frente a aquellas normativas que, en ocasiones, impiden sacar adelante determinados proyectos, frenando su desarrollo y la creación de puestos de trabajo".

Otro de los aspectos en los que hizo hincapié fue en la necesidad de conseguir, no solo la puesta en marcha de los Planes de Moderni-

zación y Mejora (PMM) aún pendientes de aprobación —Arona, Costa del Silencio y La Caleta-Playa Paraíso-Callao Salvaje—, sino "el impulso necesario a los que ya están en vigor, especialmente el de Puerto de la Cruz". Este asunto, junto a la regulación del alquiler vacacional y la participación en el debate anunciado por el Gobierno regional sobre la moratoria turística, son "prioritarios" en esta nueva etapa que comienza.

Tras agradecer a los asociados la confianza depositada en él y en el nuevo Consejo Directivo de la Asociación, Marichal se comprometió a hacer un seguimiento del convenio colectivo, a adaptar la formación a las necesidades del sector, a potenciar la compra y el consumo de los productos locales en los hoteles, a seguir ayudando en las renovaciones integrales de los establecimientos hoteleros mediante Nosolocamas Alliance, y a promover la creación un 'pool' de compras para los socios.

Otro de los retos de esta etapa es trabajar para conseguir la culminación de "infraestructuras vitales" para la isla de Tenerife, como el cierre del anillo insular o



Jorge Marichal, presidente de Ashotel.

la dotación de inversiones destinadas a espacios turísticos obsoletos, proyectos demandados por la plataforma Tenerife se mueve, en la que participa Ashotel.

En la misma línea que ha mantenido siempre, Ashotel continuará su estrecha colaboración con las demás patronales, tanto regionales como nacionales, así como con todas las instituciones relacionadas con el sector (Turismo de Tenerife, Promotur, ULL, Hecansa, etc.) en pro de la defensa de intereses comunes que logren reforzar el posicionamiento del destino turístico Canarias.

Spaincares participa en la I Jornada de Turismo de Salud

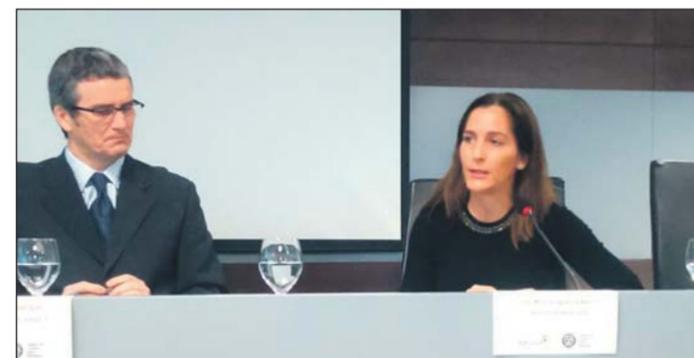
Spaincares ha contado con una presencia muy activa en la I Jornada de Turismo de Salud, en la jornada que se ha celebrado en FUNDECYT, Parque Científico y Tecnológico de Extremadura, Badajoz, en la Mesa sobre "Mecanismos de colaboración público-privada para impulsar un clúster de turismo de salud", organizada por la Cátedra de Turismo, Salud y Bienestar de la Universidad de Málaga en colaboración con SALUUS.

La mesa redonda ha sido moderada por Ricardo Pagán, Director de la Cátedra Turismo, Salud y Bienestar de la Universidad de Málaga y miembro de la Junta Directiva de Spaincares. Además, han participado en la misma: Juan Bosco Rodríguez, director general de Clientes en

Hospital Vithas Xanit Internacional y miembro de la Junta Directiva de Spaincares; Antonio García Salas, socio-director de ITAE Escuela de Negocios de Extremadura; y Mónica Figuerola, directora-gerente de Spaincares.

Además, Álvaro Cortés Moro, director de Explotación del Balneario El Raposo, ha participado en otra de las mesas redondas que se ha llevado a cabo sobre "Turismo y Salud en el Suroeste de la Península". El Balneario El Raposo lleva incorporado al proyecto internacional Spaincares desde abril de 2015.

