

CaixaBank pone a disposición del Sector una línea de financiación de 1.000 millones

CaixaBank ha puesto a disposición del Sector Hotelero una línea de financiación por un importe de 1.000 millones de

euros, con el objetivo de impulsar la renovación de los establecimientos hoteleros y mejorar la competitividad de este

colectivo estratégico para la economía. El Sector Hotelero se ha fijado como prioritario para la entidad financiera.

El director general de la entidad, Juan Antonio Alcaraz, ha hecho público este compromiso durante la firma de la renovación del acuerdo con la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT). El convenio ha sido suscrito, además, por Juan Molas, presidente de la Confederación Española de Hoteles.

"El Sector Hotelero, uno de los más dinámicos y estratégicos en el conjunto de la economía española, es una prioridad para CaixaBank porque creemos en su potencial de crecimiento, capacidad de innovación y en su importante contribución a la recuperación", sostuvo Juan Antonio Al-

caraz, director general de CaixaBank. Por esta razón, añadió, la entidad quiere acompañar a sus clientes y ayudarles a mantener el liderazgo del Sector a nivel mundial, a través de soluciones financieras que posibiliten la renovación tecnológica y la modernización de las instalaciones.

El presidente de CEHAT trasladó su satisfacción porque una entidad como CaixaBank siga apostando por el turismo por un sector absolutamente estratégico en la recuperación económica y social de España. "Dejamos atrás un largo periodo de crisis —añadió Molas— al que el Sector Hotelero ha sabido adaptarse con esfuerzo y competitividad para en-



Juan Antonio Alcaraz y Juan Molas tras la firma del acuerdo.

carar un nuevo período de renovado optimismo". Este se ve reflejado en la continua inversión en instalaciones y nuevas tecno-

logías que quedan patentes en una excelente relación calidad precio de nuestros establecimientos. **Actualidad / Pág. 19**

Una nueva jornada de Garrigues y CEHAT analiza la inversión hotelera en España

El pasado 13 de mayo se celebró en la sede corporativa de Garrigues en Madrid la jornada anual CEHAT-Garrigues que constituye ya un tradicional y reconocido foro de encuentro de empresarios y profesionales dedicados al sector.

La inauguración de la jornada corrió a cargo de Fernando Vives, presidente ejecutivo de Garrigues, y de Juan Molas, presidente de CEHAT, quien aseguró que el Sector Hotelero se encuentra en un momento óptimo. Tras la inauguración, tuvo lugar la ponencia 'Diálogo sobre el estado actual y perspectivas del mercado de inversión hotelera en España', en la que intervinieron Oscar Rubio, presidente de Magnum & Partners, y Marc Molas, socio



Fernando Vives y Juan Molas en la inauguración de la jornada.

director de Planet Hotels & Resorts, que pusieron el foco en la evolución del mercado hotelero actual. El presidente de CEHAT auguró que en 2015 aparecerá alguna otra SOCIMI en el mercado. Ahora, existe "un calentamiento del merca-

do" en destinos maduros como Madrid, Barcelona y Costa del Sol, con precios por habitación de más de 350.000 euros, con una lenta recuperación en capitales de provincia y destinos secundarios.

Actualidad / Págs. 14 y 15

Satisfacción en CEHAT por la regulación de los nuevos incentivos económicos regionales

La Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) viene luchando en los últimos años por la mejora de los criterios de valoración de los proyectos en los Incentivos Económicos Regionales. Estos incentivos se conceden en forma de subvención a fondo perdido y se nutren con fondos FEDER, siendo beneficiarias las empresas que realicen inversiones en 12 comunidades autónomas.

Para este periodo, se ha conseguido introducir una serie de cambios en los criterios de valoración de los Incentivos Económicos Regionales, que facilitarán el acceso de los empresarios a estos fondos, además de mejorar la valoración de las inversiones que se realizan en los establecimientos turísticos. **Actualidad / Pág. 20**

NOTICIAS EN BREVE

¿Pagan por sus hoteles más IAE del que le corresponde?

El Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) es un tributo de titularidad municipal regulado por el Real Decreto Legislativo 1175/1990, de 28 de septiembre, por el que se aprueban las tarifas y la instrucción del impuesto sobre actividades económicas. Algunos hoteles pueden beneficiarse de una reducción del 30% en el impuesto siempre y cuando permanezcan abiertos menos de ocho meses al año. **Garrigues / Pág. 4**



La indemnización por despido improcedente

Las dos últimas modificaciones del artículo 109 de la Ley General de la Seguridad Social, ha tenido una clara incidencia sobre los conceptos que deben incluirse en la base de cotización al Régimen General de la Seguridad Social, integrándose en la misma retribuciones desde antaño excluidas. **Laboral / Pág. 6**

SUMARIO

Editorial / Tribuna.....	3
Laboral.....	6
Actualidad.....	9
Informe.....	10
ITH.....	22
Asociaciones	28

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**

CEHAT
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HOTELES Y ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS

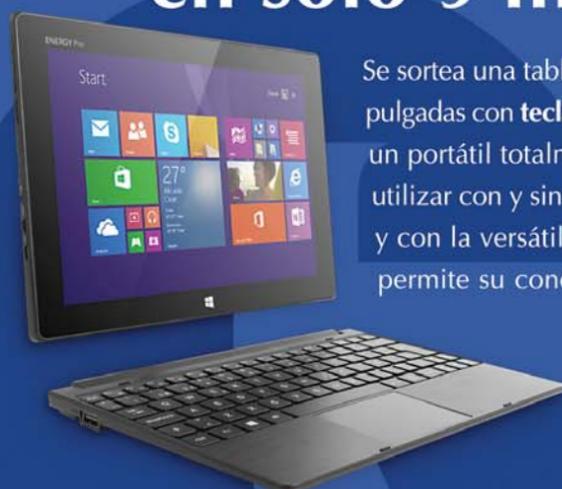
Utilice este espacio publicitario para promocionar su negocio. Contacte con nosotros y le informaremos.



EQUOTEL

PROYECTO PARA IMPULSAR LA IGUALDAD
EN LAS EMPRESAS TURÍSTICO HOTELERAS

¿Te gustaría ganar una tablet en sólo 9 minutos?



Se sortea una tablet **Energy Sistem Pro 9** de 8,9 pulgadas con **teclado Docking**. Es prácticamente un portátil totalmente funcional, que se puede utilizar con y sin teclado. Con **WINDOWS 8.1** y con la versátil ranura para tarjeta SIM, que permite su conectividad en cualquier lugar.

Es muy sencillo, sólo cumplimenta la encuesta y anima a participar al personal de tu empresa

La encuesta está dirigida a todo el personal laboral de hoteles, alojamientos turísticos, y restauración, hombres y mujeres, de todos los departamentos y categorías.

Para mejorar la conciliación de tu vida familiar y laboral, y avanzar en la igualdad de oportunidades, necesitamos conocer tus preferencias y posibles dificultades. Participa cumplimentando la encuesta, anónima y confidencial, en el siguiente enlace: proyectoequotel.es



Código QR

Colabora también enviando el enlace a tus compañeros de trabajo, colgando este anuncio en el tablón de personal, e invita a la dirección de la empresa a habilitar algún ordenador para cumplimentar el cuestionario.



CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HOTELES Y ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS
 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 Escobedo, Joan Gaspart y Javier Ila (Vicepresidentes); Luis Martí (Tesorero); Manolo Otero, José Luis Ascarza, Felipe Sordo, Santiago García Nieto, Miguel Mirones, Antonio Presencio, Jorge Marichal, Jaime García Calzada y Ana Berain (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



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 INFORMATICA: José Manuel Dávila / DIRECTORA DE PERSONAL: Pilar la Hoz
 DEPARTAMENTOS / JEFE DE ADMINISTRACIÓN: M^{ra} 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

Elecciones 2015 ¿Y ahora qué...?

ELECCIONES Y ESTABILIDAD. Las reñidas Elecciones municipales y autonómicas han dado un vuelco al mapa político en España. Las dos principales ciudades, Madrid y Barcelona, entre otros municipios, y varias Comunidades autónomas muy significativas turísticamente, como Baleares, podrían pasar a ser gobernadas por alianzas de partidos de izquierda, implantando nuevas políticas, radicalmente opuestas a la ortodoxia económica aplicada por Rajoy y el Partido Popular.

Las futuribles alcaldesas de Barcelona y Madrid, Ada Colau y Manuela Carmena, incluyeron al Turismo en sus programas, reclamando de la Generalitat que la "tasa turística catalana" vaya al Ayuntamiento, a fin de compensar el "impacto negativo" del Turismo, o planteando crear un "Turismo de Barrio", como en Berlín, o legalizar *coffe shops* para consumo de marihuana como un "recurso turístico", al estilo de Amsterdam, en el caso de Madrid.

En el ámbito autonómico, el candidato que se perfila como nuevo presidente de Baleares, Biel Barceló, aboga por la implantación de la "ecotas turística" en las islas, y regular el alquiler de viviendas ...y el "todo incluido".

Pero, como dijo el célebre alcalde socialista madrileño Enrique Tierno, las promesas electorales "están para no cumplirse". Y es hora cuando a los candidatos que han de formar gobierno, les toca pasar de las musas al teatro, como diría Lope de Vega, y hacer "su" política turística.

- ¿...Y ahora qué?", se pregunta el hotelero español.
- ¿Qué será de las Leyes de Turismo en cada Comunidad?
- ¿Se mantendrá la actual "estrategia turística expansiva"?
- ¿Impulsarán la promoción turística los nuevos gobiernos?
- ¿Regularán el alquiler de viviendas para usos turísticos?
- ¿Promulgarán moratorias para la construcción de hoteles?
- ¿Incrementarán fiscalidad e implantarán "tasa turística"?
- ¿Propiciarán la participación sectorial en la gestión local?
- ¿Promoverán incentivos fiscales para desestacionalizar?
- ¿Reforzarán la inspección, eximiendo a lo "colaborativo"?
- ¿Negociarán con su Comunidad entes únicos de Turismo?
- ¿Privilejarán el componente laboral frente al empresarial?

Los hoteleros, en su condición de empresarios, han de hacer un ejercicio de pragmatismo, propiciando el diálogo con los nuevos gobiernos municipales y autonómicos. Una acción de *lobby* blanco en favor del Sector, claro está, pero también de la autonomía, la ciudad ...y de la gente.

Y aunque el futuro dependa de la disposición al diálogo y la gestión de los nuevos responsables de Turismo, es ahora cuando el papel de las Organizaciones empresariales de la Hostelería y el Turismo es aún más relevante.

TRIBUNA HOTELERA

Estabilidad política y Turismo

Juan Molas / Presidente de CEHAT e ITH

UNA VEZ CELEBRADAS las elecciones municipales y autonómicas en 13 comunidades, se hace necesario realizar algunas reflexiones en el ámbito de la influencia que tiene la política en la economía y viceversa. Todos los factores parecen coincidir que la situación económica está mejorando, que nos estamos alejando de la recesión y superando poco a poco la larga crisis económica que hemos padecido. Hemos atravesado unos años duros, durísimos, como casi todos los sectores económicos. Empezamos a notar la crisis de manera evidente a finales de 2008, algo más tarde que otros sectores. Y hemos tenido unos años, desde entonces y hasta 2012, realmente durísimos.

Para ello es imprescindible que la POLÍTICA en mayúsculas y los políticos en particular ejerzan y aporten estabilidad y seguridad para que la positiva evolución económica del país sea una realidad.

Cuando este artículo salga a la luz, los gobiernos salidos de las urnas el pasado 24 de Mayo todavía no habrán tomado posesión de sus cargos. Por ello, me atrevo a manifestarles y recordarles a los futuros gobernantes, que no siempre el tiempo político y el económico coinciden.

El sector turístico y hotelero español ha sido estratégico para el mantenimiento del bienestar social y económico de muchas provincias, comarcas, ciudades y pueblos de España a lo largo de muchos años, y en particular durante los últimos años de extrema crisis económica antes comentada.

Es cierto también que desde principios de 2014 el sector está empezando a disfrutar de una buena salud en términos generales que obedecen principalmente al número de llegadas de turistas, así como a la perceptible recuperación del turismo doméstico, lo que es una gran noticia. Pero no sólo para el turismo. Lo es desde un punto de vista social y también económico. Ello no significa que tengamos resueltos los problemas pendientes. Desde el ámbito privado, estamos lejos de alcanzar las rentabilidades previas a la crisis. Por otra parte una nueva circunstancia adversa perturba y preocupa al conjunto del sector turístico y muy particularmente al hotelero. Me refiero a la mal llamada economía colaborativa que esconde una actividad económica sumergida con fines absolutamente lucrativos. Es de todos conocido que la economía sumergida está creciendo de manera desproporcionada al amparo de políticas contradictorias sin ningún criterio ni rigor.

En este sentido es notable la contradicción en la que está cayendo la sociedad, ya que por una parte solicitan a las Administraciones la mayor transpa-

rencia y protección legal mientras que por otra, adquieren servicios sin ninguna garantía y sin exigir que se cumplan estándares que tradicionalmente se han exigido y se exigen a las empresas regladas.

Es absolutamente necesario que el sector privado del turismo sepa transmitir a las nuevas administraciones a través de las Asociaciones locales, CEHAT o de la propia CEOE que el turismo requiere sosiego, respeto, tranquilidad, inteligencia, conocimiento y buena voluntad en el dialogo, y que la política debe de ajustarse a los tiempos que marcan los nuevos y óptimos escenarios económicos. Desde el público, seguimos careciendo de políticas estructurales que redefinen los destinos turísticos maduros, el gran reto es elaborar un plan de desestacionalización turística mediante ventajas fiscales o bonificaciones para impulsar la oferta turística fuera de temporada alta, entre otros asuntos, aunque este no es el tema que hoy nos ocupa.

Hoy nos sigue preocupando por parte de algunas administraciones públicas el poco rigor y la nula experiencia en nuestra actividad para ser capaces de seguir progresando en términos de calidad, innovación y competitividad.

Es cierto que la crisis ha provocado determinados cambios sociales que pueden traducirse en nuevos escenarios políticos que desconocemos si serán capaces de vislumbrar a corto plazo —no disponen de tanto tiempo— la realidad turística española.

No sería recomendable que los cambios que puedan producirse conduzcan a un desconcierto que provoque escenarios de incertidumbre. Hemos oído en los últimos semanas comentarios que nos llegan a aturdir por la ligereza con que se exhibe el desconocimiento de una actividad fundamental (sirva de ejemplo la opinión de algún candidato en Barcelona en relación al Mobile World Congress). Entendemos el rechazo y la denuncia a la insolvencia o a la corrupción de algunos políticos pero no estamos dispuestos a aceptar el total rechazo a un sistema absolutamente legítimo.

La radicalidad de algunas propuestas políticas de aires populistas forjados en el anti sistema puede provocar una seria fractura social con imprevisibles consecuencias.

Ahora es el momento de salir de la crisis, no de profundizar en sus consecuencias.

Ahora es el momento de liderazgo y democracia frente a populismos y demagogia.

Reforma antes que revolución.
 Tradición antes que improvisación.

Feliz temporada turística 2015!!

'La radicalidad de algunas propuestas políticas de aires populistas forjados en el anti sistema puede provocar una seria fractura social con imprevisibles consecuencias'

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.



Síguenos en **facebook**

¿Pagan por sus hoteles más IAE del que le corresponde?

El Impuesto sobre Actividades Económicas

El Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) es un tributo de titularidad municipal regulado por el Real Decreto Legislativo

1175/1990, de 28 de septiembre, por el que se aprueban las tarifas y la instrucción del impuesto sobre actividades económicas.

¿Quieres saber más sobre este impuesto? El asociado de Garrigues, Miguel Angel Serra, lo analiza en este artículo.



MIGUEL ÁNGEL SERRA

ASOCIADO PRINCIPAL DE GARRIGUES
PALMA DE MALLORCA

Desde el año 2002 las personas físicas y las entidades que facturen menos de un millón de euros anuales están exentas de su pago. Fuera de esas dos casuísticas quedaron los establecimientos hoteleros que, sin embargo, de acuerdo con la normativa reguladora del IAE, pueden beneficiarse de una reducción del 30% siempre y cuando permanezcan abiertos menos de ocho meses al año (los comúnmente denominados "hoteles de temporada"). La citada reducción se prevé para los servicios detallados en la agrupación 68 (servicios de hospedaje), entre los que se encuentran los servicios prestados en hoteles (grupo 681).

No obstante lo anterior, la reducción del 30% sólo resultaba de aplicación sobre la llamada "cuota de actividad" (parte de la cuota del IAE derivada de la actividad desarrollada, uno de los dos factores que se utiliza para calcular la cuota a pagar por dicho impuesto) que, como veremos a continuación, es la parte de la cuota del IAE con un menor peso relativo.

No se aplicaba en cambio la reducción al denominado "elemento tributario superficie" (superficie declarada calculada de acuerdo con las normas previstas en la normativa reguladora del IAE) lo que, sin duda, penalizaba a los establecimientos hoteleros en la medida en que destinan habitualmente una ingente cantidad de metros cuadrados a llevar a cabo tanto los propios servicios de hostelería, como otros servicios complementarios como restauración, centros de convenciones, terrazas, piscinas, etc.

En resumidas cuentas, siendo que la cuota municipal de IAE está compuesta por la "cuota de la actividad" y por el "elemento tributario superficie" (además del recargo provincial), hasta la fecha tanto los Ayuntamientos como la AEAT habían venido interpretando que la reducción sólo afectaba a la "cuota de la

actividad" sin que la misma resultara aplicable al "elemento tributario superficie" en el que se desarrolla la actividad. Dicha interpretación comportaba que la reducción de la cuota del IAE de la que se beneficiaban los "hoteles de temporada" era prácticamente irrelevante, toda vez que el "elemento tributario superficie" es el que más peso específico tiene respecto del total de la cuota de IAE de un establecimiento hotelero.

A pesar de que la referida interpretación de cómo se debía aplicar la citada reducción siempre había sido discutible y que, a nuestro entender, iba claramente en contra de la finalidad perseguida por el legislador con dicha medida, la literalidad de la norma reguladora del IAE parecía ampararla y justificarla.

Afortunadamente, con la aprobación de la Ley 16/2012 se aclaró definitivamente este asunto y para ello se modificó directamente la normativa de IAE estableciéndose que la citada reducción resultaba también a la parte de la cuota del IAE que procede del "elemento tributario superficie", siendo aplicable dicha modificación a partir de 1 de enero de 2013.

A pesar de ello, hemos venido observando que, a pesar de la clara modificación normativa introducida, existen establecimientos hoteleros respecto de los cuales aún se sigue aplicando la reducción únicamente respecto de la denominada "cuota de la actividad" y que por tanto, no se aplica la reducción del 30%



Algunos hoteles pueden beneficiarse de una reducción del 30% en el impuesto siempre y cuando permanezcan abiertos menos de ocho meses al año.

sobre la cuota derivada del "elemento tributario superficie". También, sorprendentemente, nos hemos encontrado con algunas administraciones locales que se resisten a admitir el cambio operado por la citada Ley 16/2012

En este sentido, desde Garrigues nuestra recomendación es

que cada establecimiento hotelero que permanezca abierto menos de ocho meses al año verifique si en la matrícula de actividad elaborada por la AEAT respecto de cada establecimiento hotelero, se ha aplicado correctamente la reducción del 30% sobre la cuota derivada del "elemento tributario

superficie" tal y como se recoge en la citada Ley 16/2012. En caso de que no fuera así, debería rectificarse el criterio utilizado hasta la fecha e iniciar los correspondientes procedimientos para la devolución de los importes indebidamente ingresados en los años anteriores no prescritos.



