

CEHAT avanza en su gira por España para dar a conocer el convenio con "la Caixa"

Desde que firmó el convenio de colaboración con "la Caixa", CEHAT ha trabajado en acercarlo a todos los empresarios del país a través de las asociaciones locales, consciente de los beneficios para el Sector en un momento en que persisten las dificultades de acceso a financiación. Hasta el momento se han desarrollado una decena de presentaciones.

rios del país a través de las asociaciones locales, consciente de los beneficios para el Sector en un momento en que persisten las dificultades de acceso a financiación. Hasta el momento se han desarrollado una decena de presentaciones.

ten las dificultades de acceso a financiación. Hasta el momento se han desarrollado una decena de presentaciones.

La Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) avanza en su voluntad por hacer llegar a todos los empresarios hoteleros el acuerdo firmado recientemente con "la Caixa", consciente de las enormes ventajas que puede suponerles. Con el objetivo de acercar este convenio a todas las asociaciones españolas, ha desarrollado ya presentaciones en 10 provincias. En todas ellas la Confederación, junto con "la Caixa", ha explicado la amplísima oferta de productos y servicios creada específicamente para el sector turístico y que permite dar respuesta a sus necesidades financieras con rapidez y flexibilidad.

Los encuentros se han celebrado ya en Las Palmas, Ávila, Benidorm, Mérida, Madrid, Cos-

ta del Sol y Pontevedra, y en los próximos meses se desarrollarán en destinos como Aragón, Cataluña y Asturias. Todas estas presentaciones han contado con la implicación de las asociaciones locales, y en ellas han coincidido numerosos empresarios del Sector con altos cargos públicos que han querido participar en estos encuentros. Además, y para que tuvieran más proyección en las comunidades en que se han desarrollado, se ha convocado a estas presentaciones a medios de comunicación locales, que se han hecho eco de su desarrollo.

El presidente de CEHAT, Juan Molas, ha animado al resto de asociaciones a organizar encuentros en sus respectivas Comunidades, a fin de que todos los em-



Una de las jornadas de presentación celebrada en la Comunidad Valenciana.

presarios hoteleros puedan acceder a él. Como ha señalado, "se trata de un convenio que muestra la confianza de "la Caixa" en el Sector Hotelero español y su-

pone un impulso muy importante a su actividad en un momento en el que persisten las dificultades de acceso a financiación".

Actualidad / Págs. 14 y 15

La Fundación CEHAT culmina su programa de formación dirigido a mujeres con discapacidad

La Fundación CEHAT ha celebrado recientemente el acto de entrega de diplomas del proyecto de sensibilización, formación, prácticas e integración laboral dirigido a mujeres con discapacidad intelectual, desarrollado en colaboración con AFANIAS y Vincci Hoteles.

El programa, que ha formado en esta edición a 14 mujeres, muestra el compromiso de la Fundación CEHAT con la incorporación laboral en el sector hostelero de personas en riesgo de exclusión, por lo que trabaja desde hace más de un año. Gracias a este programa, estas mujeres han recibido formación como camareras de pisos en las instalaciones de AFANIAS y los establecimientos de Vincci Hoteles.

El acto de entrega de diplomas fue presidido por Joan Mesquida, secretario general de Turismo y Comercio Interior, que agradeció a estas mujeres su contribución a la hospitalidad de la hotelería española, uno de los rasgos que señaló más importantes para la fidelización del turista. En el evento participaron también Ramón Estalella, secretario y patrono de la Fundación CEHAT; Carlos Calero, consejero delegado y director general de Vincci Hoteles; José Luis Martínez, director general de AFANIAS; Alberto Durán, vicepresidente ejecutivo de Fundación ONCE; y Marcos Valera, director de Recursos Humanos de Vincci Hoteles.

Fundación CEHAT / Pág. 21

'El convenio con CEHAT es una apuesta de largo recorrido'

El Periódico de CEHAT entrevista a Juan Antonio Alcaraz, director general de CaixaBank, que explica el convenio suscrito con CEHAT y apunta algunas de sus principales ventajas. Como señala, la voluntad de la entidad financiera es que esta se trate de una "apuesta de largo recorrido, que permita estrechar la relación con las empresas hoteleras y contribuir así al desarrollo de un Sector clave para la economía".

Alcaraz, que realiza un recorrido por las soluciones financieras diseñadas específicamente para el Sector Hotelero, valora que los servicios

ofrecidos "aportan un valor añadido en dos áreas claves para la gestión empresarial: el acceso a financiación y la innovación". El amplio catálogo de servicios incluye, entre otros, soluciones específicas para PYMES o apoyo a empresas hoteleras con proyectos de internacionalización.

Además, Alcaraz destaca la vertiente social del acuerdo, gracias a la colaboración conjunta de las fundaciones de ambas entidades, que impulsarán la integración laboral de personas en riesgo de exclusión en el sector hostelero.

Entrevista / Pág. 9

NOTICIAS EN BREVE



Entrevista al baloncestista Grimau

Roger Grimau aborda su paso por el FC Barcelona durante ocho temporadas y su experiencia en la Selección Española. Además de explicar sus gustos y preferencias a la hora de viajar, da su visión sobre la Hotelería española.

Entrevista / Pág. 7



Diferentes actitudes de percibir un trabajo

Doménc Biosca, presidente de Educatur, reflexiona en una tribuna sobre las distintas formas de percibir un trabajo, desde la mejor actitud hasta la peor predisposición, y apunta algunas claves para tener éxito en el Sector Hotelero.

Opinión / Pág. 10

SUMARIO

Editorial / Tribuna.....	3
Garrigues.....	4
Laboral.....	6
Actualidad.....	11
Informe.....	12
Asociaciones.....	28



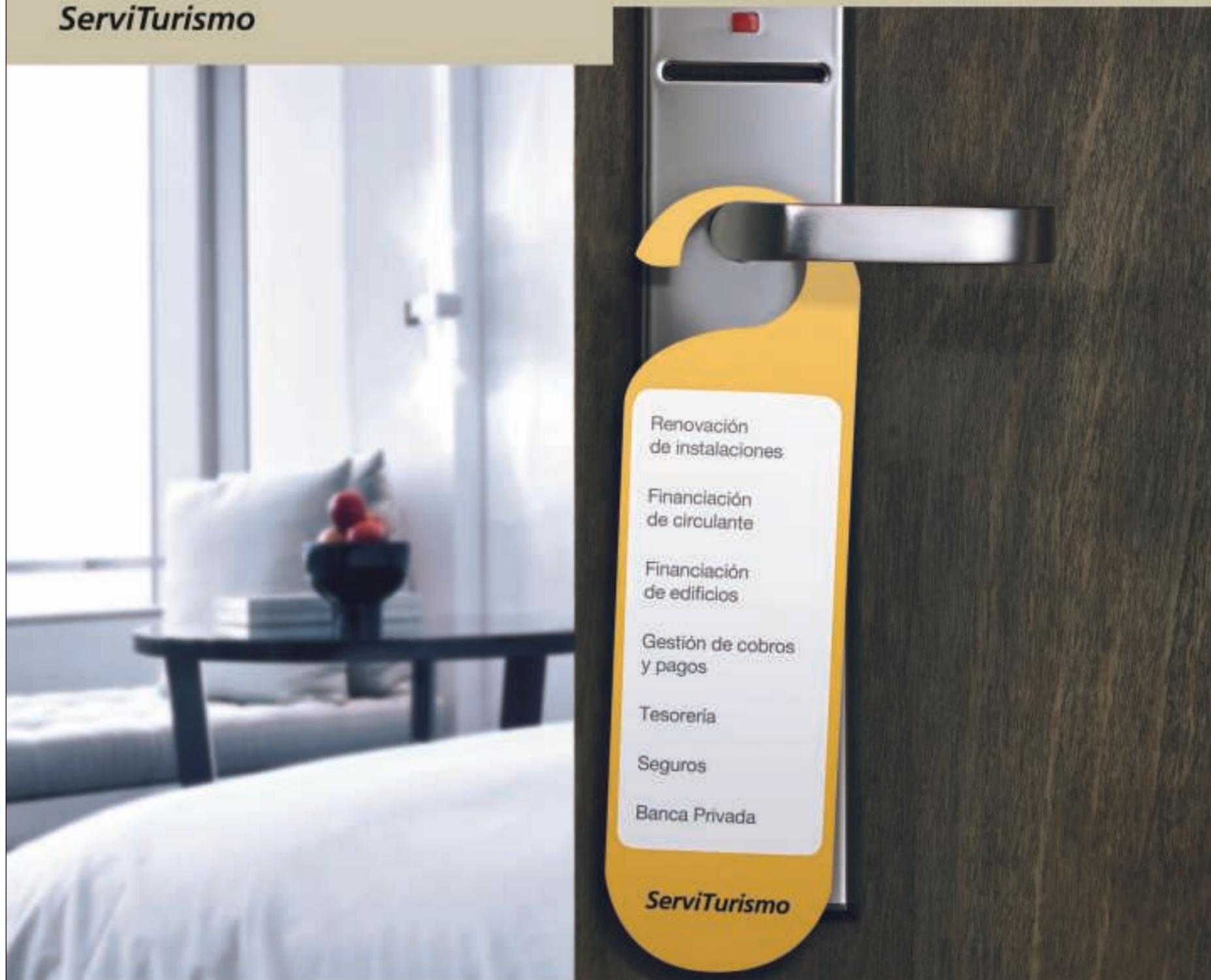
El calor que necesitas para sentirte como en casa

Con Gasóleo Calefacción Cepsa Rendimiento y el Plan de Renovación de Calderas, tienes la garantía de un combustible de calidad superior y una atención especializada para que, estés donde estés, puedas disfrutar de un ambiente seguro y confortable.

Realiza tu pedido llamando al 91 337 94 92.

CEPSA
Innovando para ti

www.gasoleoscepsa.com



Soluciones para el sector hotelero

En "la Caixa", a través de **ServiTurismo**, ponemos a su disposición productos y servicios financieros específicos para el sector hotelero. Entre otros, le ofrecemos el **Plan Renove de instalaciones** a través del *renting* y el *leasing*, así como el Crédito Abierto y las líneas ICO. Le explicaremos, por ejemplo, cómo **gestionar su tesorería** a través del

Cash Pooling y cómo simplificar sus **cobros y pagos** con CaixaFactura y con las prestaciones de nuestros TPV. Todo ello, unido a nuestra amplia **red de oficinas**, donde le darán las respuestas que su negocio requiere. **Impulso al sector hotelero.**

¿Hablamos?



Presidente: Juan Molas
Secretario General: Ramón Estalella Halffter

DIRECTOR
Valentín Ugalde

DIRECCIÓN EDITORIAL: José Arquero
COORDINACIÓN: Mónica González

COMITÉ EJECUTIVO: José María Carbó (Presidente de Honor), Juan Molas (Presidente), Carlos Díaz, Juan Gaspart, Fernando Fraile, Simón Pedro Barceló (Vicepresidente), Miguel Mirones (Tesorero), Manuel Otero, José Fernando Cabrera, Soledad Díaz, Santiago García-Nieto, Jesús Gatell, Luis García Alarcón, José Carlos Escribano, Javier García Cuenca, José Luis Ascarza y Felipe Sordo (Vocales).

REDACTORES Y COLABORADORES: Eduardo Santamaría (Coordinación General), Daniel Gallego, Marga González, Cristina Sanabria, Josep Marqués, Ignacio Samper, Mamen Martínez, Andrea Bulla, Miguel Praga, Trifón Abad, Bárbara Ferrer y Verónica Olivera.

NEXO
editores s.a.

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

✉ Lope de Vega, 13. 28014 Madrid / Apartado de Correos 10119. Madrid / ☎ 91 369 41 00 (20 líneas) / ☎ Fax: 91 369 18 39 / ✉ E-mail: monica@cehat.com

DIRECTOR DE PUBLICACIONES: José Arquero. DIRECTOR FINANCIERO: Javier Pascual
DIRECTOR JURÍDICO: Santiago Moratalla. DIRECTOR DE INFORMÁTICA: José Miguel Candela
DEPARTAMENTOS / JEFE DE ADMINISTRACIÓN: M^a Antonia Martín. JEFE DE PERSONAL: Pilar de la Hoz
CONTABILIDAD: Lorena Hernández. MARCAS: Manuel Lanza. E-COMMERCE: José Manuel Dávila
DEPARTAMENTO PUBLICIDAD / Director General: Carlos Ortiz. Agentes: Yolanda Pola. FACTURACIÓN: Lourdes Sánchez. SUSCRIPCIONES: Mercedes León, Concha López, Verónica Pulido. SECRETARÍA: Vanesa Juanes. PROVEEDORES: Mar Fernández. BASE DE DATOS: Adriana Lucía Flórez.

SERVICIOS EDITORIALES: Aconfisa (Asesoría-Auditoría), Nexopublic (Consultoría), Nexo Creativo (Autoedición), Nexotel (Información Electrónica), Manuel Lanza (Marcas y Propiedad Intelectual), Nexodata (Base de Datos), Microprint (Fotomecánica), Gráficas de Prensa Diaria (Impresión y Papel) 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

CEHAT-"la Caixa", acuerdo modélico

LA CONFEDERACIÓN TIENE en el Acuerdo suscrito con "la Caixa" uno de los mejores exponentes no sólo de los servicios del Asociacionismo a los hoteleros, sino de la creciente importancia del Sector entre nuestros principales agentes económicos.

La confianza en el Sector Hotelero de entidades financieras tan prestigiosas como "la Caixa", demostrada en el protocolo suscrito con CEHAT, es una muestra de la solvencia del empresariado sectorial. Y es todo un modelo de colaboración con las entidades financieras que, desde la soberanía de cada hotelero para trabajar con el Banco o Caja que desee, nos permite avanzar en el nivel y calidad de las prestaciones obtenidas por nuestras empresas de los proveedores financieros.

La solvencia y la confianza son en estos tiempos atributos que pocos sectores empresariales pueden exhibir. Acceder al crédito y a un amplio abanico de servicios financieros adaptados a las necesidades del hotelero y, además, hacerlo en condiciones óptimas, es la mejor muestra de la credibilidad financiera de nuestro Sector.

CEHAT viene realizando una gira desde mayo por todo el Estado, para acercar a los hoteleros de las 64 Federaciones y Asociaciones confederadas, las excepcionales ventajas del acuerdo alcanzado con "la Caixa".

La fortaleza y el crecimiento de la Hostelería en España requiere de los Bancos especialización, rapidez y flexibilidad a la hora de dar respuesta a sus necesidades, especialmente en materia de financiación. Objetivos que son ya una realidad para el Sector con "la Caixa", y que ponen el listón donde debe estar. Sirviendo de obligada referencia para el resto de aquellas entidades financieras que pretenden trabajar (o mantenerse) como proveedor de servicios financieros de empresarios hoteleros.

Esta singular tournée de encuentros con hoteleros, patrocinados por "la Caixa" en numerosas ciudades españolas, permiten efectuar un valioso análisis sobre la situación y problemática local de la Hostelería en toda España. Esta novedosa experiencia contribuye a la integración empresarial, fomentando el asociacionismo hotelero y, además de propiciar una reflexión interna sobre nuestra actividad, es un eficaz ejercicio de lobbismo sectorial.

Las líneas de colaboración "la Caixa"-CEHAT alcanzan proyectos de integración y formación impulsados por la Fundación CEHAT, precisamente en los difíciles tiempos actuales, que es de justicia valorar y reconocer.