El objetivo de la jornada ha sido un foro de encuentro entre profesionales del sector turístico, sanitario y de bienestar para conocer diferentes experiencias relativas al turismo de salud.



Mónica Figuerola en el transcurso de su intervención.

La Asociación de Hostelería de Navarra y Bodegas Marco Real promocionan los vinos

La Asociación de Hostelería de Navarra y Bodegas Marco Real afianzan su trabajo conjunto con la rúbrica de su acuerdo de colaboración, por el que ambas entidades seguirán trabajando en diversas acciones de promoción de los vinos navarros. Entre ellas se seguirá apostando por los eventos gastronómicos, como la Semana del Pincho de Navarra que organiza la Asociación de Hostelería de Navarra y del que Bodegas Marco Real es Patrocinador Oficial desde hace ya dieciocho años.

Fundada en 1989 en Olite, la Bodega Marco Real tiene un diseño vanguardista y unas instalaciones modernas con una capacidad de elaboración superior a los dos millones de

kilos de uva. Posee un amplio parque de barricas de roble francés y americano y un botellero que sobrepasa el millón de botellas. La bodega apuesta decididamente por la elaboración de crianzas y reservas de gran calidad, consiguiendo en sus caldos una perfecta armonía entre la frutuosidad del vino y los aromas nobles del roble.

Marco Real elabora una amplia gama de vinos, desde los jóvenes y crianzas, hasta los reservas, junto con una serie de vinos varietales de gran personalidad. Las principales marcas son "Homenaje", "Mirador de la Reina" y "Cuatro Vientos", nombres que provienen de las distintas torres que animan el perfil del bello Palacio Real de Olite.



Ambas entidades seguirán trabajando en diversas acciones de promoción de los vinos navarros.

Medio Rural y Hostelería de Cantabria colaborarán en la difusión de los productos de la tierra

La Consejería de Medio Rural, Pesca y Alimentación del Gobierno cántabro y la Asociación de Hostelería de Cantabria "colaborarán estrechamente" en la difusión y conocimiento de los productos de la región, según han acordado ambas instituciones en la reunión mantenida en el despacho de la Consejería, en el PCTCAN.

En el encuentro han participado el consejero Jesús Oria y la directora general de Pesca y Alimentación, Marta López, por parte del Gobierno regional, y el presidente y el vicepresidente de la Asociación de Hostelería, Ángel Cuevas y Pablo Alonso, respectivamente, este último presidente también de la Asociación de Campings. En la reunión ha estado también presente el director de la Oficina de Calidad Alimentaria (ODECA), Fernando Mier.

Cuevas, quien ha expresado su satisfacción por la visita, que ha calificado de "muy cordial" y que ha transcurrido muy bien, "estupendamente", ha explicado que el motivo fundamental de la misma ha sido "buscar fórmulas de colaboración" entre la Asociación de Hostelería y la Asociación de Campings con la Consejería para ver "qué podemos hacer nosotros desde la Asociación" para "ensalzar y elevar" los productos de Cantabria, y concienciar a to-

dos nuestros socios y a la hostelería en general para alcanzar tales objetivos.

En este sentido, el presidente de la Asociación de Hostelería de Cantabria ha añadido que se han marcado unas líneas de trabajo para los próximos meses, con la idea de presentar un proyecto orientado a "sacar a la Asociación por la Comunidad", ofreciendo y enseñando "qué se puede hacer" con los productos de esta tierra. "La idea principal es que todos los productos que tengan el certificado ponerlos en valor y sacarlos, a través de nuestra Aso-

ciación, a ciertos municipios de Cantabria, para ver qué se puede hacer con ellos, siendo nuestros cocineros de 'Las Carolinas' quienes protagonizarían esos cursos", ha concluido Ángel Cuevas.