Las personas físicas y las entidades que facturen menos de un millón de euros anuales están exentas de su pago.

Q-ton *Air to Water*

Producción de ACS hasta 90°C con **CO₂**

Aeroterminia de ALTO RENDIMIENTO



Máxima eficiencia energética y ahorro gracias al uso del **aire** como fuente de energía renovable



Producción de ACS **a 90°C**
con refrigerante CO₂ y compresor Inverter



Ahorro energético **78%***
frente a una caldera convencional



Ahorro económico **35%***
frente a una caldera convencional

Hasta **480 kW** de potencia
(posibilidad de conectar hasta 16 unidades)

Ecológico:
El **COP** más alto del mercado **4,3**
(media estacional)

3 años de garantía y 3 años de monitorización GRATUITA

Rendimiento del **100%** hasta **-7°C**

Principales aplicaciones



Hoteles



Geriátricos, Hospitales



Polideportivos, Spa



Restaurantes



Comedores industriales, de escuelas y empresas



Residencias

La indemnización por despido improcedente, un nuevo debate sobre su cálculo

Los cambios en los conceptos cotizables a la Seguridad Social

Las dos últimas modificaciones del artículo 109 de la Ley General de la Seguridad Social, ha tenido una clara incidencia sobre los conceptos que deben incluirse en

la base de cotización al Régimen General de la Seguridad Social, integrándose en la misma retribuciones desde antaño excluidas, lo que ha suscitado, de forma pa-

ralela, un debate sobre si los nuevos conceptos cotizables deben integrarse o no en el salario regulador para calcular la indemnización por despido.



CARLOS SEDANO

ASESOR LABORAL DE CEHAT

Los conceptos de "salario" y de "cotización", a pesar de tener un origen normativo distinto -uno nace de una norma laboral y el otro de una norma de Seguridad Social-, han mostrado, hasta las últimas modificaciones en materia de cotización, una extraordinaria coherencia y afinidad. Hasta ese momento no era difícil consensuar que todas aquellas retribuciones en metálico o en especie percibidas por el trabajador como contraprestación de su trabajo tenían la consideración de salario, obligando a su cotización; diferenciándose a su vez de aquellas otras retribuciones, denominadas generalmente "extrasalariales" que, por compensar o indemnizar el gasto que la propia prestación laboral causaba al trabajador, carecían de ese carácter salarial y por ello eran ajenas al deber de cotizar. Lógicamente, excluimos de esta reflexión aquellas situaciones en las que el salario, como lo hemos definido, se abonaba mediante conceptos presuntamente extrasalariales a fin de eludir su cotización, lo que no alteraba su verdadera naturaleza.

La identificación de lo cotizado con el salario tenía, además, un lugar común donde ambos conflúan: la base de cotización. Acababa de conformar este idílico panorama la regulación del cálculo de la indemnización por despido improcedente, que como se verá más adelante, referenciaba el módulo económico al salario por año de servicio.

En la práctica estas circunstancias permitieron que, salvo aquellas situaciones en las que las retribuciones eran muy elevadas y se aplicaban los topes de cotización, el salario regulador para calcular la indemnización por despido coincidiese con la base de cotización. Se producía, por tanto, un uso instrumental de tal base propiciado por la identificación entre ambos conceptos, salario y base de cotización.

Sin embargo esta coherencia entre la norma laboral y la norma de seguridad social comenzó a

erosionarse con la publicación del Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad -que, recordemos, obligó a la cotización de, entre otros, conceptos históricamente extrasalariales, como el plus de quebranto de moneda, las indemnizaciones por desgaste de útiles o herramientas y los pagos por adquisición de prendas de trabajo por parte del trabajador-, para resquebrajarse totalmente con la publicación del Real Decreto-ley 16/2013, de 20 de diciembre, de medidas para favorecer la contratación estable y mejorar la empleabilidad de los trabajadores, que volvió a modificar el artículo 109 de la Ley General de la Seguridad Social (en adelante, LGSS), señalando expresamente las excepciones, pocas, de los conceptos que no deben cotizar, y pasando a ser cotizables, por ejemplo los pluses de transporte urbano y de distancia por desplazamiento del trabajador desde su domicilio al centro de trabajo, las primas o cuotas satisfechas por los empresarios a entidades aseguradoras para la cobertura de sus trabajadores, etcétera, lo que quedó rematado con la publicación del Real Decreto 637/2014, de 25 de julio, que modificó el desarrollo reglamentario del artículo 109 LGSS. (Estas novedades legislativas ya fueron objeto de un artículo de esta Tribuna Laboral, concretamente en el número de abril de 2014).

Los términos de la norma: "Únicamente no se computarán en la base de cotización los siguientes conceptos:...", admite pocas interpretaciones; todo lo no excluido expresamente está incluido y debe cotizarse, aun tratándose de conceptos extrasalariales, y así lo interpreta la Tesorería General de la Seguridad Social y la propia Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

Este cambio normativo, además de su trascendencia directa en materia de coste de cotización, ha suscitado paralelamente un debate acerca de si los conceptos que ahora son cotizables deben integrarse en el módulo indemnizatorio del despido improcedente, sirviendo de argumento precisamente su nueva condición de concepto cotizables y, adicionalmente, su inclusión en la base de cotización que, como decíamos, había servido habitualmente de referencia para su cálculo.

A juicio del que suscribe, debe mantenerse el cálculo tradicional, que incluye únicamente los conceptos salariales; y ello en base a una interpretación literal de los preceptos que regulan la indem-



Estos cambios generan dudas sobre las retribuciones integrantes para calcular la indemnización por despido.

nización por despido improcedente y el salario, y de una interpretación lógica y sistemática de las normas analizadas. En esta labor interpretativa parece lógico acudir, en primer término, a la norma que regula la indemnización por despido improcedente, esto es, el artículo 56 del Estatuto de los Trabajadores (en adelante, ET). Este precepto, entre las consecuencias del despido improcedente, fija "una indemnización equivalente a treinta y tres días de salario por año de servicio."

La referencia al término "salario" nos conduce, en segundo término, a la definición del mismo contenida en el artículo 26 ET: "1. Se considerará salario la totalidad de las percepciones económicas de los trabajadores, en dinero o en especie, por la prestación profesional de los servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los períodos de descanso computables como de trabajo. [...] 2. No tendrán la consideración de salario las cantidades percibidas por el trabajador en concepto de indemnizaciones o supuestos por los gastos realizados como consecuencia de su actividad laboral, las prestaciones e indemnizaciones de la Seguridad Social y las indemnizaciones correspondientes a traslados, suspensiones o despidos."

En este precepto tan importante es lo que incluye en su primer apartado, como lo que excluye en el segundo. Precisamente, es en este segundo apartado donde surge la controversia, porque la mayor parte de conceptos a los

que se refiere (v.g. quebranto de moneda, calzado, desgaste de útiles y herramientas...) han pasado a ser cotizables tras las modificaciones operadas en el artículo 109 LGSS y, a criterio de algunos profesionales, ello implica que deban integrarse en la base salarial para el cálculo del despido.

Como adelantaba, no me parece acertada esta interpretación, gustosamente sometida de antemano a cualquier otro parecer mejor fundada en Derecho, en el entendimiento de que para hallar el módulo económico regulador de la indemnización por despido improcedente únicamente debemos computar aquellos conceptos encuadrables en el apartado 1 del artículo 26 ET, siendo esta la norma sustantiva que define el concepto de salario, y a la que debemos acudir para interpretar el alcance de las consecuencias económicas de otra norma laboral, el 56 ET, que regula el despido improcedente.

Ahondando en esta idea, el otro precepto en juego, el artículo 109 LGSS, es una norma claramente contributiva que, por sí misma, no transforma la naturaleza de las percepciones extrasalariales abonadas a los trabajadores, sino que ésta queda inalterada a pesar de que la obligación de cotizar les alcance ahora, cuando hasta la fecha estaban excluidas. Porque su cotización no supone su inclusión automática en el cómputo de la indemnización por despido. De hecho, si verdaderamente se deseaba incluir en el módulo indemnizatorio del despido disciplinario las retribuciones de naturaleza extra-

salarial, debería haberse modificado la norma sustantiva que lo regula, circunstancia que no se ha producido, por lo que debe interpretarse que la voluntad del legislador es mantener el actual esquema indemnizatorio.

La conclusión anterior no se desvirtúa por el hecho de que, antes de las reformas legislativas citadas, se utilizase habitualmente la base de cotización para calcular la indemnización por despido, so pena de confundir un simple recurso que permitía utilizar este dato como herramienta para identificar el módulo salarial con el correcto procedimiento de cálculo.

Por otra parte, esta problemática tampoco es nueva, pues anteriormente también se daban situaciones en las que se cotizaban conceptos de naturaleza extrasalarial, concretamente en aquellos casos de retribuciones extrasalariales superiores al 20 por 100 del IPREM, donde el exceso percibido por esos conceptos debía cotizarse, y ello no implicaba en ningún caso que la cotización del exceso alterara su naturaleza extrasalarial ni formara parte del salario a computar en la indemnización por despido improcedente.

A nadie escapa que las consecuencias en materia de indemnización por despido improcedente entre la interpretación clásica y la que actualmente se postula por algunos profesionales son sustanciales, tanto más cuantos más conceptos extrasalariales sean abonados.

Como tantas veces, al final, serán los jueces y tribunales de justicia los que irán marcando el camino a seguir.

Feria Nacional Profesional

InnoCamping

Servicios y Equipamientos para los **Campings**
y **Empresas de Ocio al Aire Libre**

Lleida, 13-16 / octubre / 2015



2015: la consolidación de Innocamping

Innocamping, II edición del salón profesional de equipamientos y servicios al aire libre está dirigido al sector del camping, parques de vacaciones, ocio y equipamientos deportivos.

El objetivo del certamen es reunir empresas proveedoras innovadoras de productos y servicios para el sector turístico y de ocio, uno de los más consolidados en España. También nos encontraremos con una zona para las Instalaciones Deportivas – FID y como no, equipamientos para Alojamientos Turísticos y Ciudades de Vacaciones – EQUIPTUR.

Recibir y atraer clientes requiere renovar instalaciones, ofrecer nuevos servicios y equipamientos y a la vez gestionar de manera más eficiente las infraestructuras para poder tener un rendimiento óptimo.

Una completa área de exposición

• Instalaciones deportivas y de ocio • Piscinas y sistemas de depuración • Señalización e iluminación por led • Sistemas de recogida y selección de residuos • Jardinería y espacios verdes • Energías renovables • Nuevas tecnologías y TIC • Seguridad y vigilancia • Redes de aguas • Parques infantiles • Prestaciones de servicios • Bungalows y mobil homes • Mobiliario interior y exterior • Control de acceso y automatismos • Vehículos



¡La cita ineludible: No deje pasar la oportunidad y participe como expositor!

Fira de Lleida 

En el marco de:
Municipalia Feria Internacional
Equipamientos y Servicios Municipales

973 70 50 04
www.innocamping.es
innocamping@firadelleida.com



El Turismo de Salud es un producto innovador y de alto valor que en algunos países se está convirtiendo en un verdadero gigante / Spaincares es uno de los mejores ejemplos de cooperación y coordinación público-privada / Queremos captar turistas de salud

«El reto es posicionar España como destino turístico líder en Turismo de Salud en Europa»

Mónica Figuerola Martín. Directora-gerente de Spaincares

SPAINCARES ha nombrado como directora-gerente a Mónica Figuerola Martín para asumir las labores de gestión del Clúster Español de Turismo de Salud y la plataforma creada para la puesta en valor del turismo de salud en España, la captación de turistas internacionales que acuden a centros sanitarios privados, balnearios o establecimientos socio-sanitarios en España y el posicionamiento de España como referente en el mercado de Turismo de Salud internacional.

Mónica Figuerola cuenta con una amplia experiencia en el sector turístico, tanto en el ámbito privado como en el público, donde ha desempeñado diferentes labores de responsabilidad, habiendo ostentado en los últimos años la Dirección General de Turismo del Gobierno de la Rioja.

Pregunta: ¿Qué ha supuesto este cambio para ti, después de tantos años dirigiendo el Turismo de una Comunidad autónoma?

Respuesta: Para mí ha sido una decisión complicada en lo personal porque en La Rioja dejo parte de mi corazón y unas extraordinarias relaciones profesionales con el sector turístico riojano además, de años profesionales donde hemos construido el destino turístico líder en enoturismo que es a día de hoy, La Rioja, pero a la vez, ha sido una decisión ilusionante y fácil de tomar puesto que, conocía muy bien el trabajo del Clúster, y considero que este proyecto es estratégico para el país. Por lo que, asumo con enorme responsabilidad un reto histórico, que es posicionar España como destino turístico líder en Turismo de Salud en Europa.

P: ¿Qué entiende Spaincares como Turismo de Salud?

R: Para nosotros el Turismo de Salud son los pacientes extranjeros que



La nueva directora-gerente de Spaincares, Mónica Figuerola Martín.

se desplazan a nuestro país, con el fin de recibir asistencia sanitaria.

Es un producto innovador y de alto valor que en algunos países, se está convirtiendo en un verdadero gigante y que se prevé que moverá más de 500 millones de euros a lo largo de 2015, y que ya crece a un ritmo del 20% anual tanto en facturación como en volumen de pacientes.

P: ¿Cuál es el valor de la construcción de este clúster?

R: Es uno de los mejores ejemplos de cooperación y coordinación público-privada, no sólo por las entidades privadas representadas en el mismo:

-FNCP: Federación Nacional de Clínicas Privadas.

-ANBAL: Asociación Nacional de Balnearios.

-CEHAT: Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos.

-FED: Federación Empresarial de la Dependencia.

-CEAV: Confederación Española de Agencias de Viajes.

Si no, por los acuerdos generados con entidades públicas como Turespaña, la EOI o algunas iniciativas territoriales que se están incorporando al proyecto.

P: ¿Cuáles son tus objetivos como gerente de Spaincares?

R: Por un lado, incrementar el reconocimiento de España como destino de Turismo de Salud a nivel internacional.

También, aglutinar el mayor número de empresas e iniciativas que tengan producto vinculado a esta oferta, que aporten valor al Clúster

y que entre todos, seamos capaces de situar a España entre los tres principales destinos de turismo de salud a nivel Europeo y entre los primeros cinco a nivel mundial.

Y por último, captar, en definitiva, turistas de salud para que acudan a centros sanitarios privados, balnearios o establecimientos socio-sanitarios en España y desestacionalizar la oferta turística.

P: ¿Aproximadamente cuántos turistas de salud recibe España a día de hoy? ¿Y cuáles son los principales mercados?

R: Todavía no hay cifras exactas sobre el volumen de pacientes pero los miembros del clúster, apuntan a que en torno a 100.000 pacientes extranjeros visitan nuestro país cada año.

Los dos mercados consolidados de turistas de salud: Rusia y los países árabes. Los pacientes de estas zonas suelen tratarse de patologías de cierta complejidad que requieren tratamientos de oftalmología, oncología, cirugía cardíaca y ginecología. Son pacientes con un perfil de alto nivel adquisitivo que escogen España porque no encuentran soluciones en sus países de origen para estas dolencias.

En cuanto a los turistas europeos potenciales, suelen interesarse en cambio por tratamientos más específicos relacionados con la cirugía plástica y odontología. Por otro lado, en este sector España es muy competitiva respecto a Estados Unidos y con sus principales rivales europeos, que son Francia, Reino Unido y Alemania. Proponemos precios mucho más razonables con una oferta similar de altísima calidad. Y más allá de los precios, otra ventaja con la que cuenta España y que la convierten en una verdadera potencia turística es el buen clima, que siempre es más recomendable en todos los tratamientos postoperatorios. También influye la localización y accesibilidad gracias a una elevadísima conectividad aérea.

P: ¿Cuál es el principal valor del Turismo de Salud para España?

R: El Turismo de Salud genera un alto valor añadido porque este tipo de paciente-turista tiene un alto poder adquisitivo y gasta en torno a seis veces más que uno habitual de 'sol y playa'.

Es un producto innovador, que permite desestacionalizar y que además, ayudará a captar turismo en destinos no tradicionalmente tan turísticos.

Por otra parte, permitirá dar a conocer la altísima calidad de la oferta sanitaria privada en España; mejorando, sin duda, la imagen de país.



El Turismo de Salud son los pacientes extranjeros que se desplazan a nuestro país para recibir asistencia sanitaria.



España quiere ser un referente en el Turismo de Salud internacional.

Los hoteleros alertan de la falta de objetividad de los comparadores de Internet

Se hace necesario que las plataformas suscriban un código de buenas prácticas

Están aumentando los malos usos y la falta de criterios objetivos en Internet, lo que provocan confusión en el con-

sumidor. Es frecuente, que aparezcan páginas y comparadores que tengan intereses comerciales detrás y no sean

neutrales a los servicios comparados, ocultándose las reales motivaciones a los consumidores.

La CEHAT junto a un buen número de patronales Europeas de Hostelería, ha venido trabajando en los últimos meses sobre los principios fundamentales y buenas prácticas que deben cumplir las herramientas de comparación en Internet y los meta buscadores. Es de todos conocido, que un gran número de potenciales viajeros buscan sus alojamientos y viajes en páginas especializadas que comparan entre los diversos servicios y alojamientos, con opiniones de usuarios anteriores y criterios de clasificación no oficiales. Es frecuente, que aparezcan páginas y comparadores que tengan intereses comerciales detrás y no sean neutrales a los servicios comparados, ocultándose las reales motivaciones a los consumidores. Asimismo, es cada vez más frecuente observar que se comparan servicios demasiado heterogéneos, incluso con buena fe, provocando confusión y resultados no objetivos.

Es deseable que en una próxima actualización de la Directiva sobre prácticas comerciales desleales, se incluyan unas normas fundamentales de actuación y que las herramientas de Internet y sus operadores suscriban un compromiso a un Código Ético para aumentar su reputación. Es necesario que se construya una confianza del consumidor en las herramientas de comparación. Para ello deben respetarse una serie de criterios, que son los siguientes:



Es necesario que se construya una confianza del consumidor en las herramientas de comparación.

1) **Transparencia sobre modelo de negocio:**

Que debe incluir como se financian y sus conexiones con proveedores o elementos comparados.

2) **Identificación de la publicidad:**

Los elementos comparados no pueden verse afectados por ninguna relación contractual con los

fabricantes, vendedores o proveedores. Por tanto se debe distinguir lo que es publicidad con la comparación orgánica.

3) **Información precisa sobre precios y disponibilidad:**

Se debe facilitar el precio final incluyendo todos los cargos, así como la disponibilidad del producto/servicio con la información del coste de acceso.

4) **Explicación de la fórmula de recopilación de datos y criterios para la descripción de la metodología empleada y cobertura geográfica utilizada.**

5) **Autenticidad, opiniones y valoraciones:**

Las herramientas de comparación deben tomar medidas para garantizar la autenticidad de opiniones y valoraciones, así como

divulgar la metodología utilizada.