Todo un modelo de colaboración y una excelente muestra de los servicios y ventajas del Asociacionismo.

TRIBUNA HOTELERA

Un Pacto de Estado para el Turismo

Manuel Otero / Presidente de la Asociación de Hoteles de Sevilla y Provincia

NO LO DECÍA en Sevilla recientemente el presidente de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT), Juan Molas. "Para que el turismo sea uno de los motores que ayuden a España a salir de la crisis, es necesario e imprescindible que las fuerzas políticas y los agentes sociales lo situemos entre los asuntos que merecen un gran Pacto de Estado". Es este, en efecto, el mejor camino que, desde el Sector Hotelero, entendemos nos permitiría apresurar el lento proceso de recuperación, que todo nos indica que hemos iniciado. Y que en un escenario optimista de crecimiento medio anual de uno de sus parámetros fundamentales, los viajeros extranjeros, de un 3%, nos demoraría el alcance de las mejores cifras españolas de turistas recibidos, obtenidas en el ejercicio 2007, hasta el año 2015.

Lo expresamos cuando distintos indicadores turísticos nos hablan de un todavía tímido cambio de tendencia, que venimos detectando desde el pasado otoño de 2010, gracias a la recuperación significativa experimentada por algunos mercados emisores de países occidentales, cuya salida de la crisis empieza a ser una realidad que se traduce en el consumo turístico. O gracias también al crecimiento que están experimentando otros mercados, como el ruso; y aprovechando el potencial de recursos inagotables de nuestro destino, España, reconocida mundialmente como una marca turística de referencia.

Ese progreso favorable de algunos indicadores se está traduciendo ya en moderados incrementos en la ocupación media, que sigue sin tener reflejos en el mercado doméstico, muy condicionado por nuestra situación socioeconómica interna, donde se detectan con preocupación más dificultades. Y se ha traducido ya con esperanza y moderado optimismo, este pasado mes de mayo, en la mejora de otro ratio fundamental, que hasta ahora no daba signos de recuperación, como es el precio medio en Sevilla. Y desde luego, nos lo están anunciando también las previsiones de incrementos que se mantienen desde la patronal hotelera nacional y otras instancias institucionales turísticas a mayo de este año, de un 5% de viajeros internacionales a España en 2011, que se traduciría en más de dos millones de nuevos turistas y en la creación de unos 60.000 nuevos

puestos de trabajo en el sector en toda España. Todos estos datos y perspectivas son los que nos evidencian que la consecución de un gran Pacto de Estado en materia de Turismo, que permitiese avanzar y desatascar algunas cuestiones fundamentales, sería de una extraordinaria ayuda para nuestra industria y maltrecha economía. Nos referimos a temas de índole laboral, de flexibilización de un mercado de trabajo que tiene que dar respuestas y estar en consonancia con las peculiaridades de nuestra industria y sus consustanciales cambios de ritmo de la actividad; o con la consecución de una fiscalidad que nos permita ser más competitivos con nuestros rivales directos; o relativas a otras materias propias de su naturaleza transversal, como la aplicación a nuestra industria del régimen de los derechos de autor...

El abordaje decidido de todas estas y otras materias, en el seno o sobre la base de un Pacto de Estado por el Turismo, darían al sector empresarial un horizonte de estabilidad y de confianza que potenciaría el aparente cambio de ciclo que está empezando a experimentar. Y que se traduciría además, por el peso del mismo y por su capacidad redistributiva, en la mejora de otros sectores económicos, empezando por sus efectos de arrastre en la creación de empleo.

Se trataría, en definitiva, de dar al turismo el significado que merece en nuestras cifras macroeconómicas, y de acelerar sus posibilidades reales para que se convirtiera en una de las grandes locomotoras para salir de la crisis, retirándolo y aislándolo de la arena de la confrontación táctica partidista, que no nos permite remover los lastres estructurales históricos que lo aquejan y debilitan. En ese marco, la colaboración público-privada, que debería tener sus réplicas en otros ámbitos territoriales de la administración, determinante en este sector, cobraría fuerza para fortalecer los entes institucionales de promoción y de impulso de las políticas turísticas.

Es por todo ello que la consecución de ese gran pacto a nivel nacional, que permita también avanzar en la homogeneización de cuestiones de normativa administrativa turística que son injustificables en este ámbito, se hace cada vez más evidente y acuciante.

'Se trataría de dar al turismo el significado que merece y de acelerar sus posibilidades reales para que se convierta en una de las locomotoras para salir de la crisis'

CARTA DEL DIRECTOR A TODOS LOS LECTORES DE CEHAT

Estimados Amigos,

Como muy bien sabéis, en nuestro periódico hay un número determinado de páginas dedicadas a nuestras Asociaciones, Sector Hotelero en general y Cadenas miembros que incluye todas las noticias relacionadas con vuestras actividades. En este sentido, requerimos vuestra colaboración en el envío de cualquier noticia, nombramiento, congreso, cursos, evento etc., que consideréis de interés para nuestro periódico, a la vez que mecanismo de difusión de vuestra propia actividad. Mónica González es la responsable de coordinar estas secciones, por lo que debéis hacer llegar a su dirección de correo electrónico: monica@cehat.com 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.



La dotación mínima de plazas de aparcamiento para los nuevos hoteles: las posibilidades de exención

El límite dependerá, sin perjuicio de la normativa autonómica, del planeamiento del municipio donde se instale el hotel

Beatriz del Peso y Daniel Luquero, socia y asociado de Garrigues Madrid, analizan cómo obtener una exención en la obligación de cumplir con la dotación de plazas de aparcamiento

to exigida por los planeamientos municipales para la implantación de nuevos establecimientos hoteleros. Estas dotaciones, que exigen un elevado número de plazas que pueden lle-

var a disponer de un parking vacío, son exigibles mientras no se obtenga su exención, que puede comportar el cumplimiento de exigencias complicadas, pero no imposibles.



BEATRIZ DEL PESO DANIEL LUQUERO RAMOS

SOCIA Y ASOCIADO DE GARRIGUES MADRID

Si nos planteamos la posibilidad de abrir un establecimiento hotelero en un edificio de nueva planta, o la rehabilitación integral de un edificio preexistente con el mismo fin, nos vamos a enfrentar, sin duda, con un elevado número de problemas. Estos problemas pueden, incluso, ser mayores si dicho establecimiento queremos implantarlo y abrirlo dentro del casco antiguo de una gran ciudad. Pues bien, uno de los pro-

blemas a los que seguro nos tendremos que enfrentar será cómo cumplir la dotación mínima de plazas de aparcamiento. La dotación mínima de plazas de aparcamiento que se exige para la instalación de nuevos establecimientos hoteleros puede venir señalada, sin perjuicio de lo que pueda disponer la normativa autonómica de aplicación, en el planeamiento del municipio en el que vayamos a implantar dicho establecimiento. Así, dependiendo del municipio en el que nos encontremos, se nos podrá exigir un número diferente de plazas, y un régimen diferente de posibilidad de exención del cumplimiento de la dotación exigible.

‘La dotación mínima de plazas puede venir señalada en el planeamiento del municipio en el que vayamos a implantar dicho establecimiento’

blemas a los que seguro nos tendremos que enfrentar será cómo cumplir la dotación mínima de plazas de aparcamiento.

Hay que tener en cuenta que, en principio, la dotación de plazas de aparcamiento deberemos cumplirla en todo caso, incluso aunque tan elevado número de plazas pueda no resultar necesario para el normal ejercicio de la actividad, o incluso aunque nunca lleguen, o hayan llegado, a ocuparse todas esas plazas simultáneamente. Ello salvo que el Ayuntamiento en cuestión nos libere o nos dispense de cumplir dicha dotación, o de cumplirla en su totalidad en el mismo edificio.

En efecto, el cumplimiento de este elevado número de plazas puede resultar ciertamente complicado, cuando no imposible, en proyectos a implantar en el casco antiguo de las ciudades. Por ello, algunos Ayuntamientos arbitran soluciones como puede ser una dispensa de determinado número plazas, o bien, la más común, una dispensa parcial que viene a consistir en permitir que algunas de las plazas de aparcamiento exigidas no se ubiquen en el propio edificio del establecimiento hotelero, sino en un edificio normalmente colindante o cercano al establecimiento.

Así, en Barcelona existe la posibilidad de sustituir, total o parcialmente, los espacios del edificio que, en principio, deben estar dedicados a aparcamientos, por "espacios contiguos" dedicados a tal fin, cuando el sector o la zona urbana "por sus peculiaridades y función urbana" lo permitan o exijan. Y se entiende por "espacios contiguos" aque-

llos que lindan con la finca en la que sean exigibles las plazas de aparcamiento o, en casos justificados, en un espacio situado a una distancia no superior a 300 metros. No obstante, se prohíbe, en todo caso, que unos mismos aparcamientos puedan servir a diferentes edificios.

La apreciación de las condiciones que permiten excepcionar el criterio general resulta discrecional para la Administración, quien podrá valorar, en cada caso concreto, la oportunidad de autorizarlas.

El Ayuntamiento de Madrid va más allá y podrá (i) eximir de la obligación de disponer de la dotación de servicio de aparcamiento o de carga y descarga, (ii) reducirla o (iii) aceptar otras soluciones, en aquellos edificios en los que concurren circunstancias que, a juicio de los servicios municipales competentes, desaconsejen la aplicación de los estándares de dotación de aparcamiento. Los criterios que servirán a tal decisión vendrán determinados, sin carácter limitativo, por las es-

‘Con carácter general, para hoteles de cuatro y cinco estrellas, se exige disponer de una dotación mínima de una plaza por cada tres habitaciones’

peciales características del edificio, las condiciones particulares de uso, la afección a elementos catalogados del inmueble, la dificultad de acceso de vehículos, las características del viario o de la parcela y la proximidad de puntos conflictivos desde el punto de vista de la ordenación vial.

Por último, en Valencia, tal y como ocurre en los municipios de Barcelona y Madrid, se permite flexibilizar la dotación mínima de plazas de aparcamiento exigibles. En este sentido, se admitiría una reducción de hasta un 50 % de la dotación mínima establecida en casos en los que las edificaciones, por sus características, encuentran especiales dificultades para cumplir estrictamente con los requerimientos normativos. Estas características se definen en el propio planeamiento como (i) parcelas, que limitando en ambos linderos laterales con edificaciones que no se encuentren en fuera de ordenación tenga una forma que no admita la inscripción de un rectángulo de determinada medida, o (ii) construcciones que destinados en su totalidad, salvo escaleras, ascensores o instalaciones indispen-

sables, las plantas semisótano y primer sótano, o primero y segundo sótanos, a aparcamientos, la reserva así efectuada no pueda alcanzar la dotación mínima.

Por otra parte, en los tres Ayuntamientos citados, se permite un cierto margen de discrecionalidad a la Administración para valorar las concretas circunstancias de cada caso, para lo que incluso se prevé la posibilidad de que, a través de instrumentos de planeamiento, se pueda modificar la dotación de plazas de aparcamiento.

Cabe concluir que aunque, con carácter general, se establezca un número muy elevado de plazas de aparcamiento como dotación mínima para la implantación de establecimientos hoteleros, y que tal dotación sea difícil, cuando no imposible, de cumplir en proyectos a desarrollar en el casco histórico de las ciudades, la propia normativa municipal ya contempla la posibilidad de reducir o de ubicar en distinto edificio dichas plazas.

Sin embargo, nos podemos encontrar con un problema añadido. Podemos haber encontrado un solar que reúna las condiciones idóneas para la implantación de nuestro establecimiento hotelero, y podemos haber alcanzado un compromiso con el propietario de un aparcamiento contiguo o cercano para que podamos usar determinadas plazas para nuestros futuros clientes. El problema surge cuando el Ayuntamiento en cuestión, a pesar de estar dispuesto a admitir que ubiquemos plazas en edificio distinto, nos exija adicionalmente algún tipo de garantía o compromiso de vinculación en el tiempo de estas plazas de aparcamiento.

Así, para permitir que determinadas plazas den servicio un establecimiento hotelero y se ubiquen en edificios contiguos o cercanos, nos podremos encontrar con situaciones en las que, desde el Ayuntamiento, se nos exija un compromiso de adscripción no

sólo de un número plazas, sino de determinadas plazas, de modo que se identifiquen e incluso aislen las plazas de aparcamiento que únicamente deberán ser utilizadas por usuarios del hotel; también nos podremos encontrar con la exigencia de acreditar compromisos de larga duración en el tiempo, como contratos de arrendamiento por largos periodos; e incluso, en supuestos concretos, se ha llegado a exigir que la reserva de plazas a favor del establecimiento hotelero sea objeto de inscripción, mediante nota marginal, en el Registro de la Propiedad, condicionando al efecto la licencia.

En este sentido, el cumplimiento de estos requisitos no sólo supondría una condición para el ejercicio de la actividad, sino también un gravamen sobre la finca de un tercero, el propietario del aparcamiento, que podrá llevar, en algunos casos, a impedir que se produzca el arrendamiento, ante la negativa de dicho propietario a vincular a tan largo plazo y con tales requisitos su propiedad.

‘Si no nos conceden la exención, deberemos cumplir la dotación, incluso aunque tan elevado número de plazas nunca lleguen a ocuparse’

Es por ello que sería deseable un mayor compromiso de los Ayuntamientos en este punto, y que, en aras a la viabilidad de los proyectos, se aplicaran criterios de racionalidad para solventar esta problemática de disponibilidad de plazas de aparcamiento, dado que no podemos olvidar que la carestía de estacionamiento en los cascos urbanos es un mal endémico que difícilmente puede ser solventado por el sector hotelero.



El aparcamiento de un hotel que dispone de 101 plazas.

BIOMCASA, SOLCASA y GIT. Impulso a la Biomasa y Solar Térmica en Edificación

La Biomasa y la Solar Térmica - junto a la Geotermia-, son las energías renovables con más calidad- des del mercado frente a las fuentes tradicionales -gasóleo, gas natural, butano, GLP, etc- para el calentamiento de agua sanitaria, piscinas y SPAs, calefacción y refrigeración de edificios.

El alto consumo energético invertido para calentar y refrigerar por ocupante y día en nuestros negocios supone un gran derroche económico cuando utilizamos fuentes tradicionales, extremadamente caras, expuestas a continuas variaciones de precio y presentando incertidumbre de suministro a medio plazo.

Además de todo ello, la cada vez más ambiciosa reglamentación medioambiental y de calificación energética de edificios- ponen en bandeja la sustitución de estas fuentes por otras renovables.

La biomasa y la solar térmica cumplen perfectamente con los objetivos marcados: beneficios medioambientales -lo que redundará en una mejor calificación energética-, muy bajo coste -amortizándose los extra costes de su instalación en pocos años-, fácil suministro y almacenamiento de la biomasa, operatividad y eficiencia equivalentes, manteniendo el mismo confort para los usuarios y sin olores ni riesgos de escape.

El desconocimiento de estas tecnologías constituye la principal barrera de cara a su instalación masiva en edificación. Para impulsar su introducción y dar confianza a los potenciales usuarios, IDAE, con quien firmó CEHAT un Convenio Específico, fomenta el modelo de "servicio integral renovable" que asegura el éxito dado que las ESEs se encargan de todo -financian el proyecto que ellas mismas diseñan, instalan y operan-

facturando por todo ello en base a la energía térmica consumida por sus clientes destinada a calentar agua caliente, piscinas y SPA, climatizar estancias, etc.-, siempre garantizando un ahorro de coste respecto a la factura energética que tendría a partir de combustible fósil, incluyéndose el pago financiado de la instalación.