Por su parte, el consejero Jesús Oria ha valorado "muy positivamente" esta iniciativa por todo lo que supone para el sector agroalimentario cántabro en general, un sector cada día más pujante e importante, además de su carácter de "locomotora" y "dinamizador de la economía" en otros sectores tan relevantes como el del empleo y el turístico.



El sector agroalimentario cántabro en general, un sector cada día más pujante e importante.

Confianza

no es creer que
un viaje saldrá bien,
es saberlo



3 Meses
sin intereses*

902 400 454
viajeselcorteingles.es

VIAJES **El Corte Inglés**
Una sonrisa de ida y vuelta

* No aplicable sobre importes de lasas de embarque ni cuota de servicio / propinas. Intereses subvencionados por Viajes El Corte Inglés, S.A. Financiación sujeta a aprobación de Financiera El Corte Inglés E.F.C., S.A. Recibo mínimo de 30€. Gastos de gestión financiados en función del importe de la venta: desde 3€ hasta un máximo de 12€. Ejemplos a 3 meses sin intereses: Importe: 300€, 101.67€/mes, TIN 0%, **IAE 10.44%**, gastos de gestión 5€, importe total del crédito/adeudado 305€. Importe: 3.000€, 1.004€/mes, TIN 0%, **IAE 2.42%**, gastos de gestión 12€, importe total del crédito/adeudado 3.012€. Consulta condiciones. C.I.C.MA 59, HERMOSILLA 112 - MADRID

Fundación CEPAIM entrega diplomas de la Obra Social "la Caixa"

El objetivo es facilitar la integración laboral de personas en situación o riesgo de exclusión social, mejorando la empleabili-

dad de dicho colectivo y combinando de forma óptima las necesidades del tejido social y empresarial.

La Federación de Organizaciones Empresariales Sorianas (FOES) y la Agrupación Soriana de Hostelería y Turismo (ASOHTUR) junto a la Fundación CEPAIM, han hecho entrega de los diplomas que acreditan la formación recibida en los Puntos Formativos Incorpora (PFI) de la Obra Social "la Caixa" en los que han colaborado las dos organizaciones empresariales.

La participación conjunta de estas acciones formativas es fruto de los Acuerdos de Colaboración suscritos respectivamente en el año 2014 por FOES y en el año 2015 por ASOHTUR, con la Fundación CEPAIM, entidad de referencia en Soria de los PFI de la Obra Social "la Caixa".

El objetivo de dichos Acuerdos es facilitar la integración laboral de personas en situación o riesgo de exclusión social, mejorando la empleabilidad de dicho colectivo y combinando de forma óptima las necesidades del tejido social y empresarial. Para ello la formación se ha diseñado de manera conjunta, ajustándola a las principales demandas de las empresas.

Así la veintena de alumnos que han participado en el Curso impar-



Entrega de los diplomas que acreditan la formación recibida.

tido en colaboración con FOES, "Limpieza de Superficies y Edificios" han recibido de la Federación, los diplomas que certifican la finalización con éxito de dicho PFI. De las 170 horas teóricas de duración, 70 horas relativas a las competencias técnicas específicas han sido las impartidas por FOES. A ellas hay que sumarles las 100 horas de capacitación transversal impartidas por Fundación CEPAIM, y las 80 horas que completaban la formación práctica que incluía este Punto Formativo Incorpora.

Por su parte, la Agrupación Soriana de Hostelería y Turismo ha entregado los correspondientes diplomas a los alumnos que han realizado el PFI de 265 horas "Camare-

ro de Sala en Alojamientos y otros establecimientos". De las 265 horas, la Agrupación ha impartido 80 horas correspondientes a formación específica. La formación teórica de este PFI se ha completado con la impartición por parte de CEPAIM, de módulos de carácter transversal cuya duración ha sido de 100 horas y las prácticas no laborales en empresas del sector de hostelería que han sido de 80 horas.