6) **Políticas de gestión de denuncia y facilitar a los consumidores la información sobre mecanismos de reparación y eliminación de falsedad.**

7) **La información debe ser relevante para la evaluación y comparación de ofertas.**

8) **Aumento de la accesibilidad y facilidad de uso.**



10 AÑOS DE EXPERIENCIA

ENVÍA BOLETINES
Y NEWSLETTERS A
TODOS TUS CONTACTOS



PLATAFORMA DE E-MAIL MARKETING

25.000 ENVÍOS GRATIS AL MES



SOPORTE PERSONALIZADO EN CASTELLANO



INTEGRACIÓN CON TU SISTEMA DE ENVÍO



EMAIL MARKETING SIN COMPLICACIONES



FACIL DE MANEJAR Y EN CASTELLANO



ESTADÍSTICAS DE TUS ENVÍOS



LLEGA A TODOS TUS CLIENTES EN SEGUNDOS



LOS CLIENTES SATISFECHOS SON TU MEJOR GARANTÍA









Reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras

Un nuevo escenario jurídico internacional para un viejo conocido: el Exequátur

Según publica la página web del Ministerio de Justicia el pasado 24 de abril de 2015, el Consejo de Ministros, a propuesta del ministro de Justicia, Rafael Catalá, ha aprobado el ante-

proyecto de Ley de cooperación jurídica internacional en materia civil que regulará el régimen legal común en la materia y se supone que facilitará la cooperación internacional

ante el creciente volumen de asuntos transfronterizos. El abogado de Tourism & Law, Fernando de Llano, analiza el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras.



FERNANDO DE LLANO

ABOGADO DE
TOURISM & LAW

El anteproyecto pretende reducir de manera importante la burocracia y la lentitud en las relaciones entre las administraciones de justicia de otros países (de la Unión Europea, principalmente), de modo que a partir de su entrada en vigor los jueces podrán remitir directamente las solicitudes de cooperación internacional sin necesidad de tener que hacerlo como hasta ahora a través de las Audiencias Provinciales, de los Tribunales Superiores de Justicia o del Tribunal Supremo. Se proporciona a los jueces, además, un moderno régimen legal aplicable a las notificaciones y traslados de documentos y a la práctica y obtención de pruebas en el extranjero.

Se supone también que este Proyecto modernizará el proceso ya viejo de reconocimiento y ejecución de resoluciones extranjeras, el exequátur, que había quedado obsoleto y no estaba en línea con la jurisprudencia del Tribunal Supremo. Esta modernización llega a pesar de que el Consejo Europeo, reunido en Bruselas los días 10 y 11 de diciembre de 2009, había adoptado un nuevo programa plurianual titulado "Programa de Estocolmo - Una Europa abierta y segura que sirva y proteja al ciudadano", en el que consideraba que el proceso de suprimir todas las medidas intermedias (el exequátur) debía continuar durante el período cubierto por dicho Programa.

Y como quiera que el mismo Programa ya había establecido que, al mismo tiempo, la supresión del exequátur deberían ir acompañada de una serie de garantías, el Proyecto de Ley española sobre la materia que hemos mencionado no puede en modo alguno desviarse de lo que, en materia de la Unión Europea, ya estaba regulado. Nos referimos al REGLAMENTO (UE) N.º 1215/2012 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 12 de diciembre de 2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, el cual ya se había hecho eco del hecho relativo a la existencia de diferencias en las normas nacionales sobre competencia judicial y reconocimiento de las resoluciones

judiciales que hacían más difícil el buen funcionamiento del mercado interior. Por ello, el Reglamento (UE) determinó que era indispensable crear disposiciones mediante las que se unificasen las normas sobre conflictos de jurisdicción en materia civil y mercantil, garantizándose con ello un reconocimiento y una ejecución rápidos y simples de las resoluciones judiciales dictadas en un Estado miembro. No en vano el Reglamento, en uno de sus Considerandos declaraba que "A efectos de la libre circulación de las resoluciones judiciales, una resolución dictada en un Estado miembro debe reconocerse y ejecutarse en otro Estado miembro incluso si se ha dictado contra una persona no domiciliada en un Estado miembro." Por ello, pasó a regular el proceso de reconocimiento de ejecución de resoluciones judiciales que deberían adoptar (o adaptar, mejor dicho), todos los estados miembros de la Unión, incluida España, por supuesto.

Como valores más imponentes y definitorios del espíritu del Reglamento Europeo en materia de reconocimiento y de ejecución de resoluciones judiciales, tenemos los artículos 36.1 y 39, que vienen a decir que, en principio, que las resoluciones judiciales ejecutivas de un país extranjero pueden ser aplicadas en España sin necesidad de procedimiento o de declaración de fuerza ejecutiva alguna, si bien la realidad, como siempre, no es tal y como parece en un primer momento. Es así que, una vez en España, la Ley que sale a la luz con el visto bueno del Gobierno sigue regulando el procedimiento del Exequátur, el cual no desaparece para nada, sino que a todo lo más se actualiza, agiliza y regulariza de manera acorde a la realidad de la situación jurídica actual.

Tal y como se afirma en la exposición de motivos del anteproyecto, para el diseño de este nuevo proceso judicial de exequátur se han tenido muy en cuenta las más actuales corrientes doctrinales, así como las concreciones legislativas más recientes que, a modo de ejemplo, surgen de la normativa de la Unión Europea, y de ejemplos puntuales de nuestra reciente normativa contenidos en textos como la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, la Ley 54/2007, de 28 de diciembre, de Adopción Internacional y la Ley 20/2011, de 21 de julio, del Registro Civil.

En cuanto a la cooperación jurídica internacional, el anteproyecto opta por habilitar a todos los órganos jurisdiccionales españoles para comunicarse sin intermediación con órganos jurisdiccionales de otros Estados dentro de los límites marcados por el respeto a los ordenamientos jurídicos de ambos Estados y a la independencia judicial, lo cual es un adelanto más que considerable con respecto de la si-

tuación anterior. No es tanta novedad, por obvia que se designe al Ministerio de Justicia como autoridad central española (Artículo 7). En cualquier caso, consideramos que aquí sí el legislador español ha acertado de pleno y adaptado la norma a lo que se exige en el marco jurídico europeo.

Para reconocer las resoluciones extranjeras en España se opta por el mantenimiento del exequátur como procedimiento especial cuyo objeto es declarar, a título principal, el reconocimiento de una resolución judicial extranjera y, en su caso, autorizar su ejecución. Ello contrasta con lo establecido en los Reglamentos de la Unión Europea y se estima adecuado pues el régimen contenido en este texto se aplica a resoluciones originarias de países con los que no se mantiene ningún vínculo y parece conveniente mantener ciertas cautelas antes de dar validez a las decisiones adoptadas por sus órganos jurisdiccionales. Por lo menos, y en positivo, tenemos que esta vez sí se clarifican la terminología y los conceptos, así como se detalla el tipo de resoluciones susceptibles de reconocimiento y ejecución y sus efectos, y se abordan las cuestiones del reconocimiento y ejecución parcial, incidental y la de las modificaciones de resoluciones extranjeras, modernizándose también las causas de denegación.

En lo que respecta a la ejecución en sí misma de resoluciones, se establece claramente en el artículo 50 que la misma solo cabe tras la previa obtención del exequátur, haciéndose por lo demás una remisión a las disposiciones de la Ley de Enjuiciamiento Civil. Es especialmente clarificador que se especifique que la Ley de Enjuiciamiento Civil se aplica también a

la caducidad de la acción ejecutiva. En concreto, el citado artículo 50 declara que sin exequátur no hay reconocimiento de fuerza ejecutiva en España al respecto de las resoluciones judiciales extranjeras, admitiendo la ejecución parcial pero siempre siguiendo el procedimiento ordinario del artículo 399 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (en cuanto al modo de demanda) y con obligatoriedad de asistencia de abogado y procurador (Artículo 54.1), correspondiendo la competencia objetiva en razón de la materia a los Juzgados de Primera Instancia del domicilio de la parte frente a la que se solicita el reconocimiento o ejecución (artículo 52.1), si bien la competencia de los Juzgados de lo Mercantil para conocer de las solicitudes de exequátur de resoluciones judiciales extranjeras que versen sobre materias de su competencia se determinará con arreglo a los criterios establecidos en el apartado primero (52.2). Ala demanda, además de los documentos habituales, habrá que adjuntar también original o copia auténtica de la resolución extranjera, debidamente legalizados o apostillados, el documento que acredite la entrega o notificación de la cédula de emplazamiento o el documento equivalente (si la resolución se dictó en rebeldía procesal), las traducciones pertinentes con arreglo al artículo 144 de la Ley de Enjuiciamiento Civil., así como cualquier otro documento acreditativo de la firmeza y fuerza ejecutiva en su caso de la resolución extranjera en el Estado de origen, pudiendo constar este extremo en la propia resolución o desprenderse así de la ley aplicada por el Tribunal de origen.

Pese a que a primera vista parece el más sencillo o inocuo, he aquí

el hito más relevante del procedimiento desde un punto de vista jurídico. Es así que, a nuestro juicio, esta fase inicial del proceso tendrá bastante que ver con el devenir final del exequátur, planteado, toda vez que cualquier defecto no subsanable en la documentación requerida, llevará aparejada la imposibilidad de obtener una resolución judicial (que vendrá en forma de Auto) que reconozca la resolución extranjera en ese proceso. Así, el artículo 52.5 establece que la demanda y documentos presentados serán examinados por el Secretario judicial, que dictará Decreto admitiendo la misma y dando traslado de ella a la parte demandada para que se oponga en el plazo de treinta días. Por su parte, el demandado podrá acompañar a su escrito de oposición los documentos, entre otros, que permitan impugnar la autenticidad de la resolución extranjera, la corrección del emplazamiento al demandado, la firmeza y fuerza ejecutiva de la resolución extranjera. Y, versando el asunto como se ve en torno a la documentación y la oposición a la misma, prevemos que ésta será casi siempre por aspectos meramente formales, siendo además que, en este proceso, existe la obligación de escuchar a otra parte implicada, cual es el Ministerio Fiscal, quien intervendrá siempre en estos procesos y a quien se le dará.

Es decir, que los documentos públicos, especialmente los notariales, constituirán un pilar básico de la cooperación jurídica internacional, como sobradamente ya se ha puesto de manifiesto en las distintas manifestaciones del Derecho privado de la Unión Europea, y, en general, en el tráfico civil y mercantil con terceros países.



A partir de su entrada en vigor los jueces podrán remitir directamente las solicitudes de cooperación internacional sin necesidad de tener que hacerlo como hasta ahora a través de las Audiencias Provinciales, de los Tribunales Superiores de Justicia o del Tribunal Supremo.

El Gobierno de La Rioja destina 340.000 euros a subvenciones en materia turística

La Consejería de Educación, Cultura y Turismo destinará 343.311 euros para la convocatoria de subvenciones en materia turística destinadas a corporaciones locales, asociaciones, instituciones, fundaciones, asociaciones y particulares sin ánimo de lucro.

El objetivo de estas ayudas es colaborar en la financiación de aquellas actividades que redunden de manera beneficiosa en la promoción turística de La Rioja y sirvan como polo de atracción de visitantes.

Además, sufragará el material o equipamiento destinado a realizar actividades turísticas y a la promoción de zonas con interés recreativo, turístico o paisajístico, así como a obras de nueva construcción, reforma, conservación o reparación y equipamiento de lo-

cales para uso turístico y cuya finalidad sea incrementar o mejorar la oferta turística de la Comunidad Autónoma de La Rioja.

La convocatoria se publicará próximamente en el Boletín Oficial de La Rioja y en ella se especificará el procedimiento y los plazos para concurrir a ella.

El Comité de Turismo Internacional ISO TC228 se reunió en Pretoria, Sudáfrica

Se ha celebrado en la sede del Instituto de Normalización de Sudáfrica (SABS), en la capital Pretoria, la reunión anual del Comité de Turismo Internacional ISO TC228 formado por varios grupos de trabajo -entre ellos los de Instalaciones náutico deportivas, los de chárter de barcos, turismo activo, turismo solidario, wellness spa y alojamientos medioambientalmente responsables- para discutir los requisitos de las futuras normas ISO internacionales para el turismo.

El papel del Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE), en la persona de su director de Normalización, Guillermo Anivarro, ha sido la gestión de las secretarías técnicas de dos grupos de trabajo (ISO WG2 Servicios turísticos de Salud y WG8 Instalaciones Náutico Deportivas) y, de la mano de AENOR, la representación de la delegación española en el plenario del Comité de Turismo Internacional que se reunía por décima vez y que ha contado con la participación de 58 países.

La semana estuvo marcada por los avances que se están realizando en materia normativa. Actualmente existen 21 normas internacionales, de las cuales 11 corresponden a servicios de buceo liderados por Austria. El resto recoge los requisitos para Playas (ISO 13009:2015), Espacios Naturales Protegidos (ISO 18065:2015), Instalaciones Náutico Deportivas (ISO 13687:2014), Turismo industrial (ISO 13810:2015), Oficinas de Información Turística (ISO 14785:2014), Instalaciones de Talasoterapia (ISO 17680:2015), Terminología de hoteles y otros tipos de alojamiento turístico (ISO 18513:2003) y tres normas para Turismo activo (ISO 21101, 21102 y 21103: 2014) en las que el ICTE tiene un gran peso.

Los turistas rusos nombran España entre los países más hospitalarios del mundo

El portal turístico Momondo realizó recientemente en Rusia una encuesta con el objetivo de revelar qué países según los rusos son los más hospitalarios. Dicha encuesta forma parte de una encuesta global que se llevó a cabo este 2015 y en la que participaron más de 15.000 de viajeros de todo el mundo de 18 a 65 años.

Los turistas rusos que participaron en la encuesta colocaron en el primer puesto de los países más hospitalarios del mundo su propio país, Rusia. En el Segundo puesto está Turquía y en el tercero España e Italia.

Los países más hospitalarios del mundo según los rusos:

1. Rusia (38%)
2. Turquía (18%).
3. España e Italia (16% cada uno).
4. China (14%).
5. Francia (8%).
6. Finlandia y Alemania (7% cada uno).
7. Estados Unidos y Portugal (4% cada uno).
8. Dinamarca (3%).
9. Holanda (2%).



EL CAFÉ DE TU HOTEL, SIMPLEMENTE MEJOR

Con la solución NESCAFÉ Alegria en tu hotel, podrás tener el **control de costes** de producto, máquina y servicio con la garantía NESTLÉ. El mejor café para tus clientes y el mejor sistema para tu negocio.

- Inconfundible sabor y cremosidad en nuestras bebidas
- Excelente comportamiento del producto en máquina
- Regularidad en la taza
- Marcas líderes internacionales y de calidad como NESTLÉ y NESCAFÉ
- Tecnología exclusiva de NESTLÉ

Nestlé
PROFESSIONAL

www.nestle-soluciones.es · T 93 480 56 19

NESCAFÉ
Alegria

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 partícipes 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.

AXPOIBERIA



Axpo Iberia es una filial del grupo suizo Axpo, uno de los grupos energéticos más prestigiosos. Axpo suministra electricidad en alta tensión (actualmente más de 5 TWh anuales) a una amplia cartera de clientes en sectores industriales y grandes-medianas empresas en España y Portugal.
http://www.axpo.com

DIRECTO



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.directo.es

ESCUELA PROFESIONAL DE HOSTELERIA 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

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 to-

das las áreas relevantes en la gestión de los hoteles.

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 turoperadores, 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.

Tel.: 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, localización 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

PIKOLIN



Con el acuerdo como Socio Colaborador 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

RENOLIT



Rely on it.

El grupo RENOLIT es uno de los principales fabricantes internacionales de láminas termoplásticas de alta calidad y especialista en el desarrollo y producción de soluciones para conseguir una fiable y total estanqueidad, ya sea en piscinas, depósitos, cubiertas, etc. Desde hace más de 65 años la empresa multinacional sigue fijando los estándares en cuanto a calidad e innovación. Su sistema RENOLIT ALKORPLAN es la solución óptima para la construcción y rehabilitación de todo tipo de piscinas privadas y públicas, mercado en el que es referente mundial.
Contacto: RENOLIT Ibérica, S.A. Ctra. Del Montnegre, s/n | 08470 Sant Celoni (Barcelona) - Tel: 93 848 42 26
Mail: renolit.iberica@renolit.com
www.renolit.com

SODEXO



Sodexo es la única empresa del sector que integra una oferta completa de servicios innovadores basada en más de 100 profesiones. En España da servicio a 425.000 personas, sus servicios On Site se basan en un modelo de Facility Management orientado a lograr una combinación óptima de reducción de costes y garantía de servicio.

Sodexo responde a las necesidades del sector hotelero gracias a sus más de 48 años de experiencia ofreciendo servicios que van desde la recepción, limpieza y mantenimiento, hasta servicios de restauración y gestión de plagas o climatización.
Contacto: 91 602 40 00
www.solucionesdeserviciosodexo.es

Piscinas que fidelizan clientes

Más allá de la estética, hay un factor que condiciona cuál debe de ser el revestimiento de una piscina: el uso para el que va a ser destinada

La exigencia del cliente con las piscinas de hotel está creciendo, y los materiales deben estar preparados para una gran intensidad de uso

El periodo vacacional invita (y casi obliga) a las familias a buscar el máximo entretenimiento para sus hijos. Una oferta hotelera que proporcione espacios con atractivas instalaciones acuáticas para el solaz esparcimiento de niños y mayores, fideliza al cliente y aumenta las reservas. De esta forma, vendemos experiencias inolvidables, momentos familiares que se retienen en la memoria, enmarcados por nuestro establecimiento.

RENOLIT IBERICA, S.A. fabrica membranas antideslizantes para la impermeabilizar con total seguridad atracciones acuáticas, esta seguridad no se refiere únicamente a la estanqueidad que proporcionan estas láminas, ya que es extensible también a la seguridad que proporciona un suelo no resbaladizo.

Las membranas RENOLIT ALKORPLAN, presentes en multitud de parque acuáticos, ahora se hacen presente en los hoteles. Cada vez son más los hoteles vacacionales que han comprendido las ventajas de contar dentro del propio complejo con este tipo de instalaciones.

Desde hace muchos años la presencia de los revestimientos fabricados por el Grupo RENOLIT se encuentran presentes en multitud de piscinas de importantes cadenas hoteleras, el bajo mantenimiento que aportan, la garantía de absoluta estanqueidad, la belleza de sus diseños y su rápida instalación, libre de polvo o de molestos e interminables ruidos, han convertido las membranas RENOLIT ALKORPLAN en líderes mundiales en el revestimiento de piscinas.

Tanto en rehabilitación, como en obra nueva, su instalación representa un gran acierto económico inmedia-

to frente a otros sistemas, pero aún es mucho más importante el ahorro que representa a largo plazo.

Cuatro claves para fidelizar clientes con tu piscina

1. Estar preparados para una mayor cantidad de bañistas

La membrana armada es la mejor opción para las piscinas en hoteles, sobre todo por su gran resistencia a la corrosión y su naturaleza antideslizante. Este razonamiento ha cogido peso a la vez que la mayoría de los hoteles contratan departamentos de animación, en los que se incluyen programas de actividades deportivas en el agua. El aqua-gim, los partidos de waterpolo, o las sesiones de hinchables acuáticos, implican una constante presión y desgaste en el suelo de las piscinas. Esta mayor intensidad de uso nos compromete a ofrecer equipamientos deportivos en los que prime la seguridad. Datos a tener en cuenta cuando llevamos a cabo la rehabilitación de un hotel.