BIOMCASA, SOLCASA y GIT: ACS y Climatización con ahorros garantizados

Para que un Hotel o Alojamiento Turístico ejecute un proyecto de estas características sólo tendrá que contactar con cualquiera de las ESEs habilitadas a cada programa-actualizadas en www.idae.es-, que podrán financiárselo sin ningún coste hasta su primera factura por consumo, siempre que IDAE apruebe la concesión del préstamo tras su análisis técnico-económico del proyecto técnico y contrato firmado entre la ESE y el cliente.

Las instalaciones híbridas -con varias energías renovables combinadas-, en muchos casos ofrecen la mejor solución, como en el proyecto Biomasa-Solar Térmica del ejemplo mostrado a continuación.

Hibridación Biomasa-Solar en el Hotel Balneario de Lanjarón en Granada

En el año 2007 la empresa propietaria del Hotel aceptó a Assyce -ESE habilitada en BIOMCASA y SOLCASA- la propuesta de proyecto de la instalación Solar Térmica para el calentamiento de ACS

	Sistema híbrido Biomasa/Solar Térmica		Sistema Convencional
	67% Biomasa	33% Solar Térmica	100% Calderas de Gasóleo
Aporte energético ACS (kWh/año)	935.564	460.800	1.396.364
Rendimiento	80%	N/A	80%
*Coste gasóleo sin IVA (€/año)	0	0	135.796
Precio energía (€/kWh)	0,0681	0,0681	0,0973
Coste total energía (€/año)	63.688	31.369	-
Ahorro de coste anual (incluyendo inversión)	40.739 €		-
Emissiones CO ₂ (t CO ₂ / año)	-	-	356
Reducción Emisiones CO ₂ (t CO ₂ / año)	239	118	-
Total Reducción Emisiones CO₂ (toneladas / año)	356		-

Estimación de consumos y ahorros en el Hotel Balneario de Lanjarón. * [Ref. GoC 2011: 0,77 euros/l].

actuando como ESE bajo el modelo de venta de energía, acordándose el precio de cada kWh consumido incluyendo el coste de financiación. El proyecto contempló 567 metros cuadrados de captadores solares térmicos de gran formato, para la generación anual de 460.800 kWh de energía limpia, lo que ha supuesto anualmente una reducción de emisiones de CO₂ de 118 toneladas y un ahorro anual de unos 13.444 euros, al evitarse el consumo de más de 58.000 litros de gasoil. Atendiendo a la elevada rentabilidad económica conseguida, la ESE propuso realizar un nuevo proyecto, para alcanzar gran parte del total del calor demandado por el Hotel a partir de fuentes renovables. El cliente, como única premisa económica, estableció que se mantuviera el mismo precio facturado hasta entonces por la energía térmica limpia consumida, incluyendo el cos-

te de la nueva inversión, con respecto del coste equivalente a partir de gasóleo. Así, en función de los consumos históricos de ACS, la ESE diseñó una instalación de biomasa de 600 kW de potencia, que funcionaría para sumarse al aporte de calor de la instalación solar térmica. El proyecto, ejecutado en paralelo a la segunda fase de ampliación del hotel, incorporó un silo para el almacenamiento de la biomasa consumida -pélet de madera de la máxima calidad- y, de momento, una nueva caldera de biomasa en sustitución de una de las tres calderas de gasóleo preexistentes, manteniendo dos de ellas operativas. Tras varios meses de funcionamiento, la nueva instalación de Biomasa aporta en torno a 935.000 kWh anuales; es decir, el 67% del calor renovable y la instalación Solar Térmica, en torno al 33%.

Los costes de ambos proyectos, de Solar Térmica y de Biomasa, fueron respectivamente de

345.600 euros y 120.000 euros, recibiendo la ESE, para cada uno de ellos, la subvención habitual de la AAE a estas tecnologías renovables, que fueron descontados del importe a financiar al cliente.

La empresa, actuando como ESE, asumió íntegramente el coste de ejecución de ambos proyectos, ofreciendo facturar mensualmente, por contrato hasta 2015, a un precio que garantiza al menos un 30% de ahorro en coste con respecto del que pagaría consumiendo gasóleo, incluyéndose el pago de gran parte de la instalación solar -en ocho años- y el de la totalidad de la instalación de biomasa -en los cuatro años que restaban de contrato-, así como los costes de operación y mantenimiento -incluyendo control con teleseguimiento- y la biomasa consumida por la caldera, aportando garantía total de funcionamiento.

El hotel, además de beneficiarse de un gran ahorro de coste de gasóleo -estimado en 40.739 euros anuales- y de invertir menores recursos en mantenimiento de sus instalaciones, gracias a las instalaciones renovables y a la calidad de las obras de ampliación acometidas, obtuvo la máxima calificación de eficiencia energética (clase A), mejorando su capacidad comercial tras ascender su valoración por parte de los tour operadores.

En el cuadro adjunto se analiza la situación actual del Hotel, frente al escenario de coste energético de no haberse incorporado las soluciones renovables ejecutadas por la ESE.



Imagen de un camión de distribución de Biomasa.



Paneles Solares Térmicos del Hotel Balneario de Lanjarón.

La energía de tu casa

síguenos en:

GRANDES INSTALACIONES TÉRMICAS

Flexibilidad interna y mejora de la gestión de la jornada de trabajo para aumentar la productividad

La reforma de la negociación colectiva modifica un apartado del Estatuto de Trabajadores referido a la flexibilidad

El asesor laboral de CEHAT, Carlos Sedano, analiza el posible aumento de productividad que podría acarrear la flexibilidad en el trabajo tras haberse modificado en la aprobada refor-

ma colectiva, el apartado del artículo 85 del Estatuto de Trabajadores referido al contenido de los convenios colectivos, en donde habrá que expresar como contenido mínimo medidas

para contribuir en la flexibilidad en la empresa, y en particular un porcentaje máximo y mínimo de la jornada de trabajo que podrá repartirse de manera irregular a lo largo del año.



CARLOS SEDANO

ASESOR LABORAL DE CEHAT

La recientemente aprobada reforma de la negociación colectiva por un real decreto-ley a la que nos referíamos en el número anterior y que en el momento que se está escribiendo este artículo está tramitándose parlamentariamente como proyecto de ley cuyo plazo inicial de presentación de enmiendas fue el día 10 de septiembre del año en curso, modifica el apartado 3 del artículo 85 del Estatuto de los Trabajadores (en adelante ET) referido al contenido de los convenios colectivos, determinando que, sin perjuicio de la libertad de contratación de las partes negociadoras, los convenios colectivos habrán de expresar como contenido mínimo, entre otros, medidas para contribuir a la flexibilidad interna en la empresa, que favorezcan su posición competitiva en el mercado o una mejor respuesta a las exigencias de la demanda y la estabilidad del empleo en aquella, y, en particular, un porcentaje máximo y mínimo de la jornada de trabajo que podrá distribuirse de manera irregular a lo largo del año.

No deja de ser un buen propósito el del real decreto-ley, aunque muy exiguo y que esperamos que el poder legislativo enmiende con más ambición tan importante aspecto de la gestión de las condiciones de trabajo. Ya el vetusto ET de 1980 en el apartado 2 del artículo 34 contempla que mediante convenio colectivo o, en su defecto, por acuerdo entre la empresa y los representantes de los trabajadores, se podrá establecer la distribución irregular de la jornada a lo largo del año. La verdad, poco éxito ha tenido este precepto en la negociación colectiva.

Pues bien, indagando en medidas de flexibilidad en materia de jornada, sacamos a colación una muy interesante sentencia de la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Canarias en Santa Cruz de Tenerife, emitida el pasado 30 de marzo, confirmando la del juzgado de lo social nº 7 de Santa Cruz de Tenerife ante el recurso planteado contra la misma, pues desestimó la demanda de

conflicto colectivo planteada por un sindicato referida al descanso entre jornadas en el sector de hostelería, que motiva a volver a leer con detalle unos preceptos totalmente vigentes y poco introducidos en los convenios colectivos de hostelería de nuestro país, y que convendría no tener tan relegados.

Así, el apartado 3 del artículo 34 ET "Jornada", establece que, entre el final de una jornada y el comienzo de la siguiente mediarán, como mínimo, doce horas. No obstante, el apartado 7 de ese mismo artículo autoriza al Gobierno a establecer ampliaciones o limitaciones en la ordenación y duración de la jornada de trabajo y de los descansos, para aquellos sectores y trabajos que por sus peculiaridades así lo requieran. Entonces, el Gobierno, haciendo uso de esta habilitación legal promulgó hace ya cerca de dieciséis años el Real Decreto 1561/1995, de 21 de septiembre, sobre jornadas especiales de trabajo, destinando la sección III del mismo a las actividades de comercio y hostelería y la sección V a trabajos en determinadas condiciones específicas, regulando en el artículo 22 de esta sección los trabajos en actividades con jornadas fraccionadas, considerando como tales aquellas del sector de servicios que, no excediendo en su duración total de la jornada ordinaria pactada, de-

aludidas tienen su causa en el apartado 3 del artículo 25 del convenio colectivo de la hostelería tinerfeña, referido al "descanso diario y semanal", y que establece que entre la terminación de una jornada y el comienzo de la siguiente han de transcurrir como mínimo doce horas, pero añade que en los términos del Real Decreto 1561/1995, las empresas podrán negociar con los representantes legales de los trabajadores el descanso mínimo entre jornadas, mención innecesaria pues como ya hemos visto el real decreto antes analizado autoriza directamente a las partes a alcanzar esos acuerdos sin que lo tenga que ratificar el convenio colectivo. Así, dentro de la cultura de pactos existente en aquellas afortunadas tierras a raíz de que el artículo 32 del convenio mantiene aún vigente el sistema remuneratorio de la distribución del porcentaje de servicios que establecía la pretérita y ya derogada Ordenanza Laboral de Hostelería del año 1974, salvo que por acuerdo entre la empresa y los representantes laborales se establezcan pactos salariales que sustituyan dicha aplicación, en las empresas hoteleras se han ido reglando compromisos salariales para evitar dicha forma de remuneración y, a la vez, regulando otras materias, como la de los descansos entre jornadas diarias de nueve horas al amparo de la susodicha normativa, de mucha utilidad para los horarios del personal de comedor. Sin embargo, a pesar de lo que dice el convenio y el real decreto referido, y existiendo numerosos pactos en el sector de dicha hostelería, la federación sindical firmante del convenio pero discrepante de tales acuerdos de los que antaño participó planteó demanda de conflicto colectivo solicitando que se declarase no ajustado a derecho el instaurar ese tipo de descansos de forma consensuada en la hostelería, fundamental para la gestión de los horarios del personal que atiende los comedores de los hoteles, donde difícilmente se puede dar el descanso entre jornadas para aquellos trabajadores que dan los servicios de desayuno y cena a los clientes de media pensión modalidad muy extendida en la hostelería de playa y nieve. Por ejemplo, un horario de trabajo de esos profesionales puede ser de 7,30 a 11 horas en el servicio de desayuno y de 18 a 22,30 horas en el de cena, cabiendo siempre organizar de forma escalonada los horarios de modo que mientras unos empiezan antes, otros lo hacen después y viceversa, a fin de cumplir las premisas de un descanso mínimo de nueve ho-



El final de una jornada y el comienzo de la siguiente habrá mínimo doce horas.

ras entre la finalización de la jornada y el inicio de la siguiente, y que entre las dos fracciones de trabajo haya un descanso ininterrumpido no inferior a cinco horas.

El argumento de la fuerza sindical demandante en primera instancia y recurrente en la segunda objeto en su defensa que el convenio colectivo centro de impugnación no se ampara en su remisión al real decreto de jornadas especiales, al artículo 22.2 "Trabajos en actividades con jornadas fraccionadas", para negociar el tiempo de descanso entre jornada y jornada, sino al artículo 7 del mismo "Reglas especiales para actividades de temporada en la hostelería", criterio que no comparten los juzgadores, ya que el dato de que no se contenga una remisión específica al artículo 22.2 no determina que se excluya la aplicación del

lación de jornadas especiales de trabajo, deriva de la necesidad de adaptar las normas generales a las características y necesidades específicas de determinados sectores y trabajos, bien para permitir una ampliación o una utilización más flexible de dichas normas en función de las exigencias organizativas de tales actividades o de las peculiaridades del tipo de trabajo o del lugar donde se presta.

Para ir concluyendo, evocar el apartado 1 del artículo 7 del real decreto "Reglas especiales para actividades de temporada en la hostelería", que establece que mediante convenio colectivo o, en su defecto, por acuerdo entre la empresa y los representantes de los trabajadores podrá acordarse la acumulación del medio día de descanso (se refiere al descanso semanal de un día y medio que fija el ET, por lo que en los descansos de dos días cabría hablar de un día completo) en períodos más amplios, que en ningún caso podrán exceder de cuatro meses, a fin de adecuarlo a las necesidades específicas de las actividades estacionales de la hostelería, en particular en las zonas de alta afluencia turística, o para facilitar que el descanso se disfrute en el lugar de residencia del trabajador cuando el centro de trabajo se encuentre alejado de éste.

Y para terminar, releyendo una vez el Estatuto de los Trabajadores, hacer caer en la cuenta del lector, que el artículo 5.e) establece como deber básico laboral del trabajador el de contribuir a la mejora de la productividad; que el artículo 64.7.c) sobre competencias de las representaciones de los trabajadores está de colaborar con la dirección de la empresa para conseguir el establecimiento de cuantas medidas procuren el mantenimiento y el incremento de la productividad; y, finalmente, el artículo 82.2 establece que mediante los convenios colectivos, y en su ámbito correspondiente, los trabajadores y empresarios deben regular las condiciones de trabajo y de productividad. Productividad al cubo, así que, a negociar y convencer de que hay que cumplir y hacer cumplir la ley.

'El apartado 3 del artículo 34 ET 'Jornada' establece que entre el final de una jornada y el comienzo de la siguiente mediarán como mínimo 12 horas'

'El artículo 5 del Estatuto de Trabajadores establece como deber básico laboral del trabajador el de contribuir a la mejora de la productividad'

Me gusta mucho Ibiza. Es un destino perfecto para descansar y recargar pilas / Lo que más valoro de un hotel es que la cama sea cómoda / Un establecimiento hotelero debería tener habitaciones limpias, comodidad, hospitalidad y un buen restaurante

«Cuando acudes a un hotel hay tres cosas que son básicas como el buen trato, la comodidad y el buen servicio»

Roger Grimau. Ex jugador del FC Barcelona de Baloncesto

ROGER GRIMAU GRAGERA nació en Barcelona el 14 de julio de 1978. Mide 196centímetros. Pesa 92 kilos. Jugó como escolta en el FC Barcelona, equipo del que fue capitán durante ocho exitosas temporadas. Con la Selección Española, Grimau ha ganado una medalla de plata en el Eurobasket de 2003 en Suecia, y la medalla de oro en los Juegos del Mediterráneo del año 2001, celebrados en Túnez. Tímido y reservado por naturaleza, tiene un estilo agresivo y altamente competitivo jugando al baloncesto, que lo ha convertido en un referente para sus compañeros y adversarios.