La valoración de estas acciones formativas ha sido muy positiva tanto por parte de los alumnos participantes como de las organizaciones que han colaborado, FOES y ASOHTUR, así como de la Obra Social "la Caixa" y de Fundación CEPAIM.

Joan Calvet nuevo presidente de AT Costa Daurada

Joan Calvet ha tomado el relevo de Josep Graset a la presidencia de la Asociación de Apartamentos Turísticos de la Costa Dorada, después de que lo aprobara la Junta Directiva. Este cambio de la presidencia de la entidad se ha producido porque el presidente anterior, Josep Graset, cesó voluntariamente en el cargo después de más de diecisiete años al frente de la entidad. Ha dejado también la vicepresidencia de la Federació d'Apartaments Turístics de Catalunya (Federatur), aunque se mantiene como vocal de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) y como representante del sector turístico en la Cambra de Comerç de Tarragona.

Nacido en Barcelona en 1963, Joan Calvet es miembro del Consejo de Administración de CYE SALOU, empresa familiar que gestiona diversos establecimientos de apartamentos turísticos en Salou. El nuevo presidente cuenta con una trayectoria destacable en el seno de la Junta Directiva de la Asociación de Apartamentos Turísticos de la Costa Dorada, ya que fue nombrado tesorero en 1998 y vicepresidente en 2003, cargo que ha mantenido hasta en la actualidad.

Joan Calvet afronta esta nueva etapa "con mucha ilusión y con la voluntad de seguir ayudando a la entidad a seguir creciendo, tanto en cuanto a número de asociados como la participación y colaboración con las diferentes administraciones en todo lo que hace referencia al turismo en general y los apartamentos turísticos en particular". El nuevo presidente tiene previsto continuar con los proyectos importantes que la entidad tiene, entre otros la potenciación de la presencia en las redes sociales, renovación de la página web y poner en funcionamiento un servicio de reservas y contratación on line para los asociados a través de la APP de la Asociación. Además, continuará con las tareas de defensa del sector y la lucha contra el intrusismo y los apartamentos ilegales.

En la reunión de la junta directiva se manifestó el agradecimiento a José Graset por toda la labor realizada a favor del desarrollo de la Asociación de Apartamentos Turísticos de la Costa Dorada y muy especialmente en su etapa como presidente de la entidad durante los últimos diecisiete años. Palabras que agradeció José Graset manifestando "que ha sido un período intenso pero placentero, lleno de retos y de logros.

Reunión con Gómez Navarro para transmitirle su apoyo y su compromiso con la Asociación Turismo Madrid

Javier Gómez Navarro, y los presidentes de las asociaciones sectoriales integradas en la Unión Empresarial por la Promoción Turística de Madrid con su presidente Antonio Gil han mantenido una reunión con Javier Gómez Navarro.

En el transcurso de esta reunión, Antonio Gil ha transmitido al presidente de la ATM "el excelente clima de unidad empresarial que existe en el sector turístico, la vertebración de todas las asociaciones en una única organización que permite y facilita la coordinación de la interlocución del sector turístico con la Administración y la apuesta por un nuevo modelo de gestión de las políticas turísticas basado en la colaboración público-privada y en la gestión técnica y profesional de las mismas, principales prioridades del sector turístico en Madrid".

En relación con lo anterior, los presidentes de hoteles y hostales, campings, bares y restaurantes, Agencias de Viajes, OPCs, el comercio especializado y el ocio nocturno, han querido trasladar su disposi-

ción y compromiso con el nuevo modelo de gestión de las políticas turísticas de Madrid que permitan iniciar una nueva etapa para explotar el enorme potencial que tiene Madrid como destino turístico.

La idea de que Ayuntamiento y Comunidad de Madrid compartan una única marca turística y pongan en marcha el primer plan estratégico que coordine las acciones promocionales, es una noticia sin precedentes para el sector turístico que ha trasladado al presidente de la ATM sus enormes expectativas sobre el hecho de que Madrid ocupe, por fin, la posición que le corresponde en el turismo internacional.