2. Procurar sensación de limpieza e higiene

La confección de nuestros materiales y procesos de lacado evitan las manchas y la impresión de suciedad. Por un lado, RENOLIT ALKORPLAN es mucho más resistente a la limpieza en general de la piscina que otros materiales que piden a gritos una renovación. Y al mismo tiempo, nuestra amplia gama de colores perfectamente lisos y homogéneos favorecen la sensación de limpieza y total calidad. Además, RENOLIT ALKORPLAN es apto para todo tipo de piscinas, tengan la forma que tengan, pues la membrana cuenta con una óptima adaptabilidad a formas irregulares.



La membrana armada RENOLIT ALKORPLAN es idónea para las instalaciones recreativas acuáticas.

3. Evita reparaciones

La confección de nuestros materiales y procesos de lacado evitan las manchas y la impresión de suciedad. Por un lado, RENOLIT ALKORPLAN es mucho más resistente a la limpieza en general de la piscina que otros materiales que piden a gritos una renovación. Y al mismo tiempo, nuestra amplia gama de colores perfectamente lisos y homogéneos favorecen la sensación de limpieza y total calidad.

Teniendo en cuenta, lo que ello conlleva económicamente. Y no

sólo eso, sino que a diferencia de otros materiales como el gresite, la membrana armada necesita de un mínimo mantenimiento. Y aun con esto, mejorando la resistencia frente al paso del tiempo.

Todo esto podría resumirse en un solo objetivo:

4. No molestar al cliente

Hemos aprendido a reducir el efecto de las condiciones físicas terrestres, que a menudo se traducían en aparatosas fisuras. Aún con la rotura del vaso del suelo, las membranas de RENOLIT ALKORPLAN mantienen la estanqueidad de la piscina. Esto minimiza la necesidad de realizar reformas que generen molestos ruidos, o engorrosas nubes de polvo. Su fácil instalación sobre cualquier material minimiza las molestias que suelen ocasionar las reformas. En sólo unos días,

su hotel tendrá piscina nueva con la seguridad de que sus clientes sonreirán y querrán volver.

Desde estas páginas que nos brinda la directora del periódico de la CEHAT, queremos ofrecer la voluntad de aportar nuestra dilatada experiencia, en la solución de cualquier proyecto que incluya la construcción o renovación de una piscina. La multitud de referencias, en prácticamente todo el mundo, contribuyen a afianzar el prestigio de nuestro producto y la solidez del Grupo RENOLIT, que basa su futuro, en lo que siempre la ha practicado: La ÉTICA profesional.

Contacto: Rafael Busom, responsable del Sector Piscinas España. rafael.busom@renolit.com Teléfono: 639 313 452



La membrana armada RENOLIT ALKORPLAN ofrece 10 años de garantía de estanqueidad.

Garantía

10 años

Estanqueidad



RENOLIT ALKORPLAN garantiza la total estanqueidad de la piscina durante 10 años, por lo que aunque se den roturas del vaso, no perderás ni una gota de agua.

CEHAT y Garrigues organizan una jornada sobre los nuevos horizontes para la inversión hotelera en España

Las SOCIMIS suscitan un especial interés en el Sector Hotelero español

El Sector Hotelero español está viviendo en estos momentos una intensa actividad en el mercado de inversión hotelera. Los inversores nacionales e internacionales están poniendo

en este Sector su atención. Cadenas y propietarios hoteleros están replanteándose sus estrategias de inversión/desinversión, a lo que hay que añadir la gestión de las entidades fi-

nancieras respecto de sus carteras en activos del sector turístico. Además, tras las recientes modificaciones legales, la SOCIMI suscita un especial interés en el Sector Hotelero.

Los activos de las SOCIMIS hoteleras están valorados en el mercado entre 500 millones y 1.000 millones de euros, con una financiación de entre 40% y el 60%, unos ingresos estimados de entre el 5% y el 10%, y una participación de entre el 11% y el 15% para el accionista, y representan "un nicho de oportunidades" para el sector hotelero. Las SOCIMIS hoteleras, cuya principal actividad es la adquisición, promoción y rehabilitación de activos urbanos para su posterior arrendamiento, han abierto "un nicho de oportunidades" antes limitadas a las grandes inmobiliarias al sector hotelero. Según Juan Molas, presidente de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT), el sector hotelero se encuentra en un momento óptimo que no se puede dejar escapar, ante la reactivación del mercado doméstico turístico, con una mejora de las ventas y un 5% más de visitantes.

Tras la inauguración de la Jornada que corrió a cargo de Fernando Vives, presidente ejecutivo de Garrigues y de Juan Molas, presidente de CEHAT tuvo lugar la ponencia a 'Diálogo sobre el estado actual y perspectivas del mercado de inversión hotelera en España', en la que intervinieron Oscar Rubio, presidente de Magnum & Partners y Marc Molas, socio director de Planet Hotels & Resorts, pusieron bajo foco la evolución del mercado hotelero actual. Para el presidente de Magnum & Partners, Oscar Rubio, habrá que ver cuánto tiempo perduran los fondos, que se

quedarán o no, opinó, "en función de la competitividad del mercado español", no obstante señaló que su presencia está teniendo "un efecto positivo", ya que está contribuyendo a la "dinamización del mercado" y al desarrollo y fortaleza de empresas nacionales. Al respecto, el presidente de CEHAT auguró que "en 2015 aparecerá alguna otra SOCIMI en el mercado". Ahora, existe "un calentamiento del mercado" en destinos maduros como Madrid, Barcelona y Costa del Sol, con precios por habitación de más de 350.000 euros, con una lenta recuperación en capitales de provincia y destinos secundarios, apuntó. "Ha cambiado el panorama, falta producto y sobra dinero", concluyó Juan Molas.

"Se van a seguir dando operaciones pero la época de los chollos está más que superada. España vuelve a ser un mercado de rentabilidades normales, para inversores normales y situaciones relativamente normales", señaló el director de Planet Hoteles & Resorts, Marc Molas.

Gonzalo Rincón, asociado principal del departamento fiscal de Garrigues, comentó los aspectos tributarios más relevantes a considerar en la transmisión de empresas hoteleras de acuerdo con la reforma fiscal recientemente aprobada, haciendo especial referencia al nuevo régimen de exención para evitar la doble imposición interna aprobado que, muy probablemente, dará lugar a un incremento de las operaciones de venta de sociedades hoteleras frente a las transmisiones de activos. Res-



Fernando Vives, presidente ejecutivo de Garrigues, y Juan Molas, presidente de CEHAT, en la presentación de la Jornada.

pecto a la tributación de la transmisión de activos hoteleros, se señalaron las novedades introducidas por la reforma, fundamentalmente referidas a la desaparición de los coeficientes de corrección monetaria y la deducción por reinversión, beneficios fiscales, créditos fiscales que, hasta el momento, eran aplicados con habitualidad en las operaciones de transmisión de estos activos para reducir la tributación aplicable.

En relación a la inversión efectuada por no residentes en España, se comentó la diferencia en el tratamiento fiscal que la norma otorga a socios españoles sujetos del Impuesto sobre Sociedades (quienes podrán aplicar la exención para evitar la doble imposición en caso de venta de participaciones en una sociedad hotelera española) frente a los

socios no residentes en España pero residentes, a su vez, en otro Estado de la UE (para los cuales la referida exención no resulta aplicable cuando se trata de sociedades cuyo activo está compuesto fundamentalmente por inmuebles). Esta diferencia de trato podría llegar a considerarse discriminatoria a la luz del Derecho Comunitario.

Asimismo, fue objeto de comentario el tratamiento fiscal indirecto derivado del artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores (que tanta relevancia ha tenido en el sector hotelero en los últimos años) y la evolución de su redacción hasta llegar a la actual.

Finalmente, se comentaron otros aspectos que habitualmente suelen resultar relevantes en los procesos de negociación de este tipo de operaciones: valoración de activo fiscales, imposi-

ción latente en caso de compra de acciones, riesgos fiscales asumidos por el comprador, etc.

Lorenzo Clemente, socio del departamento inmobiliario de Garrigues, por su parte explicó algunas cuestiones jurídicas relevantes en las operaciones de venta de hoteles, destacando la necesidad de que los propietarios analicen antes de cada operación su situación jurídica en los distintos ámbitos: registro de la propiedad, cargas, situación urbanística, licencias, contratos vinculados al hotel, pertenencia a regímenes de propiedad horizontal, litigios, etc. Dependiendo de esta situación deberá valorarse la necesidad de acometer operaciones de regularización previa (o posterior) y enfocar la operación y las garantías que pueden ofrecerse al adquirente.



José Luis Palao, Luis Manuel Viñuales y José Manuel Cardona, de Garrigues.



Oscar Rubio, presidente de Magnum & Partner, y Marc Molas, socio director de Planet Hotels & Resorts.

Luis Manuel Viñuales, socio del departamento fiscal, abordó los principales aspectos fiscales de las SOCIMI, incidiendo en la completa adaptación de las nuevas SOCIMI al régimen fiscal tradicional de los REIT de nuestro entorno, cuya principal característica es dejar exentos de tributación los beneficios obtenidos por el vehículo societario de inversión, procedentes del arrendamiento de inmuebles, para gravar las rentas cuando éstas son distribuidas cada año a los accionistas. De esta forma, se logra evitar la doble imposición, resultando en un régimen fiscal atractivo tanto para inversores españoles como extranjeros.

Por su parte, José Luis Palao, socio del departamento mercantil, analizó los requisitos necesarios para optar por el régimen especial de las SOCIMIS; objeto social, reparto obligatorio de dividendos, requisitos de inversión y de volumen de rentas, etc. Asimismo, se hizo especial mención al procedimiento necesario y trámites para incorporar las acciones de una SOCIMI en el Mercado Alternativo Bursátil (siendo este mercado una opción frente a las Bolsas de Valores) para cumplir con el requisito exi-

gido en la norma de cotización de las acciones de las SOCIMIS, aportando su experiencia en operaciones anteriores o que están siendo objeto de estudio.

"La Valoración de Hoteles, ¿Precio como negocio o como inmueble? Corrió a cargo del Director General de ST Sociedad de Tasación, Juan Fernández Aceytuno, quien considera que si bien es cierto que en 2014 el mercado vivió una fase clara de estabilización, es pronto para decir que actualmente estemos en la fase expansión, ya que hay factores que todavía no se han ajustado. "Nadie puede diseñar una planificación para los cisnes negros", afirmó refiriéndose a acontecimientos aparentemente inverosímiles que pueden llegar a producirse y acarrear importantes consecuencias.

Respecto a los hábitos del turista, Aceytuno recordó que de los 65 millones de viajeros que llegan a España, 12 millones se hospedan en casas de amigos o familiares. Para Aceytuno el gran triunfador de la crisis está siendo el alquiler y en ese sentido es importante tener en cuenta el papel que están tomando las SOCIMI.

Fernández-Aceytuno no dejó de recordar que "antes de rehabilitar la planta hotelera españo-

la es necesario rehabilitar la legislación actual, con los conflictos entre administraciones, urbanismo... rehabilitar un edificio es un ejercicio de valentía, ya que no existe la licencia perfecta".

En cuanto a la eficiencia energética, consideró que no hay conciencia a nivel ciudadano del consumo energético y recordó que es necesario hacer partícipe a los usuarios de los ahorros energéticos en los hoteles señalando iniciativas como, por ejemplo, que el cliente ahorre dinero en su factura por cada toalla que no lave en el establecimiento.

Aceytuno destacó tres aspectos claves a la hora de valorar los establecimientos hoteleros: la reputación, la comunicación y la transparencia. También señaló que los modelos de valoración, RISC y ECO, variarán en función del tipo de negocio (propiedad, gestión, arrendamiento, etc.). Es necesario realizar un análisis de la empresa valorando o bien los valores del inmueble por costes de reposicionamiento o los flujos. Es preciso asimismo realizar un test de deterioro de activos y realizar valoraciones administrativas que incluyen valoraciones catastrales, para transmisiones patrimoniales y el canon de costa.

Continuó su intervención cuestionando el nivel de exigencia de las empresas que sirven al sector hotelero: "¿Cuánto estamos desaprovechando por no exigirnos lo suficiente como proveedor de un servicio?". Para terminar, se mostró positivo con el futuro y concluyó afirmando: "Yo creo que el sector irá a mejor y desde la Sociedad de Tasación lo vamos a intentar".

Javier Arús, responsable de Hispania Activos Inmobiliarios en su exposición durante la ponencia "Bay Hispania-Barceló; un ejemplo práctico en la implantación de SOCIMI hotelera, ha reconocido que la SOCIMI está interesada en seguir comprando activos en Canarias, Baleares y costa. Por el momento, el vehículo cuenta con 11 hoteles y 3.946 habitaciones, ampliables en otras 2.151 más, fruto del acuerdo con Barceló, que ha supuesto una inversión de 421 millones. Una dimensión que según Arús debe elevarse hasta los 1.000 millones para tener "una masa crítica" adecuada para su salto al parque. También destacó que Bay está analizando la entrada de grupos familiares hoteleros, bien a través de caja o de activos hote-

leros. "Hay una gran oportunidad de crecer en habitaciones", destacó Arús que apuntó a la posibilidad de escalar el modelo de Bay dentro del segmento vacacional español.

La jornada puso su punto final con un coloquio en el que participaron, Javier Arús, de Hispania Activos Inmobiliarios, Ramón Estallella, secretario general de CEHAT, Oscar Rubio de Magnum & Partner, el director de ST Sociedad de Tasación, Juan Fernández Aceytuno y José Manuel Cardona de Garrigues. Ramón Estallella, secretario general de CEHAT, afirmó que está habiendo cierto sobrecalentamiento y se están valorando activos por encima de lo que valen realmente. Hay que separar lo que vale el hotel de lo que vale el inmueble, es necesario cierto conocimiento en este sector. Los plazos de las inversiones inmobiliarias son largos y los ciclos son cortos. En cualquier caso, estamos ante un cambio impresionante, ha habido una gran concentración de creación hotelera que está llegando a la segunda generación, que se plantean la separación entre gestión y propiedad. Las cadenas son más eficientes ahora, concluyó.



Juan Fernández-Aceytuno, ST Sociedad de Tasación; Javier Arús, Hispania Activos Inmobiliarios (Grupo Azora); Oscar Rubio, Magnum & Partners; Ramón Estallella, CEHAT; y Marc Molas, socio director de Planet Hotels & Resorts.



Juan Fernández-Aceytuno, director general de St Sociedad de Tasación.



Javier Arús, responsable de Hispania Activos Inmobiliarios (Grupo Azora), y José Manuel Cardona, de Garrigues.



Mesa 'Claves jurídicas y tributarias en la compraventa de hoteles', con Gonzalo Rincón, Vicente Botello y Lorenzo Clemente, de Garrigues.



Impulsamos la conciliación de la vida laboral y familiar

- Investigación Universitaria para detectar las causas de las diferencias salariales.
- Evitar situaciones en las que pueda existir discriminación por razón de sexo.
- Ofrecemos formación específica en materia de igualdad entre mujeres y hombres.
- Herramientas telemáticas para realizar Diagnósticos de Igualdad.

Asesoramiento para definir e implementar Planes de Igualdad. Fondo documental y Unidad especializada de apoyo al sector.

Se constituye la nueva Subcomisión Empresarial de Igualdad de Oportunidades en la CEOE

La Subcomisión de Igualdad de Oportunidades de CEOE celebró el 17 de abril su primera reunión tras la reciente constitución de la Comisión de Sanidad, Asuntos Sociales e Igualdad, bajo la dirección de su Vicepresidenta, Marival Díez Rodríguez.

En esta reunión se presentó la Herramienta de Autodiagnóstico de Brecha Salarial por la Dirección General del instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades. También se conocieron los avances en los Proyectos "Promociona" e "IgualEs" de CEOE y CEPYME, respectivamente. La Subcomisión tiene entre sus principales objetivos la elaboración de un Documento empresarial sobre la Igualdad de Oportunidades que refleje que las empresas no son ajenas a la evolución de la sociedad.



Las empresas han sido protagonistas en la incorporación natural de la mujer en el ámbito laboral en condiciones de igualdad de trato y oportunidades, y se reconoce que el principio de igualdad debe ser uno de los ejes conductores de las empresas y de su cultura, partiendo desde la propia convicción y voluntariedad.

CEHAT pertenece a esta Subcomisión, que aúna a organizaciones sectoriales, territoriales y empresas sensibilizadas en materia de igualdad.

Nueva web del Proyecto Equotel

Descubre la nueva web del Proyecto Equotel y la información que contiene sobre igualdad de oportunidades.

proyectoequotel.es



¿Existe brecha salarial en mi empresa?

HERRAMIENTA DE AUTODIAGNÓSTICO DE BRECHA SALARIAL
¿Qué se puede hacer para identificarla, reducirla y eliminarla?

igualdadenlaempresa.es



¿Te gustaría ganar una tablet en sólo 9 minutos?

Participa cumplimentando la encuesta, anónima y confidencial, en el siguiente enlace: <http://proyectoequotel.es>, o escanea el código QR



Se sortea una tablet **Energy Sistem Pro 9** de 8,9 pulgadas con **teclado Docking**. Es prácticamente un portátil totalmente funcional, que se puede utilizar con y sin teclado. Con WINDOWS 8.1 y con la versátil ranura para tarjeta SIM, que permite su conectividad en cualquier lugar.



Debate en OMExpo sobre economía colaborativa

OMExpo & eCOMExpo, los dos eventos de referencia en España sobre el negocio digital, el marketing y el comercio electrónico, organizado por Easyfairs, cerraron con éxito su edición 2015 con más de 10.000 visitantes.

La cita imprescindible para los líderes del negocio digital y profesionales del marketing reunió este 27 y el 28 de mayo a más de 180 expositores en el pabellón cinco de la Feria de Madrid. El evento ofreció más de 200 horas de contenido de calidad en el congreso paralelo que se celebró en 9 salas de conferencias y 6 foros especializados. Más de 350 ponentes nacionales e internacionales compartieron ideas y experiencias prácticas que están desarrollando para impulsar la economía digital.

La movilidad y la simplicidad en los productos y servicios son sin duda las grandes preocupaciones de las marcas en el nuevo mercado digital así como la generación de relaciones de confianza con sus usuarios. Para hacer frente a estos retos las marcas comienzan a tenerlo claro: "Tenemos que colocar al usuario en el corazón de los productos" señala José Rebollo Director de Just Eat España.

En el marco de Omexpo se celebró también un debate sobre la Economía Colaborativa, en la que Kike Sarasola, Fundador y Presidente de Rome Mate Hoteles dijo que: "La regla de oro para el éxito en la transformación digital es colocarse en la piel del cliente". Cada vez más las marcas están apostando por crear una comunicación más auténtica para favorecer relaciones a largo plazo, ofreciendo experiencias únicas al usuario y sumándose a la tendencia de la economía colaborativa. Ricardo Fernández, director legal en Destinia.com, opinó que estamos hablando de un uso más eficiente de todos los recursos. Ya nunca va a haber justicia, esto es un sálvese quien pueda. Y aunque se regule, esto no quiere decir que se vaya a dar licencia a todo el mundo. De hecho en San Francisco, cuna de Airbnb, sólo un pequeño porcentaje de establecimientos ha solicitado la licencia, pese a ser gratuita.