Recientemente el jugador ha abandonado el club dejando tras de sí un legado histórico: trece títulos en su haber y nueve trofeos levantados como capitán. El escolta aseguró que su mejor momento fue llorar de alegría por conseguir la Euroliga en París.

Pregunta: Después de una temporada larga y llena de tensiones, ¿tienes ganas de compartir más tiempo con los suyos?
Respuesta: La verdad es que sí. Es el momento del año donde paso más tiempo con mi mujer y mis dos hijos, a los que tengo



El ex jugador de baloncesto del FC Barcelona, Roger Grimau.

«Estoy contento por mi carrera profesional y de todo lo que he podido conseguir hasta ahora. He tenido la suerte de estar en un gran club como el Regal FC Barcelona»

más desatendidos de lo que quisiera durante el año.

P: ¿Sueles seguir viéndote con tus compañeros de equipo durante el verano?

R: No demasiado. Todos tenemos familias y procuramos pasar el máximo tiempo posible con ellas. A veces, sí que quedamos para hacer alguna cena después de que haya finalizado la temporada.
P: Tu trayectoria te ha convertido uno de los referentes del esfuerzo y el trabajo aplicados a una profesión, ¿tienes alguna anécdota en este sentido que recuerdes con más cariño?

R: Estoy contento por mi carrera profesional y de todo lo que he podido conseguir hasta ahora. He estado en un gran club como el Regal FC Barcelona y el hecho de levantar títulos es

siempre muy especial. En la pasada Copa del Rey que ganamos en Madrid al Real Madrid, tanto yo como Juan Carlos Navarro le dimos la posibilidad a Gianluca

«He viajado por muchos países durante todos estos años pero cuando vas con el equipo no tenemos mucho tiempo para ver las ciudades que tenemos que visitar»

Basile que levantara la copa. Él lo había pasado muy mal al lesionarse dos veces en el mismo pie y era un reconocimiento a todo el sufrimiento que había pasado durante el año. Este tipo de cosas te salen de forma natural gracias al gran ambiente que tenemos en el vestuario.

P: ¿Cuáles son tus metas personales para la próxima temporada?

R: Seguir siendo competitivo e intentar ayudar al equipo a conseguir los objetivos que nos marquemos a principios de temporada. He fichado por el Bizkaia Bilbao Basket y abro una nueva etapa con muchas ganas de dar a mi nuevo equipo lo máximo. Estoy muy ilusionado de seguir compitiendo al máximo nivel y aspirar a ganar títulos en mi nuevo club.

P: A lo largo de tu trayectoria, has jugado en diferentes equipos, lo que te ha permitido viajar por diferentes lugares del mundo, ¿con qué destino te quedas?

R: He viajado por muchos países durante todos estos años pero cuando vas con el equipo no tenemos mucho tiempo para ver las ciudades que visitamos. Me gusta mucho Ibiza. Es un destino perfecto para descansar y recargar pilas.
P: ¿Qué es lo que más valoras de un hotel cuando viajas?
R: Lo que más valoro cuando viajo es que la cama sea cómo-

«La verdad es que cuando estás en un hotel agradeces la hospitalidad de sus empleados. No es una cuestión de servilismo si no de que te hagan sentir cómodo»

da. Para mí, es básico. Lo demás está bien pero que haya una cama cómoda es imprescindible. Evidentemente, que la habitación sea limpia y el lavabo también.

P: ¿Qué tres atributos debería tener un establecimiento hotelero para hacerte sentir cómodo?

R: Habitaciones limpias, comodidad y hospitalidad. Y añadiría un buen restaurante.

viajando, lo único que quiero en verano es descansar y hacer viajes cortos. Por eso, viajes por España es genial.

P: ¿Qué escapada tienes pendiente por hacer en tu vida?

R: A New York. Ya estuve hace unos años pero quiero volver a repetirlo, porque me encanta.

P: ¿Y en verano, con qué destino español te quedas? ¿Qué valoras más de ese destino?

«Suelo recurrir al servicio de habitaciones con bastante frecuencia. Siempre tengo hambre y a veces el servicio de habitaciones es un gran y necesario recurso»

P: ¿Crees que la hospitalidad española ayuda a diferenciar a nuestros hoteles de los hoteles existentes en el resto del mundo?

R: La verdad es que cuando estás en un hotel agradeces la hospitalidad que tienen la mayoría de sus empleados. No es una cuestión de servilismo si no de hacerte sentir cómodo. Y en España tienes eso en la mayoría de hoteles.

P: ¿Sueles recurrir al servicio de habitaciones cuando estás alojado en un hotel? ¿Y en concentraciones lo sueles hacer?

R: Con bastante frecuencia. Siempre tengo hambre y el servicio es un gran recurso.

P: ¿Aprovechas tus vacaciones para quedarte en España o prefieres viajar al extranjero?

R: Acostumbro a quedarme por España. Con dos niños pequeños y pasándome todo el año

R: Ibiza. Es una isla perfecta que nos permite tranquilidad y si quieres un poco de fiesta también lo tienes. Para nosotros es fantástico.

P: ¿Por qué tipo de hotel te decantas para disfrutar de un descanso? ¿Y para hacer un viaje con el equipo?

R: Un hotel cómodo que tenga servicios para los adultos pero especialmente que tenga posibilidades para mis hijos pequeños. Es fundamental.

P: ¿Qué servicio consideras que debe ser indispensable en un hotel español? ¿Echa en falta algún otro servicio?

R: En la vida hay pocas cosas indispensables pero mi opinión es que el hotel te haga sentir como en casa. Es básico. Cuando acudes a un hotel buscas el buen trato, la comodidad, el buen servicio. El hotel que tenga eso tiene mucho ganado.



Roger Grimau en un partido del Regal FC Barcelona en el año 2010.

«He fichado por el Bizkaia Bilbao Basket y abro una nueva etapa con muchas ganas de dar a mi nuevo equipo lo máximo. Estoy muy ilusionado por seguir compitiendo»

La sostenibilidad energética de los destinos turísticos

La energía sostenible debe extenderse a los destinos turísticos y las infraestructuras públicas asumir su relevancia

El socio director de Auna Turismo, Eduardo Olano, analiza la relevancia que tiene que los destinos turísticos asuman el uso de energía sostenible, ya que en un hotel el impacto

de la energía en el consumo total de recursos naturales alcanza el 90%. Por ello, la energía sigue siendo una de las principales responsables de la huella ecológica. Cada vez

tiene más importancia las acciones relacionadas con la sostenibilidad en el retorno de la inversión y España debe llevar a cabo este proceso como referente mundial del turismo.



EDUARDO OLANO

SOCIO DIRECTOR DE AUNA TURISMO

Venimos tratando de manera regular en esta publicación la creciente importancia que está cobrando la energía dentro de las empresas turísticas pero esta reflexión es también extensible a un destino turístico en su conjunto, en el que las infraestructuras públicas asumen gran relevancia dado su peso en el balance energético de dicho destino.

De la misma manera, los argumentos que motivan la creciente concienciación del empresario turístico son coincidentes con el sector público responsable de la prestación de servicios a los turistas. Huelga decir que el impacto del coste energético en las arcas públicas de cualquier ayuntamiento es cada vez más relevante y ha hecho centrar la atención de muchos de los esfuerzos de los departamentos técnicos de estos. Por otro lado, si ya más de un 40% de los turistas que contratan online muestra inquietudes respecto al medioambiente en su proceso de compra ("Green online

travellers", Jupiter Research) las instituciones que gestionan los destinos turísticos progresivamente van a querer posicionarse como destinos sostenibles, máxime cuando en el futuro casi seguramente llegaremos a exigir unos patrones mínimos de sostenibilidad allá donde viajemos.

Huella ecológica

En un hotel el impacto de la energía en el consumo total de recursos naturales alcanza el 90%. Esta cifra se reduce en parte al tomar como referencia el destino turístico en su conjunto, sin embargo, la energía (y el agua) continúa siendo con creces el máximo responsable de la huella ecológica. De cara por tanto a orientar un destino hacia la sostenibilidad, las acciones relacionadas con el uso eficiente de la energía van a ser prioritarias ya que serán las que generarán un mayor retorno a las actuaciones emprendidas.

Dado que la huella ecológica la generamos todos, en cualquiera de los muchos ayuntamientos o regiones españolas en los que el peso turístico es responsable de gran parte del PIB, sería interesante conocer la huella energética del turista. Esta reflexión se fun-

'Se está empezando a desarrollar diferentes proyectos de sostenibilidad energética en algunos lugares como las Islas Canarias o en Madeira'

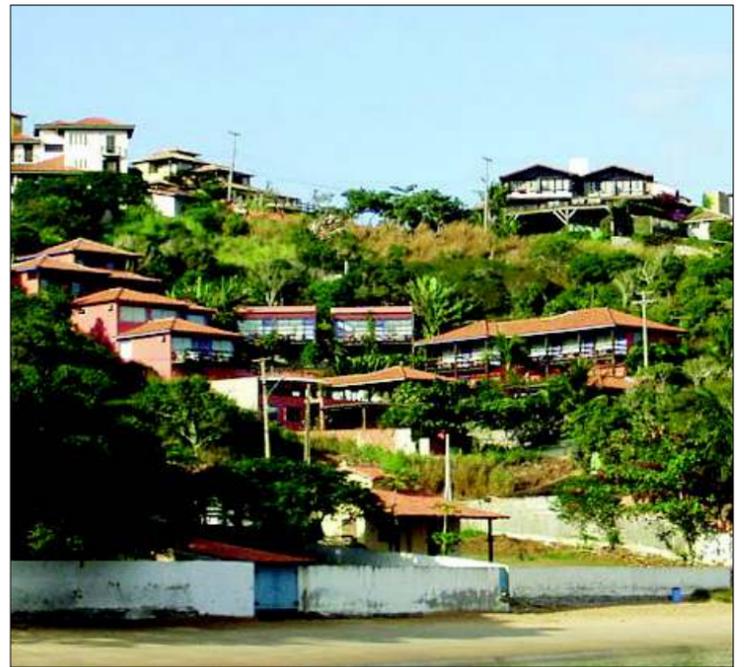
damenta en que la dotación de infraestructuras, ya sean privadas o públicas, están claramente proporcionadas a la ocupación turística y no tanto a la residencial. Por tanto, discriminar entre el consumo de recursos energéticos de unos y otros nos permitiría diagnosticar el impacto que generan las visitas foráneas para poder establecer así indicadores y una estrategia a largo plazo de monitorización y reducción de la huella energética del turista. Es más, conociendo esta información el propio ayuntamiento incluido

'La isla El Hierro se está llevando a cabo un plan para que el 100% de su energía provenga de energías renovables aprovechando los recursos de la isla'

en el destino podría solicitar más recursos estatales o europeos que compensen el sobreesfuerzo energético por esa población flotante adicional a la residente.

Carencia de estrategias

Por su parte, el sector privado, con los hoteleros como responsables del consumo energético de buena parte de este, han sido los primeros en aplicar medidas en materia de eficiencia energética por la simple presión de los costes sobre la rentabilidad. A nivel de destino se están empezando a desarrollar proyectos de sostenibilidad energéti-



En Búzios se invertirán 13,5 millones de euros en redes de distribución eléctrica

ca en algunos lugares como las Islas Canarias o Madeira. Otros destinos ya están empezando a capitalizar sus políticas medioambientales, como Tenerife, que en la última edición de la ITB llegó a un acuerdo con organismos alemanes

'España acumula un retraso en los criterios establecidos por la Unión Europea para el 2020 para la reducción de emisiones e implantación de renovables'

para su promoción como destino sostenible. Por su parte, en El Hierro se está llevando a cabo un plan para que el 100% de su energía provenga de fuentes renovables aprovechando los recursos de la isla, mientras que Lanzarote ha comenzado un proyecto similar. Sin embargo, muchas de estas medidas se gestionan de manera independiente y no responden a un modelo estratégico integrado a largo plazo en el que las infraestructuras públicas y privadas sigan una hoja de ruta con las principales directrices en materia energética. No hay más que ver el retraso que acumula España en los criterios de convergencia establecidos por la Unión Europea para el 2020 para la reducción de emisiones e implantación de renovables.

Exportar conocimiento

Como también se viene diciendo en muchos foros, España tiene una oportunidad importante en convertirse en un referente en materia de eficiencia energética y

sostenibilidad. Si, además somos uno de los referentes mundiales del sector turístico, ¿por qué no aprovechar nuestros conocimientos para convertirnos en unos de los líderes en la aplicación de las nuevas tecnologías relacionadas con la energía en el sector turístico? La experiencia nacional en destinos turísticos maduros es difícilmente igualable por otros países por lo que contamos con una ventaja sustancial a la hora de planificar destinos que todavía están en fase de desarrollo y que precisan de actores experimentados en el ámbito energético. Ya se están produciendo movimientos desde los buques insignia españoles para la eficiencia energética en países en crecimiento como es el caso de Endesa y su proyecto de SmartCity en Búzios, en el estado de Rio de Janeiro, donde la energética invertirá 13,5 millones de euros con el objetivo de hacer más eficientes las redes de distribución eléctrica e introducir iniciativas en-

'España tiene la oportunidad de convertirse en un referente en materia de eficiencia energética y sostenibilidad, dado que somos referentes del turismo'

caminadas para el transporte eléctrico. Por tanto, el maridaje de ambos mundos, el turístico y el energético, parecen una evolución natural de cara a conseguir generar casos de éxito en nuestro país y poder exportarlos internacionalmente gracias a las oportunidades que ofrecen otras regiones del mundo.



La densidad urbana genera eficiencia energética, y por lo tanto sostenibilidad.



Se ha contribuido a estrechar la relación con las empresas hoteleras y al desarrollo de un sector clave para la economía / Entre las soluciones financieras destaca el Plan Renove / El punto número uno es escuchar a la empresa y atender sus necesidades

«Nuestro objetivo es desarrollar una relación de confianza con el Sector»

Juan Antonio Alcaraz. Director general de CaixaBank

EL DIRECTOR GENERAL de CaixaBank, Juan Antonio Alcaraz, analiza, entre otras cosas, los resultados de los acuerdos alcanzados con la Fundación CEHAT.

P: Se cumplen varios meses desde la puesta en marcha del acuerdo entre "la Caixa" y la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT). ¿Qué valoración hacen del trabajo realizado hasta el momento?

R: Desde el momento en que firmamos el convenio, tuvimos muy presente el hecho de que se trata de una apuesta de largo recorrido, que va a permitir a "la Caixa" estrechar la relación con las empresas hoteleras y contribuir así al desarrollo de un sector clave para la economía. Durante estos primeros meses de colaboración, hemos realizado más de una decena de encuentros por todo el territorio español, con una respuesta muy positiva por parte de todos los involucrados: empresarios y también los directores de banca de empresas y gestores especializados de "la Caixa".

P: El acuerdo recoge nuevas soluciones financieras para el sector hotelero. ¿Cuáles destacaría como las más ventajosas?

R: Entre las soluciones financieras destaca el "Plan Renove" para la mejora de instalaciones y de equipos tecnológicos, con diferentes modalidades de financiación (renting, leasing, préstamos o líneas ICO). Para favorecer la financiación de circu-



El director general de CaixaBank, Juan Antonio Alcaraz.