De acuerdo con todo lo anterior, los representantes de la Unión han querido ponerse a disposición de Javier Gómez Navarro, Presidente de la ATM, para avanzar en la consolidación y operatividad del nuevo organismo.

La Unión Empresarial por la Promoción Turística de Madrid Está integrada por las principales asociaciones empresariales del sector turístico madrileñas.

Hostelería y Turismo de Toledo firma un convenio con CaixaBank para impulsar la Capitalidad Gastronómica

El presidente de la Asociación de Hostelería y Turismo de Toledo (AHT), Luís González Gozábalbo, y el director territorial de CaixaBank de Castilla-La Mancha-Extremadura, Juan Ignacio Zafra Becerra, han firmado un convenio de colaboración para impulsar la colaboración entre ambas entidades y mejorar la actividad económica y la competitividad del tejido hostelero de Toledo, en puertas de la Capitalidad Gastronómica. Toledo.

Este convenio pone a disposición de los miembros de la Asociación un amplio abanico de ventajas financieras y tiene como objetivo, entre otros, facilitar el acceso al crédito, acercando todos los servicios a su negocio mediante el nuevo modelo de relación con ese segmento a través de CaixaNegocios. Así, entre las diferentes ventajas que se ofrecen a sus asociados destacan la Cuenta Comercio sin comisiones y los servicios de TPV bonificados (y adelanto del importe de las tarjetas de los clientes que optan por este medio de pago), que se adaptan a la realidad del negocio hostelero con diferentes posibilidades.

Cabe destacar las ventajas para los hosteleros en temas de previsión con el programa Futuro de CaixaBank, o la oferta nó-

mina para los empleados de las pymes asociadas o el acceso a toda la gama de seguros que ofrece SegurCaixa y VidaCaixa en condiciones preferentes.

Además, en este convenio marco se establecen los compromisos para cubrir necesidades derivadas del desempeño de las actividades de los establecimientos de hostelería de Toledo, tanto en lo social, en lo comercial como en lo corporativo.

Asimismo, la Asociación de Hostelería de Toledo y CaixaBank han acordado llevar a cabo acciones divulgativas consistentes en

cursos, seminarios, conferencias y reuniones con los miembros de la AHT, con el objeto de colaborar e impulsar la actividad económica y la competitividad del tejido hostelero toledano.