Ramón Estalella, secretario general de CEHAT, fue el más proclive a una legislación de la economía colaborativa en el sector: se trata de una actividad económica que debe tener unas reglas, no es un simple intercambio entre particulares y sin ánimo de lucro.

En España hemos vivido con un sistema muy garantista pedido por consumidores y por el bien del estado del bienestar, y de repente aparecen plataformas que tienen aspectos muy positivos pero también impactos negativos. La regulación debe ser sensata pero debe existir para solventar la convivencia de los nuevos entrantes en los negocios con quienes ya viven de ese negocio en un modelo de éxito, no lo olvidemos. El problema es que en este momento la competencia es desleal si tenemos en cuenta que los hoteles deben cumplir cerca de 250 normas y obtener 150 licen-

cias distintas, mientras que los nuevos entrantes no cumplen nada y el consumidor no lo exige. En cualquier caso, como hoteleros no apostamos por la prohibición sino por la convivencia. Hay que volver a la economía real, donde las empresas tradicionales se van a renovar y va a haber espacio para todos. No hay límites en la innovación, pero sí en la garantía para los consumidores.



Fernando Gallardo, analista de viajes del diario El País; Kike Sarasola, fundador de Room Mate Hotels y Be Mate; Vincent Rosso, fundador de Blablacar; Ricardo Fernández, director legal en Destinia.com; y Ramón Estalella, secretario general de CEHAT (foto cedida por la revista TecnoHotel).

NESCAFÉ
Frappélatte
Cremoso café helado

El equilibrio perfecto
entre lo mejor de **NESCAFÉ**
y la cremosidad del helado

EN LA CALLE

EN EL INTERIOR

Más recetas y consejos sobre Frappélatte en www.helados.nestle.es/cliente

CaixaBank firma un acuerdo con CEHAT y pone a disposición del sector hotelero una línea de financiación de 1.000 millones

La entidad financiera ha diseñado un programa con diversas modalidades de financiación para la renovación tecnológica y la moderni-

zación de las instalaciones. CaixaBank es líder en el sector con más de 10.000 clientes y 4.000 millones de volumen de negocio. El

importe de financiación de 1.000 millones de euros tiene el objetivo de impulsar la renovación de los establecimientos hoteleros.

CaixaBank ha puesto a disposición del sector hotelero una línea de financiación por un importe de 1.000 millones de euros, con el objetivo de impulsar la renovación de los establecimientos hoteleros y mejorar la competitividad de este colectivo estratégico para la economía. El director general de la entidad, Juan Antonio Alcaraz, ha hecho público este compromiso durante la firma de la renovación del acuerdo con la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos, CEHAT. El convenio ha sido suscrito, además, por Juan Molas, presidente de la Confederación hotelera que agrupa a más de 14.000 establecimientos, con 1,5 millones de plazas hoteleras agrupadas en 64 asociaciones de ámbito local, provincial y autonómico en todo el territorio nacional.

"El sector hotelero, uno de los más dinámicos y estratégicos en el conjunto de la economía española, es una prioridad para CaixaBank porque creemos en su potencial de crecimiento, capacidad de innovación y en su importante contribución a la recuperación", sostuvo Juan Antonio Alcaraz, director general de CaixaBank. Por esta razón, añadió, "la entidad quiere acompañar a sus clientes y ayudarles a mantener el lideraz-

go del sector a nivel mundial, a través de soluciones financieras que posibiliten la renovación tecnológica y la modernización de las instalaciones".

Por su parte, Juan Molas trasladó la satisfacción de CEHAT porque "una entidad como CaixaBank siga apostando por el turismo y la hostelería, un sector absolutamente estratégico en la recuperación económica y social de España". "Dejamos atrás un largo periodo de crisis -añadió Molas- al que el sector hotelero ha sabido adaptarse con esfuerzo y competitividad para encarar un nuevo período de renovado optimismo. Este se ve reflejado en la continua inversión en instalaciones y nuevas tecnologías que quedan patentes en una excelente relación calidad - precio de nuestros establecimientos".

Amplio abanico de ofertas de financiación

En virtud de este acuerdo, CaixaBank ha diseñado un programa de financiación a medida tanto para los establecimientos adheridos a CEHAT como para los empleados o proveedores del sector. Destacan las modalidades de financiación para la renovación tecnológica y la modernización de las instalaciones, que

contemplan ofertas de renting, leasing, préstamos o líneas ICO.

Además, CaixaBank ha puesto a disposición del sector líneas de financiación de circulante que engloban todas las necesidades de la empresa: descuento comercial, anticipo de créditos comerciales y facturas, comercio exterior, avales o pólizas de crédito. La entidad presta especial interés a los proyectos de modernización de los alojamientos y las propuestas que aporten valor a la oferta turística, para lo que prevé diversas posibilidades de financiación de edificios como renting, leasing o préstamos hipotecarios. También se incluyen otros servicios como la gestión de cheques y pagarés, facturas, tesorería o los cobros mediante TPV.

Una inversión cercana a los 600 millones de euros

En concreto, en el ejercicio 2014 CaixaBank apoyó más de 800 proyectos de renovación turística, lo que supone un 35% más con respecto al año anterior, por un valor de cerca de 600 millones de euros (+59%). Este impulso responde al programa puesto en marcha por la entidad para promover la renovación tecnológica y de las instalaciones del sector hotelero, con especial inci-

dencia en las zonas turísticas como Baleares, Canarias, Madrid, Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia y Andalucía.

CaixaBank, entidad presidida por Isidro Fainé y cuyo consejero delegado es Gonzalo Gortázar, es líder en el sector turístico con una cartera de más de 10.000 clientes y 4.000 millones de euros de volumen de negocio en España. Estas cifras son el resultado de la creación, hace cinco años, de un área de negocio dedicada en exclusiva a este sector de actividad para impulsar el servicio a las empresas del sector turístico y convirtió a

CaixaBank en la primera entidad financiera en España en poner en marcha una dirección especializada en empresas turísticas.

El sector turístico se está convirtiendo en uno de los motores de la recuperación en España. De hecho, en la Conferencia Sectorial de Turismo que tuvo lugar el pasado 5 de mayo, se destacó la excepcional coyuntura turística que se está viviendo este 2015, con un incremento récord del turismo internacional y unas previsiones de crecimiento del empleo del 3% en el segundo semestre del año.



Juan Antonio Alcaraz, director general de CaixaBank, y Juan Molas, presidente de CEHAT.

Juan Ciércoles entra a formar parte del Comité Ejecutivo de CEHAT

Juan Ciércoles, presidente de la Asociación de Hostelería y Turismo de Teruel, presidente de Eurocatering y uno de los empresarios más importantes de Aragón, ha sido nombrado por el presidente de CEHAT, Juan Molas, como nuevo miembro del Comité Ejecutivo de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT).

Juan Ciércoles lleva más de quince años dedicados al sector

de la hostelería y gestiona establecimientos como el Hotel Santa Bárbara de Andorra, el Hotel Isabel de Segura en Teruel y el Restaurante y Hostal en Quinto de Ebro.

El conocimiento del turismo de interior y el deseo de aumentar las actuaciones de CEHAT hacía empresarios individuales y la especificidad de sus problemas y necesidades son algunas de las razones que han empujado la designación de Juan Ciércoles.



Ciércoles lleva más de 15 años dedicado al sector de la hostelería.

Mónica Figuerola Martín es la nueva directora-gerente de Spaincares

Spaincares ha nombrado como directora-gerente a Mónica Figuerola Martín para asumir las labores de gestión del Clúster Español de Turismo de Salud y la plataforma creada para la puesta en valor del turismo de salud en España, la captación de turistas internacionales que acudan a centros sanitarios privados, balnearios o establecimientos socio-sanitarios en España y el po-

sicionamiento de España como referente en el mercado de Turismo de Salud internacional.

Mónica Figuerola cuenta con una amplia experiencia en el sector turístico, tanto en el ámbito privado como en el público, donde ha desempeñado diferentes labores de responsabilidad, habiendo ostentado en los últimos años la Dirección General de Turismo del Gobierno de la Rioja.



Mónica Figuerola Martín.

Encuentro de hoteleros en Madrid

El pasado 27 de Mayo se celebró en el Hotel Vincci SoMa (Madrid) un almuerzo de hoteleros encabezado por José María Carbó y Rufino Calero a la que asistieron, Ramón Buendía, Pablo Vila, Jesús Gatell, José Luis Roig, Ramón Estalella, José María Carbó Jr, Calos Díaz, Valentín Ugalde, Alejandro Carbó, Juan Molas, Carlos Calero, Gregorio Lamadrid Vejo, Felipe Sordo, José Guillermo Díaz Montañes, Rafael Calero, Miguel Angel Calero, Agustín Martínez Bueno, Manolo Otero, José Tarín, Alvaro Martínez y Benito A. Gil. Para recordar anécdotas y entrañables historias de la hostelería y el turismo español.



Numerosos hoteleros se dieron cita en el Hotel Vincci SoMa.

La confianza de los consumidores españoles aumenta cuatro puntos

España crece a mayor ritmo que Europa en conjunto, cuya confianza aumento apenas un punto en el primer trimestre del año. Ocho de

cada diez españoles tienen pensado dejar de contener el gasto en ocio fuera del hogar cuando la situación económica mejore.

Los consumidores españoles han iniciado 2015 con optimismo. Tal es así que su nivel de confianza se situó en el primer trimestre del año en su nivel máximo desde 2010, según concluye el último Estudio Global de Confianza de los Consumidores, elaborado por la consultora Nielsen. En concreto, el índice de confianza aumentó hasta los 67 puntos (+4 p.p. versus el trimestre anterior).

Lo cierto es que la evolución de la confianza en España mostró un comportamiento muy positivo en línea con otras economías del sur de Europa como la portuguesa, que también dio síntomas de mejora de confianza en el consumo, alcanzando niveles máximos desde 2006.

Asimismo, esta evolución creciente de la confianza en España es paralela a la tendencia alcista del conjunto de Europa, aunque en este caso su ritmo de crecimiento fue menor, solo un punto de mejora respecto al trimestre anterior hasta los 77 puntos.

Los datos de España muestran un prometedor inicio de 2015, debido en buena parte a la evolución del desempleo cuya tasa mejoró en 2014 dos puntos con respecto a 2013, pasando del

25,7% al 23,7%. No obstante, con más de cinco millones de personas desempleadas, la confianza de los españoles se mantiene lejos aún de las cifras que registran otros países como Alemania (100 puntos), Reino Unido (97) o Países Bajos (89), todos ellos por encima del promedio europeo.

La inquietud laboral persiste

Los datos mencionados de desempleo en España infunden todavía cierta inquietud en los ciudadanos y, de hecho, ocho de cada diez consideran que sus perspectivas laborales a doce meses vista no son buenas o son malas. Además, para una cuarta parte de la población la seguridad laboral es su primer preocupación actualmente, mientras que un 20% sitúa la marcha de la economía como el primero de sus quebraderos de cabeza.

Esta situación provoca que los españoles busquen fórmulas para reducir gasto y aumentar el ahorro, principalmente a través de las facturas energéticas. En concreto, el 73% de los españoles trata de recortar el consumo de gas y electricidad, algo que casi el 60% seguirá haciendo cuando la recesión concluya.

No obstante, el principal cambio en los españoles cuando las condiciones económicas mejoran está relacionado con el ocio fuera del hogar, en tanto ocho de cada diez tienen pensado dejar de contener el gasto en esta partida para entonces. Según Gustavo Núñez, "un dato para el optimismo es que el porcentaje de personas encuestadas que creen que España sigue en recesión es hasta seis puntos menor que en el trimestre pasado, por tanto hay más españoles con intención de salir y gastar más en estos momentos".

Acerca del informe

El informe internacional "Estudio Global de Confianza de los Consumidores" se realizó entre el 23 de febrero y el 13 de marzo de 2015 con la participación de más de 30.000 consumidores online de 60 países. El estudio, ha sido elaborado con la colaboración del Ayuntamiento de Barcelona y el Gremio de Hoteles de Barcelona, y tiene como objetivo conocer el grado de desarrollo de la RSE en los hoteles de la ciudad, identificar si existe un estilo propio de la ciudad de Barcelona.

CEHAT, satisfecha con la regulación de Incentivos Económicos Regionales

CEHAT viene luchando en los últimos años por la mejora de los criterios de valoración de los proyectos en los Incentivos Económicos Regionales. Estos incentivos se conceden en forma de subvención a fondo perdido y se nutren con fondos FEDER, siendo beneficiarias las empresas que realicen inversiones en 12 comunidades autónomas. Para este periodo, se ha conseguido introducir una serie de cambios en los criterios de valoración de los Incentivos Económicos Regionales, que facilitarán el acceso de los empresarios a estos fondos, además de mejorar la valoración de las inversiones que se realizan en los establecimientos turísticos.

Los cambios más significativos son los siguientes:

1. 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. A partir de ahora, no es necesario que un establecimiento cambie de categoría para que la inversión de modernización sea subvencionable.

3. El número de empleos a mantener en la explotación tu-



rística se aplica como nuevo criterio. El criterio de valorar únicamente los nuevos puestos de trabajo era perjudicial para los proyectos de modernización.

4. Por primera vez, se subvencionarán inversiones en activos inmateriales (patentes, licencias y aplicaciones informáticas) siempre y cuando se activen y se amorticen.

5. A partir de ahora, las inversiones en incremento de la productividad y la calidad (instalaciones técnicas más eficientes, oferta de ocio complementaria al alojamiento, spas, gimnasios, parques acuáticos, salas de convenciones, sistemas de calidad, mejoras medioambientales, etc) serán las que más pesen a la hora de valorar una inversión, seguidas por el mantenimiento y creación de empleo y por el carácter dinamizador del proyecto.

Los españoles gastaron 246 millones de euros en cancelar sus viajes

Según el último estudio del departamento de Business Analytics de InterMundial, 820.000 españoles cancelaron sus viajes el verano pasado. Más de la mitad de los viajeros cancelaron por enfermedad o accidente (65%), el 19% por motivos laborales y el 13% por cuestiones administrativas, entre otras. Solo el 20% de viajeros que contrataron seguros de cancelación pudieron evitar los gastos y penalizaciones derivados de la cancelación del viaje.

Cancelar un viaje puede salir caro. El coste de una anu-

lación ronda unos 300 euros de media, aunque esta cantidad puede aumentar considerablemente en función de la tipología del viaje y del proveedor de servicios. Lo saben bien los 820.000 españoles que cancelaron el verano pasado sus viajes, y que tuvieron que asumir unos gastos de 246 millones de euros. Por ello, los expertos de InterMundial recomiendan contratar siempre un buen seguro de cancelación, ya que evita los gastos y penalizaciones correspondientes a la anulación de un viaje.



820.000 españoles cancelaron sus viajes el verano pasado.

La clasificación de los hoteles valencianos se basará en un sistema de puntos

La clasificación turística de los hoteles de la Comunidad Valenciana será homologable al estándar de la Unión Europea y se basará en un sistema de clasificación por puntos en función de seis áreas, que permitirá que cada establecimiento obtenga la categoría turística mediante el cumplimiento de ciertos criterios, algunos obligatorios y otros optativos.

Los criterios para la obtención de la categoría giran en torno a seis áreas: edificio y áreas comunes, mobiliario y equipamiento de las habitaciones, servicio, ocio, oferta y servicio de reuniones y eventos. Asimismo, se añaden nuevas categorías: tres y cuatro estrellas "superior" y cinco estrellas "gran lujo", nomenclatura utilizada por gran parte de los operadores turísticos de todo el mundo. Además, posibilita la denominación "bed and breakfast" para las pensiones que ofrecen el servicio de desayuno y regula nuevas figuras como el "condohotel", una fórmula de explotación hotelera que facilitará la inversión en el sector y que ha comenzado a surgir con fuerza en las costas españolas a lo largo de la última década. El "condohotel" permite la posibilidad de constituirse en régimen de propiedad horizontal o figuras afines, lo que facilitará la creación de nuevos establecimientos, así como la rehabilitación y renovación de aquellos que quieran aumentar su competitividad. Este nuevo Decreto incorpo-

ra además la figura del "albergue de ciudad" o "albergue urbano", modalidad que ofrece alojamiento turístico en instalaciones de uso colectivo y normalmente, ubicados en edificios singulares rehabilitados del centro de las grandes ciudades. La nueva normativa de establecimientos hoteleros, "consensuada y aprobado por el sector, permite armonizar la nor-

mativa de la Comunidad Valenciana a nivel nacional, fruto de los acuerdos de las Mesas de los Directores Generales y de los Consejos Sectoriales", según la Generalitat. Al mismo tiempo, "contribuye a mejorar la competitividad del sector, ayudando a mejorar su comercialización y los servicios ofrecidos por el sector", han destacado.



La clasificación turística de los hoteles de la Comunidad Valenciana será homologable al estándar de la Unión Europea y se basará en un sistema de clasificación por puntos.

FITUR entrega sus premios 2015

La Feria Internacional de Turismo, FITUR, ha celebrado en la Feria de Madrid el acto de entrega de los premios correspondien-

tes a su última edición, celebrada el pasado mes de enero, donde otorgaron los premios en sus diferentes categorías.

Un año más, FITUR pretende así promover la excelencia y la innovación en el turismo reconociendo los esfuerzos de empresas, profesionales e investigadores para potenciar la imagen del sector, crear nuevos productos que diversifiquen la oferta y que contribuyan al desarrollo sostenible, e investigar para impulsar la evolución de este mercado desde el conocimiento y el análisis. Durante la 35ª edición de FITUR se fallaron los premios correspondientes a los Mejores Stands de la Feria; a los Mejores Productos de Turismo Activo y el premio Tribuna FITUR - Jorge Vila Fradera, dedicado a la investigación en el sector. En esta ocasión y, atendiendo a la creciente especialización del turismo, se ha establecido una categoría de Eno Gastronomía, dentro de los Premios de Turismo Activo, tanto de ámbito nacional como internacional.

El acto, presidido por la Secretaria de Estado de Turismo, Isabel María Borrego, quien estuvo acompañada por la Alcaldesa de Madrid, Ana Botella, y contó con la presencia del Presidente del Comité Organizador de

FITUR y de Iberia, Luís Gallego; el Presidente de la Junta Rectora y el Presidente del Comité Ejecutivo de IFEMA, José María Álvarez del Manzano y Luís Eduardo Cortés respectivamente; el Director General de dicha Institución, Fermín Lucas, y la Directora de FITUR, Ana Larrañaga.

La Entrega de los Premios FITUR 2015 ha sido patrocinada por la Dirección General de Turismo del Gobierno de Extremadura, con motivo de ser Cáceres la Capital Española de la Gastronomía en 2015, y a la misma asistió la Directora General de Turismo de dicha comunidad autónoma, Elisa Cruz Parejo.