R: Creo que los servicios que "la Caixa" pone a disposición del sector hotelero aportan un valor añadido en dos áreas claves para la gestión empresarial: el acceso a financiación y la innovación. Las soluciones de anticipo de facturas y disponibi-

lidad de circulante pueden ser un buen apoyo para la empresa hotelera, especialmente en los periodos de actividad más intensa. Por otro lado, el denominado "Plan Renove" va dirigido a dar soporte a nuevos proyectos o renovación de equipos e instalaciones, un elemento también clave en el sector. A todo esto hemos de añadir una serie de servicios que "la Caixa" ha creado específicamente para ayudar a los empresarios, como la gestión on line de cheques o CaixaFactura, que permiten ayudar a gestionar la empresa desde cualquier lugar, simplemente accediendo a Internet desde cualquier ordenador o incluso desde un móvil. Pero, en cualquier caso, me gustaría destacar que,

en "la Caixa", apostamos por una relación con los clientes empresa que vaya más allá de los productos. Nuestro objetivo, el de todos los profesionales que trabajamos para la entidad, y especialmente el de aquellos especializados en dar apoyo al empresario, es el de desarrollar una relación de confianza. Sabemos que creceremos si nuestros clientes crecen: por eso, el punto número uno de nuestra oferta es escuchar a la empresa y entender sus necesidades. Disponemos de una red de banca de empresas, con 83 centros especializados y más de 850 empleados, totalmente dedicada a estudiar y atender a las empresas.

P: ¿Hay una oferta de servicios específica para pymes?

R: Además de la red específica para empresas, "la Caixa" dispone de un servicio de banca de pymes especializado a través de la red de oficinas y de un amplio equipo de gestores. Actualmente, tiene una cuota de penetración del 39% en el segmento de pequeñas empresas. Se trata de un equipo especializado en establecer y trabajar esa relación de confianza con los clientes que "la Caixa" pretende tener.

P: El acuerdo de "la Caixa" y CEHAT incluye una vertiente relacionada con la responsabilidad social, ya que los empresarios

hoteleros podrán tener acceso al Programa Incorpora, de la Obra Social "la Caixa", y dar empleo a personas en riesgo de exclusión social. ¿Está teniendo una buena acogida esta iniciativa?

R: Estamos especialmente satisfechos de poder trabajar conjuntamente con el sector hotelero una iniciativa como esta. El Programa Incorpora de Obra Social "la Caixa" lleva desde el año 2006 desarrollando una estrecha colaboración con diversas empresas para fomentar la contratación de colectivos vulnerables. Bastan dos cifras para certificar el éxito de este Programa en los últimos cuatro años: más de 32.000 personas en riesgo de exclusión han conseguido una oportunidad profesional y más de 13.600 empresas han contratado a alguna de estas personas.

El programa funciona como un puente entre las entidades que se dedican a la integración laboral y las empresas. Una de las piezas clave de Incorpora es el técnico de inserción laboral. Asesorado por la Obra Social "la Caixa", el técnico detecta las preferencias de las empresas, selecciona los perfiles que más se ajustan a sus necesidades, hace seguimiento del proceso de formación del futuro trabajador y le acompaña en el proceso de inserción laboral, para darle apoyo e incluso actuar en el caso de posibles conflictos.

P: ¿Qué apoyo brinda "la Caixa" a las empresas hoteleras con proyectos de internacionalización?

R: La oferta de productos y servicios de "la Caixa" está diseñada para atender las necesidades internacionales de nuestros clientes. Este planteamiento ha permitido a la entidad obtener muy buenos resultados en el área de comercio exterior, donde "la Caixa" dispone de una cuota de mercado del 15,1%. Además, la entidad ofrece soporte a las empresas a través de su red internacional. En el marco de su plan de expansión internacional, "la Caixa" cuenta con oficinas de representación en Londres (Reino Unido), París (Francia), Milán (Italia), Stuttgart y Frankfurt (Alemania), Estambul (Turquía), Pekín y Shanghai (China), Delhi (India) y Dubai (EAU).

También dispone de sucursales propias en Varsovia (Polonia), Bucarest (Rumanía) y Casablanca (Marruecos), país en el que fue la primera entidad española en abrir una sucursal.

P: ¿Cómo ve "la Caixa" la situación actual del sector hotelero?

R: Lo que percibimos entre nuestros clientes del sector es un optimismo que de momento es moderado. Los datos que se conocen hasta la fecha de hoy hacen pensar en una buena temporada, pero hay muchos otros indicadores económicos que no son

“Las soluciones de anticipo de facturas y disponibilidad de circulante pueden ser un buen apoyo para la empresa hotelera, especialmente en los periodos de mayor actividad”

lante, "la Caixa" ofrece el "Plan Campaña", con posibilidades de descuento comercial, anticipo de créditos, comercio exterior, avales, pólizas de crédito, acceso a líneas ICO Liquidez y servicios de factoring. También se incluye el servicio de confirming, para anticipar el cobro de facturas. Por otra parte, figuran otros servicios, como la gestión on line de cheques y pagarés, la gestión de facturas mediante el servicio CaixaFactura o la posibilidad de rentabilizar las puntas de tesorería.

P: Fórmulas novedosas de financiación, como los servicios de factoring y confirming, o los nuevos servicios de gestión on line, ¿pueden contribuir al crecimiento del negocio hotelero?

dad de circulante pueden ser un buen apoyo para la empresa hotelera, especialmente en los periodos de actividad más intensa. Por otro lado, el denominado "Plan Renove" va dirigido a dar soporte a nuevos proyectos o renovación de equipos e instalaciones, un elemento también clave en el sector. A todo esto hemos de añadir una serie de servicios que "la Caixa" ha creado específicamente para ayudar a los empresarios, como la gestión on line de cheques o CaixaFactura, que permiten ayudar a gestionar la empresa desde cualquier lugar, simplemente accediendo a Internet desde cualquier ordenador o incluso desde un móvil. Pero, en cualquier caso, me gustaría destacar que,

“Con el programa 'Incorpora' se ha ayudado a más de 32.000 personas en riesgos de exclusión, y más de 13.600 empresas han contratado a alguna de estas personas”

Creemos que este modelo puede aplicarse con gran éxito al sector hotelero y, además, permitirá que nuestros clientes empresa se impliquen en un proyecto muy sólido de responsabilidad social respaldado por la Obra Social "la Caixa".

tan positivos y que inciden en la confianza de los empresarios. Esperamos que, a finales de año, los buenos resultados fortalezcan la confianza y animen a emprender nuevos proyectos de crecimiento empresarial y de creación de empleo.



Alcaraz junto a Juan Molas en la firma del convenio con la entidad.

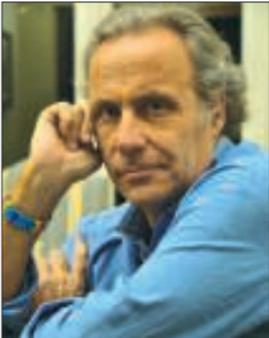
Pasión o defunción

Domènec Biosca da cinco claves para tener éxito en el Sector Hotelero y trabajar con felicidad y positividad

Domènec Biosca, reflexiona sobre las distintas formas de percibir un trabajo, desde hacerle con pasión, orientado a la satisfacción de los clientes y utilizando una educación

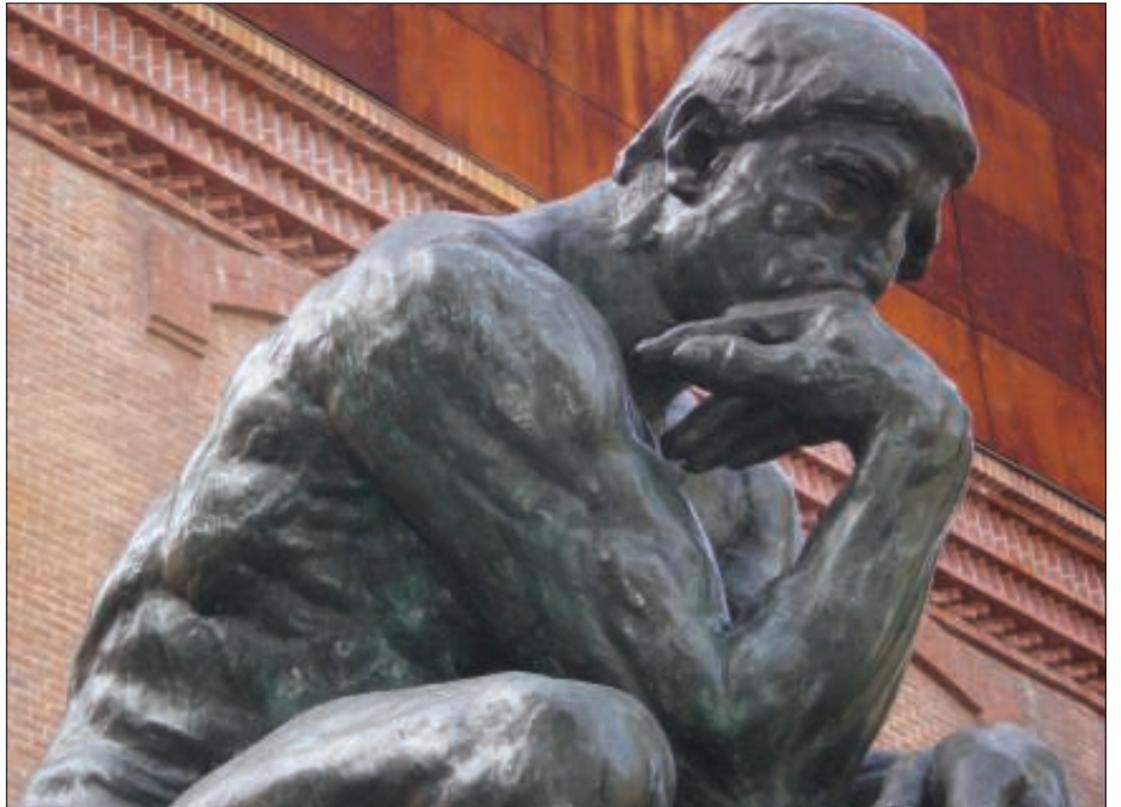
positiva, útil para crear más empleo, a tener actitudes desinhibidas de responsabilidades e interés, que suelen culminar con el absentismo laboral en la práctica de un tra-

bajo sin esfuerzos y con desgana. Biosca reza cinco creencias para ayudar a tener éxito en el ámbito del Sector Hotelero y ser feliz en la implicación de las labores diarias.



DOMÈNEC BIOSCA I VIDAL
PRESIDENTE DE EDUCATUR

de la posibilidad de cobrar impuestos. Creo que ha llegado el momento de quitarnos todos la careta del miedo, del disimulo, de darnos cuenta que hay que poner de moda la pasión por el talento, los valores de la generosidad proactiva, el trabajo bien hecho, las creencias del trabajo en equipo, de la orientación a la satisfacción de los clientes, de la formación constante, para ser más competentes convirtiendo a las empresas en mejores y atractivas a sabiendas de que el sueldo solo lo pagan las ventas. Con



Es importante poner de moda la pasión por el talento y convertir a las empresas en entidades más atractivas.

Quiero confesarles que me he decidido a escribir esta reflexión después de dos años de prohibírmelo, por considerar que la crítica pública a la dejadez moral, a la tolerancia, con las excusas y absentismos, a la protección sin esfuerzos, a la inhibición de las responsabilidades, a la lujuria exhibicionista, a la sumisión por intereses, a las rigideces morales, a las costumbres de privilegiados con privilegios para toda la vida,

‘Hay que ser más competente convirtiendo a las empresas en mejores y atractivas a sabiendas de que el sueldo solo lo pagan las ventas’

estas pasiones positivas, las conductas serán positivas, autocríticas, responsables, innovadoras, es decir, útiles para crear más empleo. Todo lo contrario al absentismo, el departamentismo, los privilegios, prevendas y antigüedades, sin predicar con el ejemplo.

Por fin desgraciadamente, gracias al paro insostenible, parece que los de las castas con riesgos, es decir, los del riesgo del paro, obviamente no los otros, los de las castas de la seguridad, han empezado a cambiar sus creencias y compromisos, para evitar caminar hacia la UVI o hacia el cementerio de nuestra vida

‘Con estas pasiones positivas, las conductas serán más positivas, autocríticas y responsables, es decir, útiles para poder crear más empleo’

profesional entre otros motivos, porque en la casta de los protegidos no caben más y en la casta de los "con riesgos", cada día los tienen mayores. Para ayudar a tener éxito y ser feliz a los que deben luchar cada día sin red de protección, les invito a dominar estas cinco creencias:

1. Estamos en el acelerado tránsito del mercado de demanda donde el cliente no podía escoger teniéndose que conformar con estar, pudiendo quejarse como máximo en la recepción, al nuevo y complejo mercado de

‘Gracias al paro insostenible, los que están en riesgo de empleo han empezado a cambiar sus creencias para evitar caminar hacia el cementerio de la vida profesional’

oferta súper competitivo, mediático y global donde los clientes pueden escoger y en consecuencia ser más exigentes en su deseo de premiarse pudiendo opinar en las redes sociales. Como en el mercado de demanda conocíamos las preguntas y las respuestas y en este complejo mercado de oferta, no conocemos ni las respuestas ni obviamente los datos históricos ya no nos sirven para analizar y proyectar el futuro.

2. Las nuevas tecnologías han convertido a los clientes en re-

‘Estamos en el acelerado tránsito del mercado de demanda al de oferta, super competitivo, mediático y global donde los clientes pueden escoger y ser exigentes’

porteros proactivos de las buenas noticias y de las malas que condicionaran a otros clientes, en consecuencia debemos for-

marnos periódicamente para saber y querer ser unos anfitriones vendedores proactivos y polivalentes.

3. El cliente de un hotel paga más por la calidad convertida en su talla rechazando las tallas únicas para todos, lo que implica que los estándares de calidad uniformes ya no nos sirven. En consecuencia debemos liderar la calidad de la gestión personalizada a tiempo real.

4. En el mercado de oferta, el cliente reservaba primero el aloja-

‘Las nuevas tecnologías han convertido a los clientes en reporteros proactivos de las buenas noticias y de las malas que condicionan a otros clientes’

miento, después el transporte y luego la oferta del ocio. En el transitorio mercado de oferta, el cliente reserva primero el ocio, luego el transporte, reservando en último lugar el alojamiento, convirtiéndose la misión del turismo en la felicidad rentable, gestionando el ocio de las personas, con el lema "sin ocio no hay negocio".

5. El cliente exige que le satisfagan y sorprendan consiguiendo vender cuando se le tiente, no sólo cuando se le pide su deseo, convirtiéndolo en un embajador proactivo y así poder conseguir fidelizarlo.

‘El cliente paga más por la calidad convertida en su talla rechazando las tallas únicas para todos, lo que implica que los estándares de calidad ya no nos sirven’

6. la venta necesita de verdaderos anfitriones -vendedores-proactivos y polivalentes porque la venta necesita simpatía, personalización y poder tocar, oler, ver y sentir para facilitar al cliente vivir experiencias y emociones para premiarse.

Ojalá esta reflexión que hago le anime a seguir o a pasarse al bando del equipo de la pasión por el empleo, porque juntos en este bando podemos crear más y mejores puestos de trabajo. Lo importante es ponerle empeño.