CaixaNegocios, otra vía de impulso a las microempresas

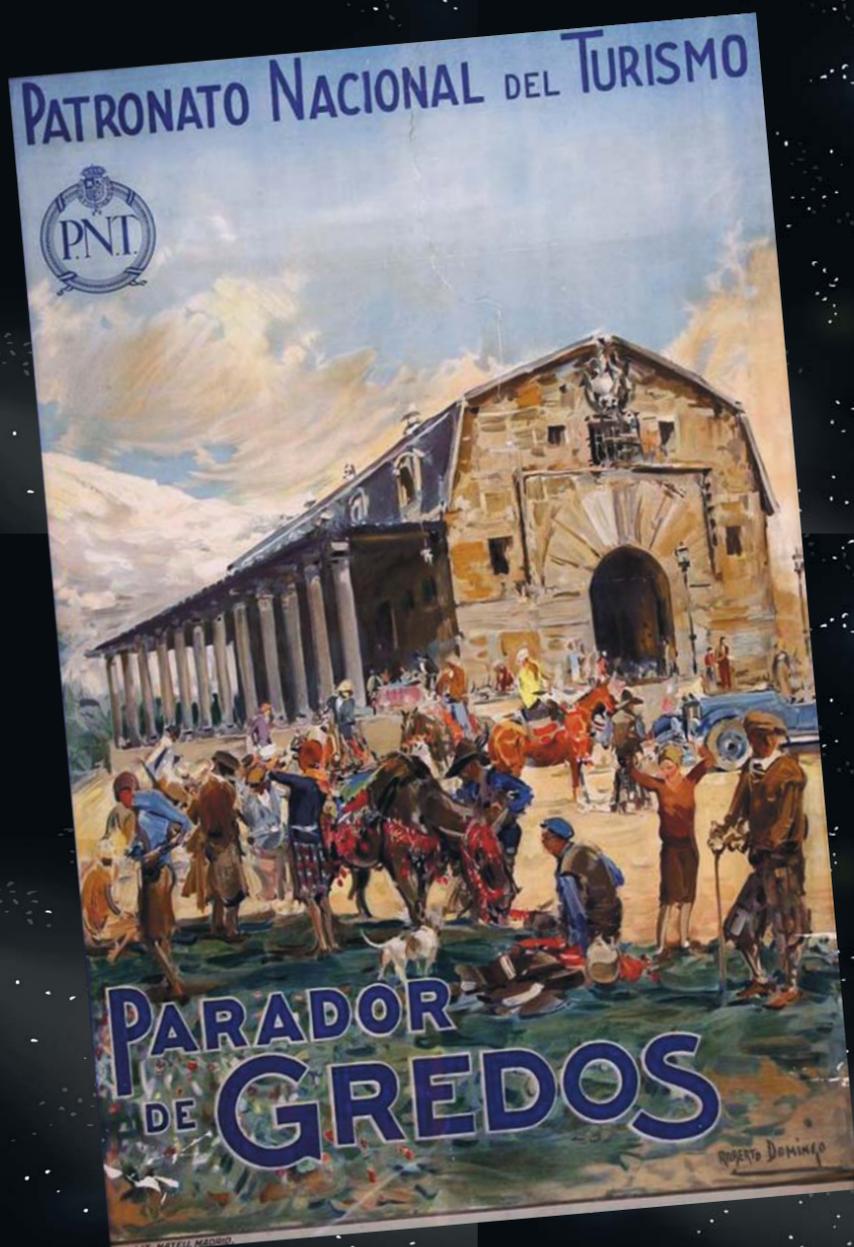
CaixaBank ha puesto en marcha CaixaNegocios, un nuevo modelo de relación con los clientes del segmento integrado por comercios, autónomos, profesionales y microempresas con el objetivo de reforzar la relación financiera estando más cerca de su día a día.



El presidente de la Asociación de Hostelería y Turismo de Toledo (AHT), Luís González Gozábalbo, y el director territorial de CaixaBank de Castilla-La Mancha-Extremadura, Juan Ignacio Zafra Becerra.



El Sector ha cambiado y la Información también



Date de alta
en Nexohotel.com
Diario online de Hotelería

**...y recíbelo
cada mañana
en tu email**



CEHAT

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HOTELES
Y ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS

✉ Orense, 32. 28020 Madrid / ☎ 902 01 21 41 / Fax 91 556 73 61 / ✉ E-mail: monica@cehat.com / Una Publicación del Grupo NEXO



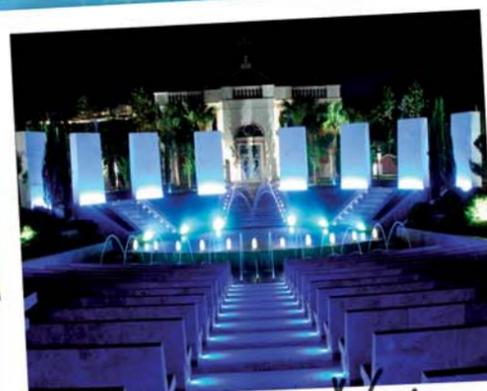
Desayuna con encanto



Palacete



Verter al Patio



Espectáculo de Nochevieja



resort en la nieve



Día de lo

Más de
14.000 establecimientos y
1.500.000 plazas, agrupadas en
64 asociaciones en todo el
territorio nacional.

Formación, seguridad, calidad,
promoción, innovación...

CEHAT



Piscina junto al Mar



momento rural



CEHAT

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HOTELES
Y ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS

Síguenos en:



www.cehat.com