En la categoría de países, han resultado ganadores Uzbekistán (National Company "Uzbektourism"), Turismo de Portugal, y la Oficina Nacional de Turismo de Túnez, concediéndose una Mención Especial al Municipio de Elvas (Portugal). En el apartado de instituciones y comunidades autónomas, los premios han recaído en Euskadi Turismo, el Principado de Asturias, y la Comunidad de Madrid- Ayuntamiento de Madrid, con sendas Menciones especia-

les para Turismo de Navarra y el Ayuntamiento de Cercedilla.

Finalmente, las empresas distinguidas con el Premio al Mejor Stand han sido Paradores de Turismo, Meliá Hotels International y Enterprise Atesa, otorgándose una Mención Especial a Room Mate, S.L.

Una edición más, FITUR, en colaboración con la revista Aire Libre, convocaron el Concurso al Mejor Producto de Turismo Activo, que persigue potenciar el desarrollo y la comercialización de los productos de este segmento turístico, destacando su calidad, originalidad y contribución a la preservación del Medio Ambiente. En su vigésima edición, se han destacado los productos Baztán Aventura Park de Bidasoa Kultur Zerbitzuak (Navarra), en la modalidad de Aventura Nacional; Territorio Lobo de Interior Legendario (Zamora), en la categoría de Naturaleza Nacional; Trenes Turísticos 2014 de Junta de Galicia, en el apartado de Cultura Nacional; Vol espai gastronòmic: Gastronomía en Voladizo, de Vol Gastronomic, en la modalidad de Eno gastronomía Nacional.

53 establecimientos y organizaciones logran la 'Q' de Calidad hasta marzo

Un total de 53 establecimientos y organizaciones turísticas han logrado la certificación 'Q' de calidad durante el primer trimestre del año, distintivo que otorga el Instituto para la Calidad Turística (ICTE), tras estudiar hasta 155 expedientes.

En el primer comité del año, se han estudiado hasta 155 expedientes, de los cuales 38 han renovado y 15 han conseguido la 'Q' de calidad por primera vez, entre ellos el Patronato de Turismo de Segovia, seis alojamientos rurales (cuatro en Canarias y dos en Navarra) y las playas de Fuengirola.

"Si bien la mayor parte de las entidades turísticas se someten a auditorías en el último trimestre del año, la creciente demanda de este primer periodo denota la mejoría que el sector está experimentando en este año", ha afirmado el presidente del ICTE, Miguel Mirones

El sistema de calidad turística del ICTE está vigente des-

de hace 15 años y es un referente nacional e internacional. Actualmente, tiene normalizados 23 sectores turísticos, desde hoteles y alojamientos turísticos, hasta campos de golf, estaciones de esquí o espacios naturales protegidos, pasando por organismos públicos, de gestión pública o público-privada, como playas, oficinas de información turística, conventions bureaux, patronatos de turismo o palacios de congresos.

Los comités evaluadores del ICTE, que se reúne cuatro veces al año, siendo este el primero de 2015, están formados por expertos externos de cada sector y son los encargados de revisar el estado de las infraestructuras, los equipamientos, el nivel del servicio o el sistema de gestión interno.

El certificado Q de Calidad es otorgado por el Instituto para la Calidad Turística, sus comités se reúnen cuatro veces al año para otorgar estos premios de calidad.



Magic Costa Blanca ofrece experiencias acuáticas en sus hoteles.

La Generalitat Valenciana premia con el 'Excelencia Turística' a Magic Costa Blanca

La Generalitat Valenciana ha concedido el Premi Turisme Comunitat Valenciana 2014 en la modalidad "Excelencia turística" a Industrias Hoteleras del Mediterráneo, Grupo Magic Costa Blanca. Este galardón se otorga a quienes hayan contribuido significativamente al desarrollo de iniciativas que hayan supuesto una clara mejora de la competitividad de un producto o destino turístico mediante la aplicación de criterios de sostenibilidad medioambiental, económica y social, el impulso a la accesibilidad universal o el fomento de la calidad del servicio al turista, ya sea mediante el empleo de nuevas tecnologías o introduciendo técnicas de gestión innovadoras.

La Generalitat ha decidido instaurar estos premios en la Comunitat con el objetivo de reconocer a aquellas personas, entidades e instituciones que, de manera notable, hayan contribuido a su desarrollo, fomento y promoción del turismo en la región.

En este sentido, el presidente del Grupo Magic Costa Blanca, Francisco García, ha manifestado que "nos sentimos muy orgullosos de que el Consell nos haya distinguido con este reconocimiento que nos anima a seguir trabajando orientados a que nuestros establecimientos cumplan los máximos estándares de calidad y satisfacción a nuestros queridos clientes".

Consejería de Turismo y Federación de Golf impulsarán la promoción de Extremadura

El consejero de Fomento, Vivien-da, Ordenación del Territorio y Turismo, Víctor del Moral, y la directora general de Turismo, Elisa Cruz, han mantenido una reunión con Laura Villares, presidenta de la Federación Extremeña de Golf, y Vicky Ramos, de Golf Extremadura, para analizar distintas vías de impulso a la promoción turística de la comunidad autónoma asociada a este deporte.

Del Moral ha invitado a la Federación y a los empresarios a colaborar en un plan de promoción del turismo de golf en Extremadura en el que se presente al visitante un catálogo de experiencias asociadas a la práctica de este deporte en la región, combinadas con la gastronomía y la cultura.

El titular de Turismo ha destacado que el Gobierno de Extremadura ha desarrollado una veintena de acciones de promoción del turismo de golf desde 2011, pero es necesario dar un nuevo impulso junto a la Federación y los empresarios del sector.

Extremadura tiene una oferta de ocho campos de golf en la actualidad. Los campos de Badajoz, Cáceres, Talayuela e Isla Valdecañas disponen de dieciocho hoyos. Asimismo, existen otros cuatro de nueve hoyos, ubicados en Galisteo, Parraluz, Mérida y Villanueva de la Serena.

Dehesas, clubes situados al lado de embalses, trazados diseñados por referentes mundiales de este deporte, como Severiano Ballesteros y José María Cañizares, y vistas espectaculares de sierras y valles ofrecen un entorno único para los amantes del golf, a un paso de ciudades Patrimonio de la Humanidad, como

Cáceres y Mérida, y de espacios naturales de gran belleza, como el Parque Nacional de Monfragüe, La Vera o la Sierra de Gata.

Víctor del Moral considera que Extremadura es un destino excelente para la práctica del golf ya que nuestros campos ofrecen precios más que competitivos, si se comparan con el resto del país, y los tiempos de espera para jugar son muy cortos.

"Tenemos una relación calidad-precio excelente y estamos, en algunos casos, a menos de un par de horas de grandes ciudades, sobre todo Madrid, con un número elevadísimo de aficionados a este deporte que muchas veces encuentran dificultades para poder practicarlo con tranquilidad y con óptimas condiciones en sus campos más cercanos", ha subrayado el consejero.



La Consejería buscará promocionar el turismo en Extremadura.

Ikusi, nuevo socio del Instituto Tecnológico Hotelero

La compañía aportará su experiencia en soluciones avanzadas de televisión al sector

El Instituto Tecnológico Hotelero continúa sumando socios para dar respuesta a los desafíos tecnológicos de

la industria turística. De esta manera, en el mes de mayo Ikusi se ha incorporado al ITH para aportar su experien-

cia como empresa especializada en soluciones avanzadas de televisión al sector hotelero.

Ikusi Multimedia, especializada en soluciones avanzadas de televisión diseñadas específicamente para el sector hospitalidad, se ha sumado en calidad de nuevo socio al Instituto Tecnológico Hotelero (ITH).

Ikusi Multimedia propone al sector hotelero soluciones de base tecnológica que tienen como objetivo mejorar la experiencia del cliente en el hotel facilitando el acceso a los contenidos Premium que ya está acostumbrado a disfrutar en su hogar.

La propuesta de Ikusi Multimedia parte de la base de que la oferta televisiva define la categoría de un hotel. El huésped, cuando viaja, quiere tener los mismos servicios que en su casa o mejores. Quiere ver su canal de televisión favorito, disfrutar de los servicios de Internet y encontrar-

se con la última película recién estrenada o seguir un acontecimiento deportivo. Por su parte, el hotel quiere hablar con sus huéspedes a través de su propio canal para aconsejarles y ofrecerles nuevas experiencias y servicios y para afianzar su marca.

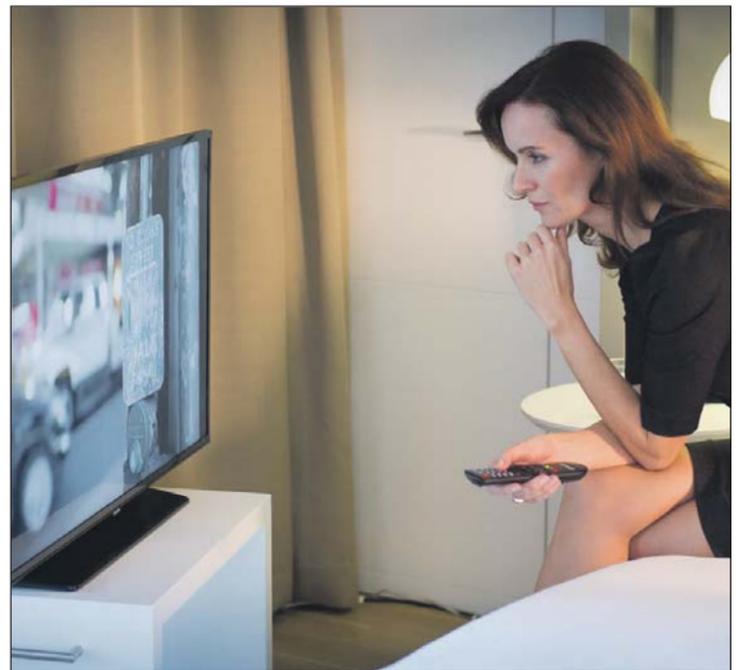
Ikusi Multimedia desarrolla soluciones para alcanzar estos objetivos sin necesidad de sustituir los televisores de los hoteles o realizar complejas y costosas operaciones de sintonización, lo que constituye una clara ventaja para los gestores hoteleros a los que permite dar respuesta a la demanda de los huéspedes de contar con servicios cada vez más avanzados.

Ikusi Multimedia es parte de Ikusi, una empresa multinacional, proveedora de soluciones integradas en el campo de la

Electrónica y de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación con 60 años de experiencia. Hoy en día Ikusi cuenta con un equipo integrado por más de 800 profesionales altamente cualificados y clientes en más de 80 países, dedicando el 4% de su facturación a tareas de I+D+i. Ikusi está presente en 9 países.

Adicionalmente, Ikusi forma parte de Velatia, un grupo familiar, industrial y tecnológico con vocación global, integrado por un equipo multicultural compuesto por casi 3.000 personas procedentes de 20 países. Velatia dispone de oficinas en 19 países, 15 centros de fabricación y un Centro de Investigación y Tecnología de primera línea a nivel mundial.

Esta es una de las nuevas incorporaciones al Instituto Tecnológico Hotelero.



Ikusi Multimedia se incorpora al Instituto Tecnológico Hotelero.

Nuevas ayudas del INE para el envío de las encuestas de ocupación hotelera en XML

ITH colabora en la difusión de esta subvención, que cuenta con una dotación total de 500.000 euros

El Instituto Nacional de Estadística concederá ayudas de 200 euros por establecimiento a aquellos hoteles y apartamen-

tos turísticos que envíen a través de ficheros XML sus datos para las encuestas de ocupación. ITH colabora con el INE

en la difusión de esta línea de subvenciones, que tiene una dotación global de 500.000 euros.

Así se recoge en la orden del Ministerio de Economía y Competitividad publicada en el BOE del 20 de mayo. La Encuesta de Ocupación Hotelera y la Encuesta de Ocupación en Apartamentos Turísticos del INE, que miden la evolución de la oferta y la demanda, son un trámite obligatorio con la Administración. Esta línea de subvenciones está destinada a obtener datos estadísticos a menor coste para el INE y a reducir la carga a los informantes mediante el uso de ficheros XML por los establecimientos turísticos obligados a dar esta información. Se financia así el coste que para el informante pudiera suponer la mejora del sistema de gestión de clientes.

La dotación global prevista para las subvenciones es de 500.000 euros, de los cuales 100.000 euros se destinan a la Encuesta de Ocupación en Apartamentos Turísticos y 400.000 euros para la Encuesta de Ocupación Hotelera. El importe de la subvención individual se fija en 200 euros por establecimiento turístico, con un límite máximo de 3.000 euros por receptor.

El formato establecido para el envío de los datos se encuentra en la siguiente dirección: <https://arce.ine.es/ARCE/jsp/encuestaXml.jsp>. Es necesario

que el solicitante realice el envío mediante este proceso al menos durante seis meses consecutivos.

El plazo de presentación de las solicitudes será de 120 días naturales a partir de la resolución de la Orden de Convocatoria en el BOE, el 20 de mayo de 2015: <http://www.boe.es/boe/dias/2015/05/20/pdfs/BOE-A-2015-5584.pdf>.

El Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) colabora con el INE en la difusión de este programa de ayudas y está difundiendo un vídeo explicativo donde se detalla cómo realizar el proceso mediante el envío de un archivo XML que recopila todos los datos del establecimiento solicitados en el cuestionario en solo tres minutos. Se puede acceder al vídeo en la siguiente dirección: https://www.youtube.com/watch?v=2HgEHT_lixo.

La Encuesta de Ocupación Hotelera se publica mensualmente dentro del informe de Coyuntura Turística Hotelera del INE, que incluye también el Índice de Precios Hoteleros y el Índice de Rentabilidad Hotelera. Los últimos datos publicados correspondientes a la ocupación del mes de abril reflejaron un aumento del 3,6% en las pernoctaciones, respecto al mismo mes del año anterior.



La ayuda que se puede percibir por cada hotel asciende a 200 euros.

Cisco Connect analiza soluciones tecnológicas para acelerar la transformación digital de las empresas

ITH colaboró en la séptima edición del evento, que aunó a más de 2.000 participantes

Para aprovechar el valor de las conexiones es necesario adoptar un nuevo modelo de TI capaz de reducir la complejidad e impulsar la innovación.

El Instituto Tecnológico Hotelero participó un año más en Cisco Connect, uno de los foros más importantes de tecnología que dedicó su séptima edición a analizar la transformación digital de las empresas y que congregó a más de 2.000 profesionales en los Cines Kinépolis de Madrid. Junto a Cisco participaron 36 aliados estratégicos y partners.

"La digitalización, impulsada por el Internet of Everything (IoE), genera enormes oportunidades de progreso para los países, las empresas y la sociedad", destacó José Manuel Petisco, director general de Cisco España, durante su ponencia inaugural. "Pero para aprovechar el valor de las conexiones es necesario adoptar un nuevo modelo de TI capaz de reducir la complejidad e impulsar la innovación, y eso es lo que hemos mostrado en el evento". Petisco subrayó que "en 2020 habrá casi seis dispositivos por persona conectados a Internet a escala global y un 40 por ciento de los datos procederán de sensores", un acelerado proceso de digitalización que crea un sinfín de oportunidades para las organizaciones capaces de reinventar su modelo de negocio.

Norberto Mateos, director general de Intel para la Región Sur

de Europa, destacó igualmente durante su presentación "Impulsando la Economía Digital" cómo la capacidad de computación, inteligencia y gestión de los procesadores de última generación facilitan la reinención de las industrias optimizando la orquestación y asignación de los recursos tecnológicos y la analítica de datos.

Por su parte, Eugenia Corrales, vicepresidenta de Desarrollo Tecnológico en Cisco, comentó cómo la movilidad, el Cloud híbrido, la automatización de la gestión de la infraestructura y de las aplicaciones, el Big Data y la seguridad convergen en el nuevo modelo Fast IT que permite innovar con mayor rapidez.

Los asistentes también comprobaron en directo las ventajas del IoE en una demo sobre transporte conectado realizada por Petisco y Antonio Conde, director de Colaboración en Cisco España. En ella se pudo ver cómo los sensores instalados en un autobús en miniatura proporcionan información de forma autónoma y en tiempo real sobre la geolocalización del vehículo, su estado o el tráfico, además de incorporar en el interior pantallas de vídeo con múltiples aplicaciones como el pago del billete mediante códigos QR o información de interés.

Así se puso de manifiesto en Cisco Connect 2015, que contó un año más con la colaboración del Instituto Tecnológico Hotelero (ITH). Se analizaron

Dicha tecnología de Cisco, junto con el software de Davra Networks, permite que los responsables de las flotas de autobuses puedan tomar decisiones en tiempo real para optimizar el recorrido o analizar históricamente el estado de los vehículos mejorando su mantenimiento predictivo.

Las ponencias paralelas fueron impartidas por BT, Citrix, EMC, IBM, NetApp, Red Hat y Vodafone, además de contar con la participación de Telefónica. A su vez, se realizaron 30 demostraciones técnicas de forma continuada, 19 lideradas por Cisco y el resto por Acuntia, Aryse, Atos, Azlan-Tech

Data, Comstor, F5, Iecisa, Ingram Micro, IPM y Simplivity.

Todos los partners de Cisco participantes mostraron sus últimas soluciones y servicios en la zona de exposición, donde aparte de los mencionados anteriormente estuvieron presentes Avanza, Avnet, Colt, CommScope, Econocom, Global Knowledge, IEAISA, Indra, Logicalis, Mira Telecomunicaciones, Nexica, Plantronics, Purestorage, SCC, Tecnom, Veeam, Voicelan y VMware; también colaboró el Colegio Oficial de Ingenieros de Telecomunicaciones (COIT), además del Instituto Tecnológico Hotelero (ITH).

las últimas soluciones tecnológicas y de negocio diseñadas para que empresas y Administraciones puedan acelerar su transformación digital.

Por su parte, el programa de negocio se dividió en tres paneles: Fast IT, que analizó el nuevo modelo de TI para reducir la complejidad; Innovation Today, que trató la necesidad de innovar en productos, servicios y experiencias; e Internet of Everything, que mostró cómo convertir los datos en valor de negocio mediante analítica. Finalmente, las sesiones de la tarde se centraron en áreas clave de Cisco como seguridad, cloud networking, financiación y servicios. Petisco cerró la jornada resaltando el papel de Cisco Connect como evento de referencia en el sector tecnológico español.



La transformación digital fue el lema de la VII edición de Cisco Connect en Madrid.

Hotel de Tercera Generación en los Desayunos Invat.tur

Los hoteles de tercera generación dan respuesta a los clientes que están muy unidos a la tecnología móvil. La aplicación del Internet of Everything (IoE) hace posible un entorno en el que el cliente elige, desde su dispositivo móvil, cómo personalizar su habitación en función de sus gustos y preferencias.

Rodrigo Martínez, jefe de Proyectos de Operaciones Hoteleras del ITH, habló del concepto de Hotel de Tercera Generación en los Desayunos Invat.tur en la sesión del pasado 22 de mayo. Rodrigo Martínez expuso y analizó las repercusiones que la conectividad móvil y el Internet of Everything tendrán sobre los hoteles del fu-

turo. Posteriormente se estableció un debate con los participantes.

"Desayunos Invat.tur" es un proyecto que pretende generar un foro de debate a través de la participación de profesionales pioneros en ámbitos relacionados con la gestión turística y, así, acercar a los empresarios y profesionales turísticos a diferentes realidades del sector. Al mismo tiempo se pretende que los empresarios y profesionales tengan un acceso y contacto directo con los expertos especializados en cada materia de debate, con el fin de conocer y poner en marcha nuevas estrategias y herramientas para la gestión turística y, por ende, para la mejora de la competitividad turística.