En cualquier caso, ya sabe que

‘En el mercado de oferta se reserva primero el ocio, luego el transporte, y en último lugar el alojamiento. La misión del turismo es convertir el ocio en negocio’

me tiene a su disposición en dbiosca@educatur.com, tanto en las coincidencias, como en las discrepancias.

‘Esta cultura de la protección y la seguridad como meta ha dejado huérfana a esta sociedad de emprendedores capaces de crear empresas’

sería politizada por los que han querido igualar en derechos a los que han puesto esfuerzo, dedicación, riesgo, imaginación, determinación y pasión, pudiendo perderlo todo con los que nada se juegan, no asumiendo riesgos, o en definitiva, comparar aquellos que salen de casa con una red para pescar sin mayor protección que su pasión por el éxito en la satisfacción de los clientes y los que salen de casa con el pescado en la barca, cargados de numerosas protecciones.

Esta cultura de la protección

‘Ha llegado el momento de quitarnos todos la careta del miedo, del disimulo, de darnos cuenta que hay que poner de moda la pasión por el talento’

y la seguridad como meta ha dejado huérfana a esta sociedad de emprendedores capaces de crear empresas, motores de empleo y

Publicaciones digitales y eficiencia comercial en turismo

Las publicaciones y los documentos digitales, tanto para el día a día comercial de los hoteles como para las ferias y eventos que gestionan o a los que asisten EIBTM, FITUR y otras ferias internacionales o regionales, pueden ser muy útiles para ahorrar dinero y tiempo.

En el número anterior les comentamos que podíamos mejorar sus procesos comerciales. En este artículo les damos una pista. Si desea saber por qué enviar un email con un PDF adjunto o un folleto por correo no es la mejor manera de promocionar su negocio, ni su cadena en el 95 % de las ocasiones, como ahorrar en Preventa, cómo mejorar los procesos de asistencia a ferias y a eventos y como mejorar los procesos de seguimiento comercial de las propuestas y ofertas que gestione sus comerciales siga leyendo. Las publicaciones y los documentos digitales tanto para el día a día comercial de sus hoteles como para las ferias y eventos que gestionan o a los que asisten EIBTM, FITUR y otras ferias internacionales o regionales pueden serles muy útiles para ahorrar dinero y tiempo. El sistema es sólo un medio que gracias a nuestra metodología comercial funciona y les ayuda a vender.

Garantía de ahorro de dinero y tiempo

Les garantizamos que ahorrarán dinero a su empresa y mejorarán la vida a sus comerciales y promotores a nivel operativo. También les garantizamos que ustedes cumplirán con la legislación de protección de datos. De hecho no sólo el departamento comercial será el beneficiario pero también todos los demás departamentos podrán aprovechar la herramienta.

Barato, cómodo y rápido de activar

Gracias a años de experiencia y a la combinación de diferentes tecnologías ustedes mismos pueden convertir en minutos sus folletos y en segundos documentos que ahora manejan en PDF en este nuevo formato

digital inteligente que les pueda dar mucho juego al poder integrar audio y video. Enseñarles a usar el servicio es tan sencillo que en algunos casos en menos de 20 minutos un nuevo usuario ya lo controla. El más tecnoresistente tarda un par de horas como mucho.

Ponga un visor en su web

Poder ver en segundos en su web lo que ahora cuesta en descargar minutos es un gran avance ya que los internautas no somos pacientes y la descarga de un PDF puede colapsar el explorador o ser traumática provocando altas tasas de abandono de su web. Usando el visor más avanzado del mercado les ofrecemos lo que otros no.

Difusión inteligente por email

El envío de un PDF por email suele acabar en un antispam o colapsar el buzón del destinatario con el consiguiente cabreo del receptor. El email sin duda no se inventó para enviar documentos. NI el PDF para ser objeto de trasiego. Una vez tiene los catálogos convertidos a publicaciones digitales con nuestro sistema, activar la difusión por sus medios es inmediato, y la difusión inteligente con los nuestros cuestión de un par de días y todo sin que a penas cambie sus procesos de comunicación.

Saber cómo es fácil

Hemos preparado material ampliado al que podrán acceder desde el periódico digital. Llámenos o acceda a la versión on-line y active los iconos interactivos.

Desde un webinar on-line a un seminario presencial en sus asociaciones e en un evento entérense de que casi todo es posible. Solos o en colaboración con sus consultoras de confianza estamos a su disposición.



Punta Umbría, uno de los municipios del Consorcio.

Invierten casi cuatro millones en la mejora de Huelva como destino turístico

El Consorcio de Turismo Sostenible Costa Occidental de Huelva ha ejecutado una inversión de 3,9 millones de euros para 28 iniciativas que redundan en la mejora del destino, la creación de empleo y la ruptura de la estacionalidad en las costas provincia andaluza.

Estas iniciativas se enmarcan en la Estrategia Andaluza de Turismo Sostenible y cuentan con el apoyo de la Consejería de Turismo, Comercio y Deporte, que subvenciona el 40 y 60 % de las inversiones privadas y públicas con el objetivo de consolidar el destino Costa Occidental de Huel-

va mediante la calidad, la diversificación y la sostenibilidad.

Según declaraciones recogidas por Efe de la delegada provincial de Turismo, Comercio y Deporte, Rosario Ballester, con estos proyectos se pretende "generar empleo y romper la estacionalidad, creando un espacio turístico para todo el año y no sólo para la temporada de verano". Está previsto que estos proyectos estén ejecutados antes de que finalice 2012.

Por su parte, el presidente del Consorcio de Turismo Sostenible Costa Occidental de Huelva, Gon-

zalo Rodríguez Nevado, ha indicado que "el carácter eminentemente supramunicipal que el turismo tiene hace necesario que existan herramientas como el Consorcio, que planteen nuevas formas de actuar y una estrategia que huya de los localismos, que haga que todos vayamos de la mano hacia una causa común".

En este sentido, ha subrayado la importancia de que los empresarios "se comprometan con el destino, sean innovadores y vean al Consorcio como una herramienta con gran potencial para poder ejecutar sus ideas".

La situación actual y la regulación del derecho de desistimiento de los clientes respecto a sus reservas

Si no hay reservas previas ni normativa autonómica vigente no existe una penalización por cancelar un servicio

El abogado de Servisegur, Ricardo Fernández, expone la normativa actual a cerca de la cancelación de una reserva en un establecimiento hotelero. La única regulación

estatal que contempla este asunto es el artículo 11 de la Orden de 1978, el cual permite la posibilidad por parte del establecimiento hotelero de retener la cantidad

percibida en concepto de señal. No obstante, si no hay un 'anticipo' de por medio, ni una normativa autonómica, no existe penalización por cancelar ciertos servicios.



RICARDO FERNÁNDEZ

ABOGADO DE SERVISSEGUR

Con ocasión de la incorporación al Derecho Español de la Directiva Bolkestein, y ya antes como en el caso de la Comunidad Valenciana y Comunidad de Murcia, Andalucía dejó sin efecto la histórica Orden de 15 de septiembre

'La única regulación estatal sobre cancelación de reservas en su artículo 11, permite también la posibilidad de retener la señal en ciertos casos'

de 1978, sobre régimen de precios y reservas en alojamientos turísticos (al amparo de sus competencias exclusivas en materia de turismo). Las regulaciones futuras, seguirán esta línea.

Esta Orden, vigente en el resto del territorio, contiene la única regulación estatal sobre cancelación de reservas en su artículo 11, que permite asimismo, la posibilidad de retener por parte de los establecimientos hoteleros las cantidades recibidas en concepto de anticipo / señal, en ciertos casos.

'Si la anulación de la reserva no se efectúa siete días antes del fijado para ocupar la habitación, quedará a disposición de la empresa la señal recibida'

-Artículo 11.

1. El titular del alojamiento podrá exigir a los que efectúen una reserva de plaza un anticipo de precio en concepto de señal, que se entenderá a cuenta del importe resultante para los servicios prestados.

2. El anticipo a que se refiere el párrafo anterior consistirá como máximo, por cada unidad del alojamiento hotelero, en el que a continuación se expresa:

A) cuando la reserva se haga para una ocupación que no sea superior a diez idas, en el importe correspondiente al precio de un día de habitación.

B) cuando se realice para más tiempo de ocupación, en la suma equivalente al importe de un día de habitación por cada diez idas o fracción de este tiempo.

Si la anulación de la reserva no se efectúa siete días antes del fijado para ocupar la habitación, quedará a disposición de la empresa la cantidad recibida en concepto de señal, conforme a las normas del párrafo anterior.

3. Cuando se trate de apartamentos o similares, el anticipo máximo que podrán exigir las empresas consistirá en:

A) el 40 por 100 del precio total cuando la reserva se realice por tiempo inferior a un mes.

B) el 25 por 100 en las reservas por un mes.

C) el 15 por 100 cuando la reserva se realice por el tiempo superior a un mes. Si se refiere a ciudades de vacaciones, la señal máxima consistirá en el 15 por 100 del importe total del hospedaje.

La anulación de reserva dará derecho en ambos casos a retener como máximo, en concepto de indemnización, el siguiente porcentaje de la señal exigida:

A) el 5 por 100 cuando la anulación se haga con más de treinta idas de antelación a la fecha fijada para ocupar el alojamiento.

B) el 50 por 100 cuando se haga con treinta o menos idas y más de siete.

C) el 100 por 100 cuando se haga con menos de siete idas.

4. Cuando los clientes hubieran reservado unidades de alojamiento determinadas, con especificación de su número o situación, la empresa estará obligada a ponderarlas a disposición de aquellos en la fecha convenida. Si la reserva fuese para unidades indeterminadas, el titular del alojamiento deberá poner a disposición de los huéspedes aquellas que reúnan las mismas características que las que fueron pactadas.

5. Los dueños y directores de los establecimientos vendrán obligados a contestar por escrito, en un plazo máximo de diez idas todas las peticiones de reserva que se hagan en esta forma. En las relaciones entre empresas de alojamientos turísticos y agencias de viajes sobre esta materia se estará a lo dispuesto en la reglamentación específica de estas últimas.

Si bien la Comunidad Valenciana, ha optado por soluciones similares a la anterior regulación, y establece como única cantidad a retener en concepto indemnizatorio,



El titular del alojamiento podrá exigir a los que efectúen una reserva de plaza un anticipo de precio como señal.

'Existen dudas sobre qu ocurre si el consumidor deja sin efecto la reserva o qué condiciones tiene para hacerlo y si podría cargar gastos de gestión de la normativa'

o a poder retener, los importes entregados en concepto de "anticipo", permite asimismo al hotelero retener la cantidad en que se fijen los gastos de gestión. Quedaría entonces la duda de qué ocurriría en aquellos casos en que no exista ni "señal" ni "anticipo". Es decir, ¿puede el Consumidor y Usuario dejar sin efecto la reserva que ha realizado en un establecimiento turístico? ¿Hasta qué punto y con qué condiciones? ¿Podrá cargar gastos de gestión al amparo de alguna normativa?

'El derecho de desistimiento del contrato recogido en la TRLCU se caracteriza porque no hace falta alegar motivo o causa que lo justifique'

El derecho de desistimiento ad nutum del contrato recogido en la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (TRLUCU), se caracteriza someramente porque no va a hacer falta alegar motivo o causa alguna que justifique su ejercicio, tiene carácter irrenunciable y tiene un plazo mínimo previsto. Este derecho es distinto de los derechos de cancelación que ciertas normas sectoriales conceden (por ejemplo la propia Ley Gene-

ral para la Defensa de los Consumidores, en lo referente a los Viajes Combinados). En esta normativa sectorial, la posibilidad de dejar sin efecto los servicios contratados, comportará una penalización.

Ahora bien, en el supuesto de servicios sueltos como podría ser la reserva de un habitación de hotel, exceptuando la mínima normativa autonómica existente, y la Orden de 1978, no existe normativa específica que imponga penalización alguna por el hecho de cancelar, por lo que habrá que remitirse obligatoriamente al Derecho de desistimiento de la Ley General de Consumidores.

Esta regulación, se aplicará (y así se declara expresamente en su artículo 79) a "falta de previsiones específicas en la oferta, promoción, publicidad o en el propio contrato el derecho de desistimiento reconocido contractualmente" por lo que la regulación válida, en términos generales, será la que se surja del pacto de las partes plasmado en las Condiciones Generales del Contrato, a salvo claro está, de que haya posibles cláusulas que pudieran ser consideradas abusivas. Será el pacto convencional, el que delimite la posibilidad del hotelero a la hora de cargar gastos por una anulación.

En este escenario, ni siquiera el hecho de tratarse de una contratación electrónica o a distancia, variaría nuestra posición. Por un lado, la normativa específica contenida en la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico (LSSICE), no regula expresamente este Derecho de desistimiento, por lo que habrá que acudir a la normativa general para los contratos celebrados a distancia, y que se incluye en el TRLCU. En él se excluyen expresamente la posibilidad de ejercitar el derecho de desistimiento en "los contratos

'En la reserva de una habitación de hotel, exceptuando normas autonómicas, y la Orden de 1978, no existe normativa que imponga penalización alguna'

de suministro de servicios de alojamiento, de transporte, de comidas o de esparcimiento [...]. Y el motivo de esta exclusión, no es otro que la necesidad de compatibilizar la protección de los consumidores con la de los prestadores de servicios "con reserva".

Por tanto, a la hora de abordar este tema cada hotelero deberá preguntarse si ¿Dice algo mi legislación autonómica? o si en caso contrario, y no existiendo normativa específica, habrá que estar a la vía convencional, a las condiciones ge-

'Será entonces el pacto convencional, el que delimite la posibilidad del hotelero a la hora de cargar gastos si se realiza una anulación de la reserva'

nerales del contrato de alojamiento (habrá que analizarse si la cláusula supera los controles de la Ley de Condiciones Generales de la Contratación) y por último preguntarse si en el caso de no establecerse un régimen específico en el contrato, habrá que estar a lo dispuesto en la Ley General de Consumidores y Usuarios, que concede un plazo de siete días desde la celebración del contrato, y permite, en estas condiciones, cancelar sin ningún gasto.

Husa Hoteles elige la marca RateTiger para consolidar sus ventas 'online'

El fin es actualizar y gestionar la distribución de tarifas y la disponibilidad de habitaciones

La cadena Husa Hoteles ha elegido el programa Channel Management de Rate Tiger para consolidar y reforzar sus ventas online,

con el fin de actualizar y gestionar la distribución de tarifas y la disponibilidad de habitaciones de manera más eficaz y rentable.

La cadena española Husa Hoteles eligió el programa de Channel Management de RateTiger para consolidar sus ventas online. Con el fin de actualizar y gestionar la distribución de tarifas y la disponibilidad de habitaciones más eficazmente, el grupo ahora utiliza RTSuite Channel Manager Pro, teniendo ahora un mayor control del Revenue Management de la cadena. Husa Hoteles se beneficia ahora de poder gestionar y actualizar sus tarifas y disponibilidad de habitaciones en 600 portales y CRS. Además, Channel Manager Pro le permite a la cadena configurar la estancia mínima y hacer cierre de ventas para varios portales, además permite visualizar la disponibilidad y tarifas actuales. Todo en una sola interfaz.

"Para Husa Hoteles es prioridad garantizar que nuestras tarifas y disponibilidad de habitaciones están, no sólo actualizadas en tiempo real, sino consistentes en toda la red. Además, gracias a la versatilidad de la herramienta, podemos realizar de forma centralizada los cambios en cada establecimiento, lo que nos da la posibilidad de incrementar la visibilidad y adaptarnos, en todo momento, a las condiciones del mercado" Dijo Pedro Marín, Director General Comercial & Marketing de la cadena.

Para una cadena como el grupo Husa, que tiene diversas categorías de hoteles como urbanos, vacacionales, ocio y negocios es importante poder personalizar su oferta de acuerdo al tipo de hotel, por esto la configuración de la habitación base para cada portal es tan importante. Esta configuración



En la imagen, una de las terrazas de la cadena Husa Hoteles.

es posible con Channel Manager Pro, además el programa permite actualizar tarifas y disponibilidad hasta 31 días, cancelación de habitaciones ofrecidas desde el sistema y configuración de estancia mínima, aspectos importantes para la optimización del revenue de los hoteles.

"Estamos muy emocionados de contar con Husa como clientes. La fórmula adecuada de optimización de Revenue para cada hotel es un factor importante para el crecimiento global de la cadena. Será interesante ver la estrategia de la cadena en tiempos de crecimiento y mejora económica del sector." Keith Povah, Presidente de División RTSuite

Sobre Husa Hoteles

El Grupo Husa, con sede central en Barcelona, es una sólida y prestigiosa compañía de carácter familiar fundada en el año 1930 y dedicada durante cuatro generaciones a los servicios de hostelería y restauración. La Masía Torre Rodona, singular edificio del siglo XVII, alberga desde febrero de 1990 las oficinas centrales del Grupo. Husa Hoteles es una de las mayores cadenas hoteleras de España con más de 160 hoteles - repartidos por toda la geografía española- que emplean a cerca de 2.800 profesionales.

La Masía Torre Rodona, singular edificio del siglo XVII, alberga desde febrero de 1990 las oficinas centrales del Grupo. Husa Hoteles es una de las mayores cadenas hoteleras de España con más de 160 hoteles - repartidos por toda la geografía española- que emplean a cerca de 2.800 profesionales.

eRevMax International

eRevMax International fue fundada en el 2001 y con operaciones en 65 países y 750 ciudades, eRevMax ha creado un portafolio de producto que ha cambiado el panorama de la distribución online de hoteles en todo el mundo. Los productos ofrecidos bajo la marca "RateTiger" se han convertido en poderosas y exitosas herramientas que permiten la gestión eficaz de la distribución online. El objetivo de eRevMax es maximizar los ingresos de la industria hotelera a través de sus innovadores productos.

Marisol Turró miembro del Consejo de Aena Aeropuertos

Marisol Turró, presidenta de Sercotel, ha sido nombrada por la junta de accio-

nistas de Aena Aeropuertos miembro del Consejo de Administración de la entidad.

Marisol Turró, presidenta ejecutiva de Sercotel Hotels, ha sido nombrada por la Junta de Accionistas de Aena Aeropuertos miembro del Consejo de Administración de la nueva sociedad.

El Consejo está constituido por nueve consejeros, seis de ellos independientes y tres designados por el Ministerio de Fomento: el presidente de Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA), Juan Ignacio Lema; el director general de Turespaña, Antonio Bernabé y el director general de Política Económica del Ministerio de Economía y Hacienda, Juan Enrique Gradolph.

Entre los seis consejeros independientes del Consejo se encuentran la presidenta del consejo de administración y presidenta ejecutiva de Sercotel Hotels, Marisol Turró; la catedrática de Economía en la Universidad del País Vasco y presidenta de la Asociación Española de Economía, Mari Paz Espinosa; el ex presidente del Canal de Isabel II, Astilleros Españoles e Iberia, Miguel Aguiló Alonso; la doctora en Ciencias Económicas y Empresariales, Ana María Fuertes; el presidente del Salón Internacional Turismo de Catalunya SITC, Raimon Martínez Fraile y el catedrático de Economía Aplicada y Doctor en Economía, Ginés de Rus Mendoza.

Durante los últimos 35 años, Marisol Turró, técnico en Empresas y Actividades Turísticas, ha desarrollado su actividad profesional en el sector hotelero. Su paso por prestigiosas cadenas le ha permitido conocer a fondo prácticamente todos los departamentos y ha-

cer acopio de una dilatada y amplia experiencia.

La pasión por su trabajo y una personalidad inquieta y emprendedora, le llevaron a fundar en 1994, junto a sus socios Javier Garro y Benjamín Sanz, 'Sercotel Hotels', una empresa pensada para otorgar la dimensión comercial de una cadena a aquellos hoteleros que sean independientes y apuesten por establecimientos de autor, singulares y capaces de integrarse en su entorno.

Actualmente, Marisol Turró es presidenta del Consejo de Administración y presidenta ejecutiva de Sercotel Hotels lo que le permite mantener un contacto directo y certero con el mercado, además de conocer de primera mano los cambios y necesidades que se producen en la actualidad en el sector.



En la imagen, Marisol Turró.

El equipo para su negocio

Your business team

HOREQ

SALÓN DEL EQUIPAMIENTO PARA HOSTELERÍA
HOTEL AND RESTAURANT EQUIPMENT SHOW

www.horeq.ifema.es

VENDIBÉRICA

Feria del Vending
Vending Trade Show

www.vendiberica.ifema.es

MADRID, 21-23
NOVIEMBRE /
NOVEMBER
2011

ORGANIZA / ORGANISED BY



IFEMA
Feria de
Madrid

TU ENCUENTRO
YOUR MEETING

CEHAT acerca a los empresarios hoteleros las ventajas del convenio firmado con "la Caixa"

El acuerdo supone importantes beneficios para el Sector en un momento decisivo para su recuperación

La Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) avanza en su gira por gran parte de la geografía española para dar a cono-

cer a todos sus asociados el acuerdo firmado recientemente entre la Confederación y "la Caixa". Este acuerdo supone importantes beneficios para el

Sector Hotelero en un momento decisivo para la recuperación de su actividad y en el que persisten las dificultades de acceso a financiación.

El presidente de CEHAT Juan Molas, explicó la evolución de esta serie de presentaciones en el último pleno de la Confederación, celebrado el 13 de julio, y recordó que esta gira responde a la importancia de que este acuerdo llegue a todo el empresariado español por los enormes beneficios que puede suponerle. Las presentaciones dieron comienzo en el mes de mayo en Canarias, y ya se han celebrado en 10 provincias españolas. En cada una de ellas la Confederación, conjuntamente con "la Caixa", ha explicado la amplísima oferta de productos y servicios creada específicamente para el sector turístico y que permite así dar respuesta a sus necesidades financieras con rapidez y flexibilidad. Algo que, como ha señalado Molas, supone un impulso fundamental a la actividad hotelera, cuya valiosa aportación a la recuperación económica se revela como esencial.

Se trata de un convenio que muestra la confianza de una entidad financiera como "la Caixa" en el sector hotelero español, y que pone de relieve el peso de la hotelería en la economía española. Pese al momento de dificultad de acceso a financiación, la entidad financiera ha querido apoyar al sector hotelero con un paquete específico de servicios, lo que ratifica su peso en el turismo español, uno de los motores económicos más importantes del país.

Los encuentros se han celebrado ya en Las Palmas, Ávila, Valencia, Tenerife, Sevilla, Benidorm, Mérida, Madrid, Costa del Sol y Pontevedra, y en los próximos meses el convenio será presentado en destinos como Aragón, Barcelona, Asturias y Gerona. Todas

estas presentaciones han contado con la implicación de las asociaciones locales, y en ellas se ha visto, junto a numerosos empresarios del sector, a altos cargos públicos que han querido participar en estos encuentros, como la ya ex consejera de Turismo de la Comunidad Valenciana, Belén Juste; el alcalde de Benidorm, Agustín Navarro, o el Presidente del Patronato de Turismo Costa del Sol y Diputación de Málaga, Elías Bendodo. Además, y para que estos encuentros tuvieran más proyección en las comunidades en que se han desarrollado, se ha convocado en todos ellos a medios de comunicación locales, que se han hecho eco del desarrollo de estos eventos.

Todo ello responde a la voluntad de la Confederación de llegar a todos los rincones de España antes de que acabe el año, para que todos los empresarios hoteleros del país puedan conocer de primera mano este convenio, decisivo para impulsar su actividad. Para ello la Confederación ha animado a las 64 Asociaciones pertenecientes a CEHAT a organizar encuentros en sus respectivas comunidades, a fin de que todos los empresarios del sector hotelero español puedan acceder a él.

Una amplia oferta de servicios específica para el sector hotelero
El acuerdo con "la Caixa" supone para el sector hotelero la posibilidad de acceder a un amplio catálogo de servicios, según han explicado responsables de CEHAT y la entidad financiera en cada una de estas presentaciones.

Entre las soluciones financieras que incluye este convenio, destaca el "Plan Renove" para la

mejora tanto de instalaciones como de equipos tecnológicos, tan importantes en la actualidad. Para ello "la Caixa" ofrece diferentes modalidades de financiación: renting, leasing, préstamos o líneas ICO.

Para la financiación del circulante, "la Caixa" pone a disposición de las empresas del sector hotelero una línea que agrupa las diferentes necesidades de la empresa: descuento comercial, anticipo de créditos comerciales, comercio exterior, avales y póliza de crédito. A través de "la Caixa", las empresas también pueden acceder a la Línea ICO Liquidez o a los servicios de factoring.

Además, la entidad ofrece tanto a las empresas hoteleras como a sus proveedores el servicio de confirming, que permite anticipar el cobro de las facturas.

Otro de los servicios destacados es el de cobros a través de TPV (Terminal en el Punto de Venta). "la Caixa" ofrece el Cyberpack o TPV Virtual, que permite las ventas por Internet con un sistema de pagos seguro. Los TPV de "la Caixa" permiten el cobro en divisas, el cobro de propinas y el servicio de preautorizaciones, que efectúa una retención en el límite de crédito de la tarjeta por el importe de la operación, con el objeto de asegurar el pago de la misma.

También se incluyen otros servicios como la gestión on-line de cheques y pagarés, el servicio de facturación electrónica CaixaFactura o el servicio para rentabilizar las puntas de tesorería. La oferta se completa con una amplia gama de seguros, de interés tanto para las empresas del sector como para sus empleados.



La ex consejera Belén Juste clausuró la jornada celebrada en Valencia.



Hugo Ortega y Juan Molas durante la presentación realizada en Ávila.



Elías Bendodo durante su exposición en Torremolinos.



Varios periódicos regionales se hicieron eco de estas jornadas, por ejemplo, el Diario de Ávila, La Opinión de Málaga y el diario Información, de Alicante.



La jornada celebrada en Benidorm contó con una gran asistencia.

Este convenio, que tendrá vigencia hasta el 31 de diciembre de 2012, se firmó pocos meses después de que la Fundación "la Caixa" y la Fundación CEHAT firmasen un acuerdo de colaboración que articulaba las condiciones de acceso de la Fundación CEHAT al programa Incorpora de Fomento de la Ocupación de la Obra Social "la Caixa".

Impulso decisivo a la labor integradora del sector hotelero

Este acuerdo no sólo impulsará la actividad del sector hotelero desde un punto de vista empresarial, sino también su compromiso con la sociedad a través de la Fundación CEHAT. Y es que el convenio con la entidad financiera pone en común la labor que las dos entidades llevan a cabo en materia de integración laboral de personas con discapacidad o en riesgo de exclusión social en el sector hostelero.

Así, gracias a este acuerdo que Fundación CEHAT firmó con Fundación "la Caixa", se han podido aunar esfuerzos en la inte-

gración laboral y formación para el empleo de personas en riesgo de exclusión social dentro de la industria hotelera española. El convenio, como ha ido explicando en estos encuentros la directora de la Fundación CEHAT, Patricia Fernández, dio origen al Proyecto Horeca, dentro del Programa Incorpora de "la Caixa". El Programa se dirige a empresas que desean integrar prácticas sociales a su comportamiento empresarial cotidiano, sin renunciar por ello a la profesionalidad y competitividad de sus empleados.

Como señaló Patricia Fernández, ambas entidades impulsarán conjuntamente de esta manera el desarrollo de un mercado de trabajo inclusivo que, basado en la igualdad de oportunidades y en el rechazo a la discriminación, contemple el empleo de las personas pertenecientes a colectivos en riesgo de exclusión con naturalidad. Para ello, como recordó, es esencial el compromiso de los empresarios, que pueden contar con todo el respaldo de la Fundación

CEHAT para integrar personas en riesgo de exclusión en sus plantillas, "algo que redundará de una manera muy positiva en las empresas, que además de contribuir a este objetivo, cuentan con personas capacitadas y extraordinariamente motivadas que contribuyen a mejorar el ambiente laboral".

La Fundación CEHAT, ofrece a los empresarios del sector ayuda a través de información y asesoramiento sobre las ventajas y beneficios que pueden obtener al integrar en sus empresas personas en riesgo de exclusión. De esta manera proporciona apoyo integral en todas las fases del proceso, desde la formación y la selección de candidatos con educación específica y adaptada al sector hostelero, hasta la propia incorporación y posterior seguimiento.

En las presentaciones llevadas a cabo en 10 provincias españolas, se ha animado a todos los empresarios hoteleros a que sumen esfuerzos para que este proyecto sea una realidad y todos puedan participar de la que es su Fundación. Hasta el momento ya son más de 40 hoteles los que apoyan esta iniciativa, lo que ha permitido a la Fundación CEHAT formar y ofrecer prácticas a 70 personas en proyectos propios e integrar laboralmente a 60 personas y 12 orientadores laborales.

Encuentros para el debate sobre la actualidad local

Estos encuentros han servido además para debatir sobre la situación del sector en cada uno de los lugares en los que se ha desarrollado la presentación. El presidente de CEHAT, Juan Molas, ha podido conocer de mano de los presidentes y de sus asociados y asistentes en cada presentación, las inquietudes y los retos a los que se enfrentan día a día, y todos han aprovechado para debatir y poner en común propuestas y nuevos retos a los



ServiTurismo, soluciones para el Sector Hotelero.

que tiene que hacer frente el sector en la coyuntura actual.

El apoyo al sector turístico por parte de las administraciones en un momento decisivo en el que está demostrando ser motor de la economía española ha sido uno de los temas más recurrentes. Durante la presentación celebrada en Benidorm y en la que estuvieron presentes más de 100 empresarios y profesionales del sector Hotelero, el presidente de HOSBEC, Antonio Mayor, y Juan Molas, presidente de CEHAT, coincidieron en que un sector tan estratégico como el turismo para la Comunidad Valenciana merece disponer de su propia Consejería o encuadrarse en aquella que tenga competencias en materia de Economía, contando con un presupuesto importante e incluso una Vicepresidencia de Gobierno para el sector.

En ello insistió también el nuevo presidente de la Diputación de Málaga y presidente del Patronal de Turismo de la Costa del Sol, Elías Bendodo, que señaló en el

encuentro con los empresarios de la zona la necesidad de que la Costa del Sol gane protagonismo a escala nacional. Bendodo señaló que esta zona "tiene que revalorizarse porque estamos hablando de una marca conocida internacionalmente", y subrayó que, además de la oferta de sol, playa y golf, intentarán que Málaga también sea conocida por la gastronomía y la cultura.