Rodrigo Martínez dio a conocer el concepto de habitación inteligente.

ITH colabora en la preparación del II Congreso de Edificios Inteligentes

Grupo Tecma Red organizó el pasado 12 de mayo en MediaLab Prado del Ayuntamiento de Madrid una jornada

abierta a todo el sector para presentar las conclusiones de los dos anteriores Workshops de Edificios Inteligentes.

La creciente demanda de tecnología en el sector inmobiliario fue la temática en la que se centró esta jornada que reunió de nuevo a más de 120 personas, todos ellos actores profesionales relevantes, implicados en el sector de los Edificios Inteligentes, iniciando el que será el evento referencia sobre los mismos en 2015. Los objetivos de estos eventos de trabajo son potenciar la interrelación e intercambio de conocimiento profesional, impulsar y promover edificios más eficientes, funcionales, seguros y accesibles, contribuir a reforzar la integración entre los edificios inteligentes y la ciudad y preparar las temáticas de cara a la celebración del II Congreso Edificios Inteligentes.

Laura Fernández, coordinadora del Programa Cultural MediaLab Prado, y Stefan Junstrand, director del Congreso Edificios Inteligentes y director general de Grupo

Tecma Red, dieron la bienvenida y explicaron los objetivos de los Workshops. El ITH participó en la mesa redonda titulada "La creciente demanda de Tecnología en el sector inmobiliario según su uso: Hotel, Retail, Oficina y Vivienda", cuyo objetivo fue presentar y debatir qué tipo de servicios, prestaciones y funcionalidades son las que demanda el sector inmobiliario, de forma que otros profesionales del sector pudiesen conocerlos para posteriormente adaptar sus soluciones y servicios a las necesidades del mercado. Participaron el presidente de la Comisión Técnica de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima), Fernando Moliner; el vicepresidente de la Asociación Española de Facility Managers (IFMA), David Martínez; la responsable de Sostenibilidad y Eficiencia Energética y jefa de Proyectos del Institu-

to Tecnológico Hotelero (ITH), Coralía Pino, y el secretario general de la Asociación Española de Dirección Integrada de Proyecto (Aedip), Pedro Dubié.

Llamamiento para el congreso
El II Congreso Edificios Inteligentes que se celebrará el próximo mes de octubre es un foro multidisciplinar que aborda los edificios inteligentes y las implicaciones que tienen para el desarrollo del sector inmobiliario/construcción durante los próximos años.

El programa estará compuesto por 16 presentaciones de comunicaciones, 3 conferencias magistrales, 3 mesas redondas y 8 presentaciones de soluciones de empresas.

Edificios Inteligentes, desarrollados durante 2014, como preámbulo al II Congreso de Edificios Inteligentes que tendrá lugar los días 27 y 28 de octubre en Madrid.

Emisores eficientes, clave para un buen sistema de calefacción en el hotel

Un análisis de Coralía Pino López, jefe de Proyectos, Responsable del Área de Sostenibilidad y Eficiencia Energética del ITH

Cuando se plantea la rehabilitación de un hotel, tanto las nuevas normativas como la necesidad de incorporar el ahorro energético

como parte imprescindible de cualquier actuación en el establecimiento, hace obligatorio plantear los proyectos de calefacción

desde un nuevo enfoque, con nuevas ideas y nuevos equipos que permitan alcanzar el máximo rendimiento de la instalación.

Los objetivos marcados por el 20/20/20 exigen que los países definan sus hojas de ruta para alcanzar dichos objetivos. En este sentido España lanzó la última actualización del Reglamento de Instalaciones Térmicas de Edificios (RITE) que exige unas características concretas de los generadores de calor con el objetivo de mejorar el rendimiento general de las instalaciones en los edificios.

Una de las medidas más notorias de este RITE es la bajada de las temperaturas de trabajo, quedando limitadas a un salto térmico con el ambiente de 40°C. Esto es, que para una temperatura ambiente de 20°C, la temperatura media máxima en un emisor de calefacción será de 60°C. Un emisor tradicional de módulos de aluminio, en estas condiciones aumenta su tamaño un 33,3%.

Estas temperaturas junto con los rendimientos mínimos exigidos a los generadores de calor, marcan una tendencia clara hacia el uso de calderas de condensación como primer paso hacia sistemas más eficientes. Pero también será necesario revisar el funcionamiento de los emisores, el sistema de control y la red de distribución para poder exigirle a la instalación el máximo rendimiento.

También, el Código Técnico de la Edificación (CTE) ha provocado una mejora cualitativa en los niveles de aislamiento en la envolvente de los edificios, que reduce de las cargas térmicas de calefacción por transmisión para mantener un interior confortable.

Por todo ello, es necesario un nuevo enfoque a la hora de diseñar la instalación de calefacción en el hotel para alcanzar los niveles de confort deseados.

Una de las partes más importantes en este nuevo contexto es el emisor, que deja de ser un mero objeto que al estar a mayor temperatura que el ambiente desprende parte del calor, calefactando la estancia. La nueva reglamentación obliga a que, con temperaturas más bajas de agua, sea necesario dimensionar los emisores para que sigan cubriendo las necesidades del establecimiento.

Por tanto bajar la temperatura de impulsión del agua, como el correcto dimensionado de los emisores a baja temperatura, va a ser la base fundamental para delimitar el consumo energético de la instalación, de acuerdo con los objetivos que se quieren alcanzar en la instalación, tanto en confort para los clientes, como en ahorro energético.

Las nuevas calderas de condensación, nos permiten programar curvas de funcionamiento en base a la temperatura recogida



Para diseñar la instalación de calefacción en un hotel, es necesario un nuevo enfoque para alcanzar óptimos niveles de confort.

por un sensor externo. Pero al final, es el emisor de baja temperatura y un correcto dimensionado lo que nos va a permitir alcanzar los mejores resultados en cuanto a ahorro energético. Cuando trabajamos a baja temperatura, necesitamos aumentar la superficie de intercambio de calor con el ambiente exponencialmente.

Hasta ahora, el único emisor que se venía utilizando a baja temperatura era el suelo radiante, ya que en sí, es el radiador con la mayor superficie de intercambio posible, puesto que ocupa toda la superficie de la estancia a calefactar. Pero que trabaje a baja temperatura no significa que funcione de una forma eficiente, es decir, consumiendo la menor cantidad de energía posible.

Como resumen general, vemos como la calefacción a baja

temperatura hay que separarla en dos escalones, en base a lo que se baje la temperatura del agua. Una primera etapa definida por las nuevas normativas donde la temperatura de diseño del agua se basa en un salto térmico con la temperatura ambiente de 40°C, es decir, temperaturas de impulsión entre 55°C y 65°C, donde se puede dimensionar la instalación con radiadores estáticos de baja temperatura, con bajo contenido en agua y baja masa para dar una rápida respuesta para ajustarse a la demanda real instantánea de cada estancia de una instalación, y con gran flexibilidad de dimensionado para adaptar los emisores a los espacios disponibles para su instalación.

Y un segundo escalón, donde hay una mayor exigencia de ahorro energético, con temperaturas de impulsión de agua que

pueden llegar hasta 35°C. Para estos casos las bombas de calor aire/agua y las bombas de calor geotérmicas son las que mejores rendimientos ofrecen pero se hace necesario usar sistemas dinámicos que nos mejores la emisión de las unidades terminales, y además, nos permitan la emisión en frío.

Los emisores Jaga certificados como los más eficientes del mercado

Mariano Garrido, director de Jaga Center Madrid, afirma que los emisores de Jaga han sido certificados mediante el sello de eficiencia energética KIWA (<http://www.kiwa.es/>) como el radiador "más económico" de Europa (el que menos consume), frente a cualquier sistema de emisión tradicional existente, comparado con cualquier temperatura de im-

pulsión incluso a baja o muy baja temperatura de impulsión.

Nueva herramienta online para calcular el rendimiento de los emisores

El pasado 29 de abril entró en funcionamiento la nueva web <http://www.elradiadormaseconomico.es/>. En esta página se incluye un PDF donde se desarrolla toda la justificación técnica y comparación de la certificación KIWA. Además se dispone de un "calculador", donde cualquier establecimiento hotelero podrá comparar los consumos y rendimientos de sus actuales emisores frente a los emisores de Jaga y por tanto obtener un cálculo estimado del ahorro que le supondría renovar sus equipos por la tecnología eficiente propuesta por Jaga.

Según palabras de Garrido "obtener esta certificación es algo impactante y novedoso para Jaga, ya que el sello KIWA ahora mismo va a marcar diferencias y podemos presumir de tenerlo, además de resultar más eficientes que ningún emisor. A nuestro entender, la herramienta para calcular los consumos de los emisores de calor tendrá gran repercusión en el sector hotelero, especialmente en los establecimientos pequeños, aislados, rurales, con encanto, etc."

Puede consultar más información sobre los productos y servicios de Jaga en su web (www.jaga.es).

PROYECTO PILOTO ITH - JAGA: RADIADORES EFICIENTES Y CALIDAD DE AIRE INTERIOR EN HOTELES

El Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) está llevando a cabo un proyecto piloto en colaboración con la Empresa Jaga España, para testar y demostrar que estos sistemas eficientes pueden ayudar a los hoteles a adaptarse a la normativa vigente con los mayores rendimientos posi-

bles en materia de calefacción. De esta manera, Jaga España se compromete a estudiar caso a caso para todos los empresarios del sector hotelero, sus necesidades concretas, haciendo cálculos de necesidades, selección y propuesta de soluciones, visitas de obra así como la oferta de

equipamiento en las condiciones más favorables de descuentos para que en el menor plazo posible se sienta la plena mejoría en consumos y su amortización.

Para obtener más información sobre el proyecto piloto puede contactar con el Instituto Tecnológico Hotelero (www.ithotelero.com).

Los hoteles de Oviedo analizan la gestión energética en hoteles

VII Jornadas de Sostenibilidad y Eficiencia Energética de ITH patrocinadas por Gas Natural

Oviedo ha sido la primera parada del séptimo ciclo de Jornadas de Sostenibilidad y Eficiencia Energética que organiza cada año

El Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) inauguró el séptimo ciclo de Jornadas de Sostenibilidad y Eficiencia Energética para el sector hotelero el pasado martes 19 de mayo en Oviedo, en el Hotel Silken Monumental Naranco.

Los asistentes a la jornada pudieron adentrarse así en el concepto de gestión energética integral y se les presentaron los distintos modelos de servicios energéticos que pueden aplicarse.

El evento se inició a las 10 horas con la bienvenida de Mario Arias Navia, concejal delegado de Seguridad Ciudadana del Ayuntamiento de Oviedo, y Fernando Corral, presidente de la Unión Hotelera de Asturias.

Coralía Pino López, responsable de Proyectos de Sostenibilidad y Eficiencia Energé-

tica del Instituto Tecnológico Hotelero, habló a continuación sobre oportunidades de ahorro energético en hoteles. Le siguió la intervención de Ana Díez Zafra, jefe de Proyectos Grandes Cuentas, Soluciones Integrales de Servicios Energéticos de Gas Natural Fenosa, con el título "Servicios energéticos, experiencia y su adaptación en el entorno hotelero".

Ferrán González, director comercial de Bosch-Buderus, dio las claves sobre los sistemas eficientes para la producción de calefacción y a.c.s. en instalaciones hoteleras y Noelia González, responsable de Soluciones Hoteleras de ACV España, habló sobre los sistemas semi-instantáneos de producción de agua caliente en modo condensación.

"Soluciones de eficiencia energética en instalaciones de

el Instituto Tecnológico Hotelero desde 2009. La gestión energética integral en hoteles es el eje central de esta edición, desta-

combustión en hoteles" fue el título de la ponencia que ofreció Hipólito Fernández, director de la Delegación de Asturias de Sedical, S.A., a quien siguió Laura Sánchez Ruiz, directora técnica de Italsan, informando sobre las soluciones para el transporte eficiente del agua en instalaciones de a.c.s. y climatización.

La explicación desde el punto de vista de la financiación de las inversiones en tecnología eficiente corrió a cargo de José María Martín Rigueiro, director de Banca de Empresa Segmento Turístico Hotelero Banco de Sabadell.

Para concluir la jornada, se estableció una mesa redonda con todos los participantes que tuvo como eje temático la gestión energética integral en hoteles. Por último, clausuraron el evento Mar Salmeron,

jefa de Servicio de la Dirección General de Turismo, y Fernando Corral, presidente de la Unión Hotelera de Asturias.

Los siguientes encuentros serán el 16 de junio en Marbella (Málaga), el 22 de octubre en Benidorm (Alicante) y el 12 de noviembre en Barcelona. Esta séptima edición se cerrará en Gran Canaria, donde la fecha del evento está por determinar.

Las jornadas están organizadas por el Instituto Tecnológico Hotelero con Gas Natural como patrocinador principal y cuentan también con el copatrocinio de Bosch-Buderus, Banco Sabadell, ACV, Sedical, Italsan, Abosorsistem y Philips. Además, ITH cuenta con la colaboración de las asociaciones regionales y locales: la Unión

cando la producción a.c.s. y la climatización. Próximamente, las jornadas llegarán a Marbella, Benidorm, Barcelona y Gran Canaria.

Hotelera del Principado de Asturias, Aehcos (Asociación de Empresarios Hoteleros de la Costa del Sol), Hosbec (Asociación Empresarial Hostelera de Benidorm, Costa Blanca y Comunidad Valenciana), el Gremi d'Hotels de Barcelona y la Federación de Empresas de Hostelería y Turismo de Las Palmas (FEHT). También colabora la Federación Española de Empresarios de Camping (FEEC).

Las Jornadas de Sostenibilidad y Eficiencia Energética de ITH se realizaron por primera vez en 2009 y durante estos siete años han recorrido diversos destinos, trasladando la importancia de una gestión hotelera sostenible por la geografía española. Las inscripciones son gratuitas y el registro puede completarse a través de la página web de ITH.

Roca traslada su informe sobre reformas hoteleras a Canarias y Baleares

Realiza una investigación sobre los baños en el ámbito hotelero español

Roca, socio del Instituto Tecnológico Hotelero, ha presentado en Canarias y en Baleares el Estudio 360° de la Reforma de Baños en los

Hoteles contando con la colaboración de las asociaciones locales en cada destino, Ashotel y la Federación Empresarial Hotelera de Ma-

llorca (FEHM). De este informe se extrae que la nota media que los clientes dan a los baños de los hoteles de España es de un 7,8.

Tras su presentación en Madrid y Barcelona, los resultados del Estudio 360° de la Reforma de Baños en los Hoteles elaborado por Roca se han trasladado a Canarias y Baleares, destinos donde los hoteleros han podido conocer de primera mano las conclusiones extraídas del informe.

En concreto en Baleares la presentación tuvo lugar en la sede de la Federación Empresarial Hotelera de Mallorca (FEHM) y contó con el apoyo de Jaume Horrach, secretario y miembro de la Junta Directiva de la FEHM y presidente de la Asociación Hotelera de Alcudia.

En cuanto a la presentación realizada en Canarias, se celebró en la Factoría de Innovación Turística de Canarias (FIT Canarias), en Adeje, y contó con la presencia del Presidente de Ashotel, Jorge Marichal.

Entre los asistentes a dichas presentaciones se encontraban numerosos representantes del sector hotelero así como arquitectos e interioristas.

Principales resultados del informe Roca encargó esta primera investigación exhaustiva que se realiza en España sobre los baños en el

ámbito hotelero a la empresa de estudios de mercado Ikerfel.

Ofrece datos tan concluyentes como la nota que los clientes han dado a los espacios de baño de los hoteles españoles, que es de un 7,8. Un 80% de los clientes puntuaron los espacios de baños de los hoteles con un "muy bien" (9-10) o un "bien" (7-8). El 20% restante, uno de cada cinco, opina que los baños son regulares (5-6) o muy malos (0-4). Nueve de cada diez clientes (91%) consideran muy o bastante importante el espacio de baño y su estado a la hora de valorar un hotel, un dato que se sitúa en el 88% cuando se trata de recomendarlo.

La limpieza, con un 42% de adhesión, se sitúa al frente de los motivos para valorar satisfactoriamente un baño. A continuación se encuentra el gusto personal (25%), seguido de la amplitud (21%) y de la comodidad y el confort (17%).

El desgaste por el tiempo es la principal causa de reforma. Y es que en dos de cada tres reformas (65%) realizadas en los baños de un hotel, la obsolescencia fue el motivo que la puso en marcha. Conviene tener en cuenta que el 70% de los 14.822



Fit Canarias, en Tenerife, y la sede de la FEHM, en Mallorca, acogieron las presentaciones del estudio.

establecimientos que componen el parque hotelero español se construyeron antes del año 2000. Por ello, el 55% de ellos ya han acometido obras de remodelación en los baños de las habitaciones, habiéndose realizado el 92% de ellas entre el año 2000 y el 2014. La frecuencia media de reforma en los baños de los hoteles es de 8,6 años, casi tres veces más que en el ámbito de los baños domésticos.

Respecto a las actuaciones de reforma, en más de cuatro

de cada cinco hoteles (83%) ha afectado a dos o más elementos principales de la estancia (inodoro, bidé, bañera/plato de ducha o lavabo). Le siguen el cambio de accesorios del baño (36%), la sustitución de la mampara, el pedestal, la grifería y/o el mueble (35%) y, por último, el cambio de un único elemento de todos los principales del baño mencionados anteriormente (20%).

Estas son algunas de las conclusiones del estudio, que se ha

centrado en los hoteles de 2 a 5 estrellas, donde se concentra el 84% de las plazas hoteleras, y ha tenido en cuenta las opiniones de gerentes y directores de hoteles, clientes y responsables de mantenimiento, compras y diseñadores. Todo ello acompañado de observaciones "in situ" para detectar la importancia que tiene este espacio en la satisfacción del cliente y analizar las características de la reforma hotelera para detectar oportunidades y áreas de mejora.

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 ANUARIO (1 EDICION)
Futuralia SOSTENIBILIDAD EN TURISMO ANUARIO (1 EDICION)
ESPECIAL NEXOTUR CONGRESO UNAV ANUARIO (1 EDICION)
CONEXO COYUNTURA REUNIONES ANUARIO (1 EDICION)



RANKING DE EMPRESAS TURÍSTICAS PERIODICOS ANUALES (4 EDICIONES)
PROTAGONISTAS 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 LINEAS)

NEXO
editores s.a.

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

Asohtur estrecha lazos con Fundación CEPAIM sobre incorporación laboral

La Agrupación Soriana de Hostelería y Turismo ha suscrito un Acuerdo de Colaboración en el marco del programa

ma Incorpora de la Obra Social "la Caixa" que incluye prácticas en empresas de hostelería.

La Presidenta de Asohtur (Agrupación Soriana de Hostelería y Turismo), Yolanda Santos, el representante de "Caixa Bank", Javier Martínez Viela y la responsable autonómica de Fundación Cepaim, Laura García Lamata, han suscrito un Acuerdo de Colaboración mediante el cual, se desarrollarán conjuntamente acciones formativas de carácter teórico-práctico. El objetivo es facilitar la integración laboral de personas en situación o riesgo de exclusión social. La iniciativa se enmarca en el programa Incorpora de la Obra Social "la Caixa" para mejorar la empleabilidad de los colectivos vulnerables, combinando de forma óptima las necesidades del tejido social y empresarial.

La entidad social que desarrolla en Soria el programa Incorpora es Fundación CEPAIM. Este proyecto tiene como objetivo favorecer y fomentar la incorporación en el mundo laboral de las personas en situación o riesgo de exclusión social.

Así, a través de este convenio la Agrupación, además de impartir la formación teórica específica

del sector, proporcionará la formación práctica necesaria requerida a través de prácticas en establecimientos de hostelería asociados a Asohtur. Las acciones formativas se han diseñado de manera conjunta, ajustándolas a las principales demandas de las empresas del sector.

El objetivo es formar al alumnado participante perteneciente a colectivos desfavorecidos que se encuentren en situación o en

riesgo de exclusión social y también facilitarle el acceso al mercado laboral.

En este sentido se ha puesto en marcha ya un primer curso de "Iniciación a la Cocina" de 260 horas de duración, de las cuales 100 horas serán impartidas por CEPAIM, 80 horas de formación específica técnica por Asohtur y otras 80 horas de prácticas no laborales desarrolladas en empresas pertenecientes a la Agrupación.



La firma del acuerdo entre las entidades.

Los campings presentarán estrellas como un distintivo común para su clasificación

El distintivo con estrellas servirá para clasificar los alojamientos de campings en todo el territorio nacional, según se acordó durante la Conferencia Sectorial de Turismo, un acuerdo que supone un paso más hacia la unidad de mercado y la armonización de los requisitos de la normativa de Turismo Activo. El acuerdo se une al que homogeneizaba la clasificación de los establecimientos hoteleros y a la de los alojamientos rurales bajo las "estrellas verdes".

En 2013, casi todas las comunidades autónomas españolas acordaron homogeneizar la nomenclatura anterior de los alojamientos rurales, sistema compuesto por espigas, bellotas y encinas (entre muchos otros), para sustituirlo por una nueva clasificación común con 'estrellas verdes'.

El Plan Nacional e Integral de Turismo contemplaba homogeneizar la clasificación de los alojamientos rurales para conseguir unificar el mercado e incrementar la eficacia de

las medidas de promoción de este producto.

Según informa Industria, durante la reunión, presidida por el ministro de Industria, Energía y Turismo, José Manuel Soria, junto a la secretaria de Estado de Turismo, Isabel Borrego, se ha unificado además la definición para todo el territorio nacional, así como el establecimiento de los seguros de responsabilidad civil. Soria ha destacado que es importante la unidad de mercado en todos los sectores y más si cabe en la industria turística donde conviven más de 250 normas que pueden afectar a la competitividad del sector.

Además, se ha dotado de mayor seguridad jurídica, tanto a las empresas como al turista que requiere de estos servicios. Ahora la nueva normativa que propone la Mesa Sectorial de Turismo se clasificarán con estrellas, como los hoteles, homogeneizándola de esa forma con la clasificación actual de los campings que se aplica en el resto de los países europeos, concediéndoles de una a cinco estrellas.

Controlatupiscina.com, una novedosa aplicación para el control de las piscinas

La empresa Biolinea.com ha presentado a los miembros de la Asociación de Empresarios Hoteleros de la Costa del Sol (AEHCOS) la novedosa aplicación informática para la gestión de piscinas turísticas www.controlatupiscina.com

Controlatupiscina.com es una herramienta informática que permite la gestión online de las piscinas turísticas de acuerdo con los nuevos requisitos legales del Real Decreto 742/2013, por el que se establecen los criterios técnico-sanitarios de las piscinas, cubriendo así una clara necesidad del sector.

Controlatupiscina.com funciona con teléfonos móviles, tabletas y ordenadores y permite ahorrar costes, ganar tiempo y simplificar procesos en el día a día del control global de las piscinas turísticas y públicas en general. Sus utilidades van desde la impresión automática de las mediciones diarias de las piscinas (para informar debidamente a los bañistas), hasta la creación automática del informe requerido por el Ministerio de Sanidad, pasando por la generación igualmente automática de alarmas e incidencias.

Los empresarios hoteleros han mostrado un gran interés en esta aplicación al tratarse de una tecnología novedosa que ha sido desarrollada además íntegramente en España, en concreto en las Islas Baleares.

La jornada se ha desarrollado en el Hotel Sol Don Pablo situado en Torremolinos y ha sido inaugurada por el Secretario Gerente de AEHCOS, Antonio Aranda. Posteriormente el Presidente de Biolinea Sebastián Crespí, ha realizado la presentación del software Controlatupiscina.com y la demostración práctica ha estado a cargo de Beatriz Santandreu, directora de Biolinea Int. S.L.

Sobre Biolinea.com

Biolinea es una empresa especializada en el campo de la salud pública, en particular en el sector turístico. Para el desarrollo de esta aplicación ha contado con el asesoramiento de otras empresas expertas en desarrollo de software turístico, en particular de Winhotel Solutions que ha asesorado en el diseño general y de Refinería Web que se ha hecho el desarrollo técnico.

20 complejos turísticos consolidan el Grupo de Establecimientos Sostenibles de ASOLAN

El Turismo Sostenible en Lanzarote es una realidad gracias a la implicación de casi una veintena de establecimientos alojativos que se han agrupado para unir sinergias y trabajar de forma conjunta poniendo en marcha acciones medioambientales y sociales que tienen como objetivo contribuir al desarrollo sostenible y mejorar la calidad de vida de las personas y colectivos más desfavorecidos de Lanzarote.

El grupo de Establecimientos Sostenibles de Lanzarote tiene una amplia trayectoria promo-

viendo este tipo de proyectos; "son ya 15 años de trabajo y destacamos que cada vez son más los establecimientos alojativos, con independencia de su calificación; hoteles cinco estrellas, cinco estrellas Gran Lujo, cuatro estrellas y apartamentos, los que se vinculan a esta asociación", ha destacado Susana Pérez, presidenta de la Asociación de Empresarios de Hoteles y Apartamentos de Lanzarote, ASOLAN.

En 2014, el Grupo ha llevado a cabo casi una decena de acciones de Responsabilidad So-

cial Corporativa, entre ellas la segunda Campaña Navideña de Recogida de Juguetes que posteriormente fueron donados a Cáritas. También se han promovido campañas educativas para fomentar entre los más jóvenes el cuidado del planeta. Los Establecimientos Sostenibles, han realizado un trabajo continuado durante los últimos años logrando certificaciones de organizaciones internacionales por el trabajo que realizan propiciando el desarrollo sostenible en Lanzarote como; la Biosphere Hotel, Travelife e Iso.



La Asociación, avalada por 15 años de trabajo, ha presentado la memoria de acciones sociales llevadas a cabo en 2014.

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

Apostar por la RSE recibe un impacto positivo en el valor de marca

Según el estudio 'Doing Good and Doing Well: Estudio de casos de excelencia en RSE en la hotelería de Barcelona' elaborado por

el Observatorio de Turismo Responsable de la Facultad de Turismo y Dirección Hotelera Sant Ignasi de la Universidad Ramon Llull.

El estudio, ha sido elaborado con la colaboración del Ayuntamiento de Barcelona y el Gremio de Hoteles de Barcelona, y tiene como objetivo conocer el grado de desarrollo de la RSE en los hoteles de la ciudad, identificar si existe un estilo propio de la ciudad de Barcelona en cuanto a la implementación de la RSE en los establecimientos turísticos, y hacer una búsqueda de las prácticas concretas que ya se están llevando a cabo en los hoteles y otras empresas de la ciudad que pueden convertirse en un ejemplo para otros establecimientos. De los 322 alojamientos turísticos analizados, una veintena de establecimientos destacan por las buenas prácticas de RSE.

En su intervención, Jordi Ficapal, director del OTR y responsable del estudio, destacó que "el nivel de conocimiento de la cultura de la RSE en los establecimientos de la ciudad de Barcelona no es elevado y por tanto, hay que reforzarlo mediante políticas de promoción y ayudas para su implementación". El estudio ha constatado que el desa-

rollo en este ámbito "se encuentra en una fase muy inicial y que por tanto, son numerosas las oportunidades de mejora. El grueso de acciones de RSE que se repiten más en el conjunto de hoteles analizados son en el ámbito medioambiental".

En este sentido, el estudio ha detectado también que existe una dificultad a la hora de distinguir entre acciones que son de cumplimiento legal obligado y las que tienen que ver con la voluntariedad que supone la RSE. "Es necesario, en este sentido, más formación de los establecimientos en cuanto a la cultura de RSE", comentó Jordi Ficapal.

Mejora de la comunicación de las buenas prácticas en RSE

El estudio concluye también que es necesario mejorar la comunicación de las buenas prácticas en RSE de los establecimientos hoteleros. El director del Observatorio de Turismo Responsable ha señalado que "hay que insistir en la correlación directa que existe entre las noticias de acciones, campañas o políticas de la RSE y

el incremento del valor de marca de la empresa". La recomendación va encaminada a comunicar este tipo de prácticas en la página web del establecimiento, ya que representa su fachada virtual a la que tienen acceso los clientes, así como la elaboración de una memoria anual de RSE.

Otro de los puntos importantes que señala este estudio es la importancia del hotel como agente ciudadano, de modo que pueda servir de palanca de cambio de su entorno. Hay que contribuir, pues, a desmitificar la figura del hotel como un agente ajeno al territorio e incluirlo dentro de la vida y las actividades de la comunidad. Sin embargo, los datos constatan también que hay un nuevo tipo de consumidor (Millennials) muy sensibilizado hacia los principios de sostenibilidad y responsabilidad, y que por tanto tiene en cuenta las acciones de RSE a la hora de elegir los establecimientos hoteleros en los que se aloja. Será pues necesario y capital para los hoteles adaptarse a estos nuevos viajeros, también en la puesta en práctica de la RSE.

Ashotel y la empresa Easyon Pad promoverán la implantación de tablets

La Asociación y Singularity Innovation S.L firman un acuerdo que ofrecerá a los clientes de las empresas turísticas información adaptada a sus necesidades, desde estos dispositivos móviles.

El presidente de la Asociación Hotelera y Extrahotelera de Tenerife, La Palma, La Gomera y El Hierro, Ashotel, Jorge Marichal, y el representante de la empresa Singularity Innovation, Andriy Yavorivskyy, han firmado un acuerdo por el que la Asociación ofertará los servicios de la novedosa plataforma EasyonPad a sus establecimientos asociados.

El convenio de colaboración, cuya firma tuvo lugar en el stand que Ashotel tiene en la presente edición de Gastro-Canarias 2015, tiene como fin difundir entre los asociados las ventajas de esta plataforma de promoción, que permitirá mejorar la experiencia del turista y las ventas de las empresas del sector. Se trata de una tablet personalizada con conexión 3G, que el hotel facilita a sus clientes durante su estancia, y desde la que pueden acceder a todos los servicios disponibles: reservar en restaurantes, utili-

zar el servicio de habitaciones o realizar llamadas telefónicas.

Además de la variedad de servicios que los hoteles ponen a disposición del cliente a través de la tablet, la plataforma EasyonPad posibilita al huésped la contratación de otros de carácter externo, como excursiones, rutas turísticas guiadas o coches de alquiler. El dispositivo permite también efectuar compras de entradas para museos, conciertos o eventos deportivos.

Este novedoso producto (premio TLP Startup Network otorgado por el Cabildo de Tenerife), se dirige tanto al turista internacional que no puede conectarse a internet con sus dispositivos móviles, como al nacional, que, aunque con conexión, desea conocer y tener acceso toda la oferta turística de la zona.

Ashotel considera que EasyonPad, plataforma de la empresa canaria Singularity Innovation S.L, y miembro del Club de Proveedores de la asociación, es una "excelente herramienta capaz de aportar soluciones a los hoteles e incrementar la satisfacción del turista que se hospeda en ellos".

La Asociación Provincial de Hostelería y Turismo de Huesca celebra su Asamblea

La Asociación Provincial de Empresarios de Hostelería y Turismo de Huesca celebró en el Salón de Actos de CEOS-CEPYME Huesca, su Asamblea General Anual.

Durante la celebración de ésta, se hizo balance y aprobó la Memoria de Actividades del pasado año 2014, así como las cuentas de Gastos e Ingresos y Balances de 2014, entre otros interesantes asuntos de la Asociación como el incidir en mayor promoción para el sector más allá del plano gastronómico o el buscar convenios y acercamientos con otras entidades

o colectivos. Asimismo, la Asamblea sirvió para elegir las diferentes vacantes de la Asociación, así como para ratificar la Vicepresidencia por Cafés-Bares y los Vocales Comarcales por el Sobrarbe, Bajo Cinca y Jacetania.

Una vez celebrada la Asamblea, tuvo lugar un vino español en la terraza de "El Enebro" en Huesca para los empresarios hosteleros presentes y otros invitados, entre los que se encontraban autoridades, medios de comunicación y representantes de marcas privadas relacionadas con el sector.



Se hizo balance y se aprobó la Memoria de Actividades del año 2014.

COEPA y HOSBEC organizan una jornada sobre instrumentos de financiación

La Confederación Empresarial de la Provincia de Alicante (COEPA) y HOSBEC han organizado en la sede del Invat.tur de Benidorm, una jornada de información empresarial, con el patrocinio del Banco de Sabadell, en la que han presentado una serie de instrumentos de apoyo financiero para empresas y emprendedores, además de la nueva regulación del sector hotelero en la Comunidad Valenciana, en la que se ha aplicado el sistema de clasificación por puntos Hotel Stars Unión, un Decreto que fue aprobado por el Consell, y que homologa la Comunidad con el estándar de la Unión Europea, lo que permitirá que cada establecimiento obtenga la categoría turística mediante el cumplimiento de ciertos criterios, algunos obligatorios y otros optativos.

En la presentación ha participado el presidente de COEPA, Moisés Jiménez, quien ha manifestado que aunque los momentos económicos son mejores "somos conscientes de que muchas empresas todavía siguen preocupadas pues no encuentran medios de financiación adecuados, pero también de que la oferta se va ampliando de forma paulatina, lo que, en un marco de crecimiento, genera buenas perspectivas". Ha añadido que los empresarios creen que se está trabajando en la dirección adecuada, "pero que todavía hay que incrementar la liquidez para atender la demanda de muchas empresas que están intentando sostener o ampliar su



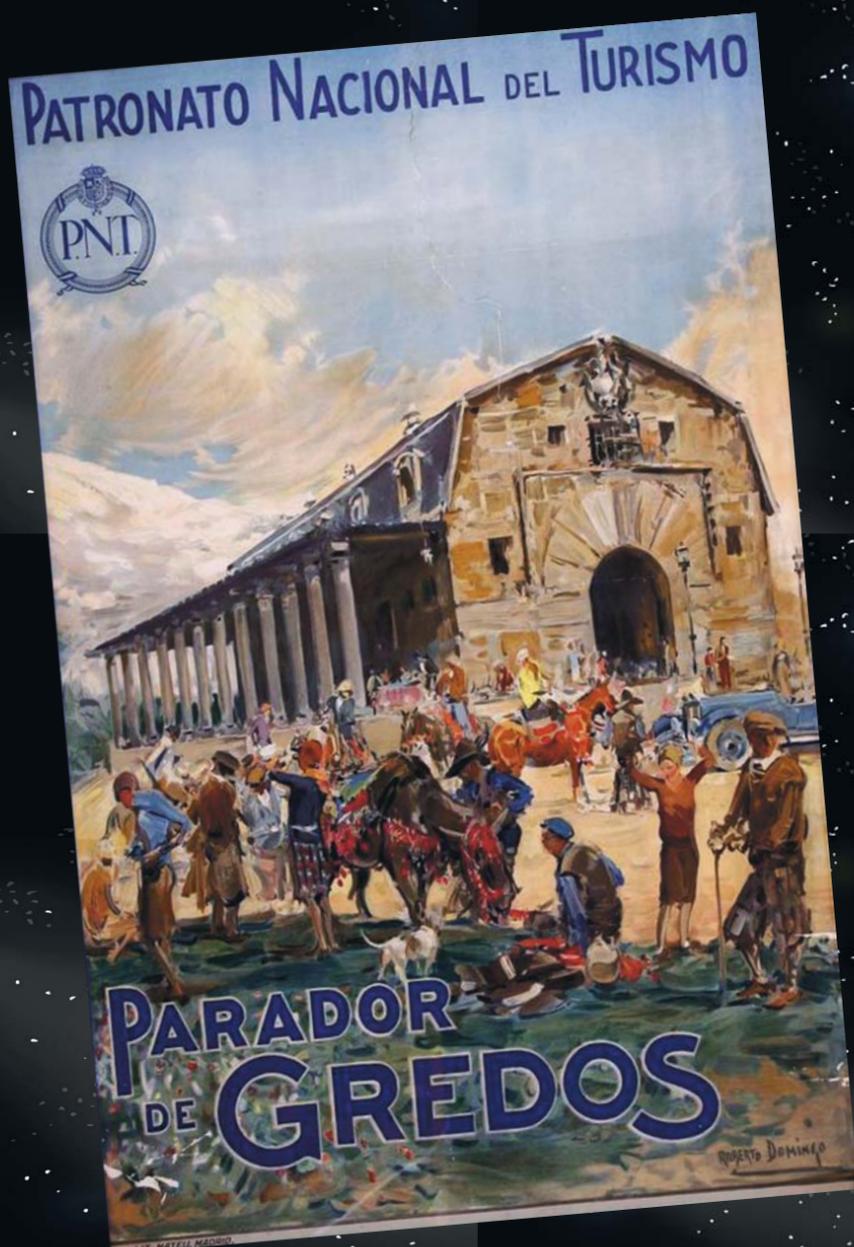
La Jornada ha contado con el patrocinio del banco Santander.

actividad, de esta manera conseguiremos que los efectos de la mayor pujanza económica se manifiesten con más fuerza, para generar más y mejor empleo". En la apertura le han acompañado el presidente de HOSBEC, Antonio Mayor, y el secretario autonómico de Turismo, Daniel Marco, quienes han mostrado su satisfacción por la nueva normativa, que va a beneficiar al sector y va a beneficiar su competitividad. También ha participado el director regional de Alicante de Banco Sabadell, Juan Merino, que ha puesto de manifiesto el compromiso de la entidad con la economía y la sociedad de Benidorm y de la provincia de Alicante.

Las ponencias han corrido a cargo de Nuria Montes, secretaria general de HOSBEC, quien ha designado la nueva norma y ha avanzado los pormenores y las novedades del Decreto; y Raúl Martín director general de Economía, Emprendimiento y Cooperativismo de la GVA, quien ha presentado los "Incentivos y financiación para pymes" que impulsa el IVACE Financiación, con un presupuesto de 24 millones de euros, que se ponen a disposición de los empresarios mediante instrumentos destinados a la puesta en marcha y consolidación de proyectos empresariales en diferentes líneas que abarcan todo el ciclo de vida y tamaño de las empresas de la Comunidad".



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**

Desayuno con encanto

Palacete

resort en la nieve

momento rural

Diálogo

Piscina junto al Mar

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

Síguenos en:

www.cehat.com



CEHAT

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HOTELES Y ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS

Síguenos en:



www.cehat.com