En este sentido el uso y adaptación de la industria hotelera al entorno digital ha sido uno de los temas más frecuentes, como muestra el encuentro con los hoteleros malagueños, en el que Aehcos señaló que una de sus prioridades está en las nuevas tecnologías 2.0 y las redes sociales. Así lo expresó su presidente, José Carlos Escribano, quien anunció que "vamos a crear un departamento de nuevas tecnologías en la Asociación, en el que recopilaremos información sobre las nuevas tecnologías, asesoraremos y organizaremos jornadas cada tres meses en 2.0 y en redes sociales".



Los medios de comunicación también han tenido cabida en estas jornadas.



Imagen de la presentación realizada en Madrid.



Presentación del Proyecto Horeca del Programa Incorpora de Fundación "la Caixa".



La jornada de Torremolinos fue clausurada por Elías Bendodo.

Noticias con de Calidad

Instituto para la Calidad Turística Española, ICTE

Septiembre 2011

La IV edición de los Premios Ocio de Calidad pone de manifiesto el compromiso social y empresarial

La Asociación de Ocio Nocturno premia el trabajo del ICTE

El Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE) ha sido galardonado con el Premio Ocio de Calidad 2011, impulso a la calidad y a la excelencia empresarial, otorgado por Noche Madrid, asociación de empresarios de ocio nocturno de la Comunidad de Madrid, en una gala celebrada el pasado 14 de julio, que contó con la presencia de numerosos empresarios del sector de ocio nocturno.

El ICTE fue reconocido en este acto por su trabajo asociado a la Marca 'Q' en el sector del ocio nocturno, así como por su impulso en la implantación de este sistema de calidad en la gestión de los locales de ocio.

Constituidos en 2005, los premios Ocio de Calidad se conceden con carácter bianual y pretenden destacar y reconocer los proyectos e iniciativas públicas y privadas que más contribuyen a la dignificación del sector ocio y a la promoción de un ocio seguro y de calidad.

La concesión de estos galardones permite dar a conocer el esfuerzo y compromiso de todos aquellos que participan en la regulación y dinamización de la noche como espacio de en-



Fernando Fraile, Dionisio Lara, Antonio Bernabé y Pedro Serrano en la entrega del Premio Ocio de Calidad 2011.

cuentro, pero también como motor de la actividad económica y de la proyección internacional de Madrid.

"El secretario general de Turismo y Comercio Interior destacó la importancia estratégica que tiene para el turismo la oferta lúdica"

El acto, que contó con la presencia del secretario general de Turismo y Comercio interior,

Joan Mesquida, destacó la importancia estratégica que tiene para el turismo la oferta lúdica y recreativa de la noche madrileña y española en general y, en este contexto, señaló la importancia de la colaboración público-privada que facilite la plena incorporación del sector empresarial de la noche a la promoción turística.



Ayuntamiento de Gijón.

El ICTE concede la 'Q' de Calidad Turística al Patronato de Turismo de Gijón

La Sociedad Mixta de Turismo de Gijón es la encargada de la gestión del Patronato

En el acto, estuvieron presentes Fernando Couto, concejal de Promoción Económica y Empleo, Fernando Fraile García, director general del Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE), Alberto Martínez Villa, delegado de ICTE en Asturias, y Joaquín Miranda, gerente de la Sociedad Mixta de Turismo.

El director general del ICTE, Fernando Fraile García, hizo entrega el pasado 17 de agosto a la Sociedad Mixta de Turismo de Gijón de la Marca 'Q' de Calidad Turística para Patronatos de Turismo.

Esta certificación, que concede el ICTE, avala el esfuerzo realizado por la Sociedad Mixta de Gijón para implantar un nuevo modelo de organización,

a fin de aumentar la eficacia y la eficiencia en la acogida y fidelización de sus visitantes.

La Norma UNE 187007 Patronatos de Turismo, establece los requisitos que deben cumplir los Patronatos de Turismo en cuanto a la gestión interna y prestación de los servicios, cuya finalidad es el desarrollo del turismo local.

Asturias cuenta en la actualidad con 100 establecimientos turísticos certificados con la 'Q' de Calidad Turística, 27 de ellos ubicados en la localidad gijonesa.

Esta norma es de obligado cumplimiento para todos aquellos Patronatos de Turismo que quieran ser certificados mediante la Marca 'Q' de Calidad Turística Española, que les aportará prestigio, diferenciación, fiabilidad y rigor.

El ICTE es el organismo encargado de otorgar la Marca 'Q' Calidad Turística

Málaga cuenta con una nueva Delegación Territorial del ICTE

La Cámara de Comercio de Málaga será la sede que acogerá la nueva Delegación Territorial del Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE) en Málaga y provincia, fruto de un acuerdo al que han llegado el Instituto y la entidad cameral.

Entre las funciones de la Cámara de Comercio como Delegación ICTE estará la de actuar como interlocutor entre el ICTE y las entidades turísticas de la provincia de Málaga, además tendrá que velar por el correcto desarrollo de los procesos de calidad, de acuerdo a los Reglamentos y Procedimientos existentes, así como impulsar y difundir la cultura de la Calidad en las empresas turísticas de Málaga.

Para el ICTE, la apertura de esta nueva delegación supone

acercar la labor del Sistema de Calidad Turístico Español al empresariado, cuyo nexo de unión será la Cámara de Málaga, lo que contribuirá a incrementar el número de empresas turísticas que se certifiquen con la 'Q' de Calidad Turística y por consiguiente mayor calidad en el sector empresarial turístico.

La Cámara expresa con la firma de este acuerdo que "ante una situación turística actual cada vez más competitiva, se hacen necesarias herramientas de diferenciación con respecto a la competencia".

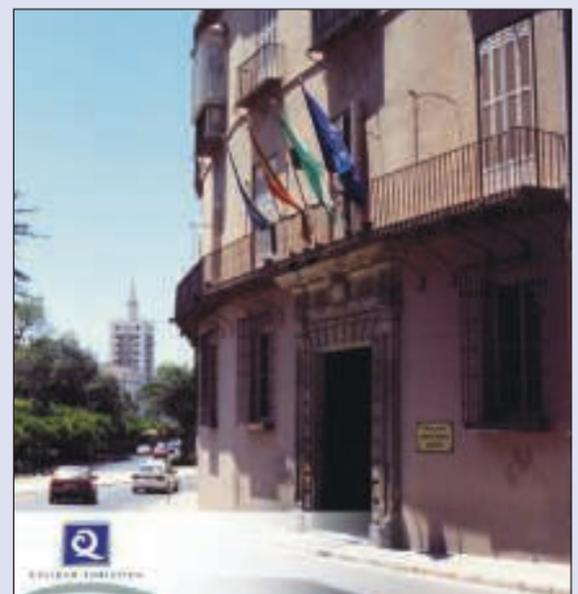
Señalando a continuación que "la calidad es el elemento diferenciador por excelencia". Por ello, la Cámara de Comercio de Málaga, desde el área de Turismo, ha tomado el relevo de la As-

ciación de Hoteleros de la Costa del Sol (AEHCOS) en su labor por promover la implantación de la 'Q' de Calidad Turística entre todas las empresas del sector turístico de la provincia de Málaga.

Con la apertura de esta nueva dependencia, son ya 23 las Delegaciones Territoriales ICTE en todo el territorio nacional que se encuentran a disposición de los empresarios, resultando siete de ellas fruto de los acuerdos adquiridos entre ICTE y Cámaras de Comercio.

Certificados en Andalucía

Andalucía cuenta en la actualidad con 334 establecimientos certificados con 'Q' de Calidad Turística, 93 de ellos se encuentran en la provincia de Málaga, un 28% del total de la Comunidad autónoma.



Cámara de Comercio de Málaga.

41 nuevas entidades turísticas, certificadas con la 'Q'

Tras la celebración de los últimos comités de certificación, 41 nuevas entidades han obtenido la 'Q' de Calidad.

Oficinas de Información Turística

Las OMIT de Calviá, Illetes, Palmanova, Peguera y Santa Ponça, en Mallorca; la Agencia de Desenvolupament Econòmic i Turístic de L'Escala en Girona; la Oficina Provincial de Turismo de Zaragoza y la Tourist info Elx, son las nuevas Oficinas de Información Turística (OIT) que han obtenido la 'Q' que otorga el Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE), tras superar con éxito la evaluación del comité de certificación del Instituto.

Las OIT continúan registrando cifras muy positivas, aumentando el número de certificaciones en un 11,6% respecto a 2010 y en un 33,3% desde 2009.

Restaurantes

El sector Servicios de Restauración suma 623 restaurantes certificados con la 'Q', representando cerca de un 30% del total de las certificaciones, 2.225.

Los nuevos restaurantes certificados son: País Vasco: **Restaurante Larruz Bilbao, Restaurante Algorri, Restaurante Marina Berri**. Asturias: **Restaurante Bellavista** y

Restaurante Tierrastur Gijón. Andalucía: **Taberna-Restaurante La Fragua**. Comunidad Valenciana: **Cervecería Restaurante Davi S**. Murcia: **Restaurante Guirrete**.

Hoteles y apartamentos turísticos

El grueso de las mismas se reparte entre Andalucía, con 88 hoteles certificados, Comunidad Valenciana, 58, Cataluña, 49, Galicia, 42, y Canarias, 41. Navarra: **Apartamento Metsola, Palacio Castillo de Gorraiz**. País Vasco: **Hotel Apartamento Rural Atxurra e Iriarte Jauregia Hotel**. Andalucía: **Hotel Benalmádena Palace**. Canarias: **Hotel Casa del Sol**. Cataluña: **La Perla Hotels**.

Playas

Cantabria y Cataluña se reparten estas nuevas certificaciones, que ya suman 182 playas certificadas en el litoral español, 29 más que el año anterior.

El incremento de las certificaciones en las playas con respecto al año anterior es del 19%, situándose por encima de los niveles de crecimiento de otros sectores turísticos más consolidados.

La Comunidad andaluza continúa en primer lugar con 60 playas certificadas, seguida de la Comunidad Valenciana con 47; Cataluña y Región de Murcia con 25; Galicia con nueve y

Asturias con siete. Cantabria con cuatro playas certificadas adelanta a Baleares que cuenta con tres, y Ceuta se mantiene en último lugar, con dos. Canarias y País Vasco, Comunidades muy implicadas en la certificación de sus servicios turísticos, sin embargo no cuentan con playas certificadas, aunque sí en proceso.

Las nuevas incorporaciones quedan repartidas de la siguiente forma: Cantabria: **Playa de El Sable** y **Playa de La Arena**. Cataluña: **Playa Del Racó**.

Alojamientos Rurales

Estas nuevas certificaciones corresponden a Valencia, Galicia y País Vasco, sumando 219 certificados.

La Comunidad gallega continúa siendo la comunidad con mayor número de certificados en este sector, con 52 alojamientos rurales, seguida de Castilla la Mancha, con 47, y Navarra, con 22. País Vasco cuenta con 17 establecimientos certificados y la Comunidad Valenciana con 10.

Nuevos alojamientos rurales certificados: Galicia: **Casa Franco**. En la Comunidad Valenciana: **Aras Rural**. En Vizcaya: **Aldori Landetxea**.

Agencias de Viajes y Campings

Agencias de viaje: Grupo 7 Viajes, ubicada en Madrid, y Viajes Ibertour,

habiendo certificado esta última, tanto la oficina central de Barcelona, como la sucursal ubicada en Sevilla. Con estas nuevas incorporaciones, suman 377 agencias de viajes y 24 campings certificados.

En cuanto a los campings, se han otorgado ambas 'Q' de Calidad Turística a Camping Azahar Residencial, correspondiente a la Comunidad Valenciana, y Camping Punta Batuda, en Galicia.

Espacios Naturales Protegidos

Dos parques obtienen la 'Q' que otorga el ICTE: el paisaje protegido de San Juan de la Peña y monte Oroel en Aragón y el parque natural de Fuentes del Narcea, Degaña e Ibañeta en Asturias.

Castilla y León es la Comunidad autónoma con mayor implantación.

Con este dato se incrementa el número de espacios naturales que cuentan actualmente con la 'Q', siendo la de Castilla y León, con nueve espacios, la que lidera el ranking de certificaciones en este sector, seguida de Cataluña y Asturias, ambas con cuatro acreditaciones. En la actualidad 28 espacios naturales protegidos cuentan con 'Q' de Calidad.

Patronatos de Turismo

Se ha aprobado la acreditación, bajo la norma de Patronatos de Turismo,

para la Sociedad Mixta de Turismo de Gijón y el Patronato Provincial de Turismo de Zaragoza. Con estas, ya son cuatro los patronatos de turismo que cuentan con la 'Q' de Calidad Turística, correspondientes a las Comunidades de Aragón, Asturias, Cantabria y Madrid.

Empresas de Turismo Activo e Instalaciones Náutico Deportivas

El número de empresas de turismo activo certificadas asciende ya a cuatro, y el de instalaciones náutico deportivas a tres. Estas nuevas certificaciones corresponden a Andalucía, Cataluña y Comunidad Valenciana, siendo las mismas, la instalación náutico deportiva **Puerto Sherry, Ribals** turismo activo y **Tururac** turismo activo, respectivamente.

De esta forma, Cataluña y Comunidad Valenciana suman sus primeras certificaciones en turismo activo, que junto a País Vasco y Andalucía, son las únicas cuatro Comunidades que cuentan con empresas de turismo activo certificadas.

En relación a las instalaciones náutico deportivas, Puerto Sherry se convierte en la primera certificada en Andalucía. Las anteriores certificaciones corresponden a Valencia y Baleares.

El Gobierno Vasco destina 1,1 millones de euros para modernizar y certificar con la 'Q' de Calidad Turística los establecimientos turísticos de Euskadi

Éste es uno de los acuerdos aprobados el pasado 26 de julio por el Consejo de Gobierno del Ejecutivo autonómico, que tiene como fin favorecer el desarrollo de una oferta turística cada vez más competitiva.

Las ayudas podrán llegar incluso al 40% de la inversión que hayan hecho las empresas, con un máximo de 12.000 a 24.000 euros por establecimiento, según el tipo de mejora que se haya acometido.

Además el Gobierno Vasco aprobó también otra línea de ayudas, con un total de 200.000 euros, para tratar de aumentar el número de empresas turísticas vascas distinguidas con la 'Q' de Calidad Turística y con cer-



Campaña 'Q' Calidad Turística Gobierno Vasco.

tificados en gestión ambiental. Actualmente existen 273 establecimientos con la 'Q' de Calidad, lo que convierte a Euskadi en la segunda Comunidad autónoma con

mayor número de certificaciones. Las ayudas podrán alcanzar hasta el 75% de la inversión y la subvención máxima por establecimiento es de 12.100 euros.

Modificada la Norma UNE 187002 para Espacios Naturales Protegidos

Algunos de los aspectos que se han reformado son: la mejora en la redacción, ejemplificación de algunos aspectos y la introducción de nuevos requisitos especialmente enfocados a la gestión de la seguridad.

Tras varios años de implantación de la norma, es el propio sector quien demanda éstas actualizaciones, fruto de la experiencia en la gestión de la calidad en los espacios naturales protegidos.

Esta primera modificación completa y modifica a la Norma UNE 187002, que fue publicada en diciembre de 2008 como norma UNE.

El Comité Técnico Normalizador AEN/CTN 187 SC2, está asociado a los requisitos y posteriores cambios de la norma turística UNE 187002. Formado por expertos relacionados con espacios naturales protegidos, la Administración

central, a través de la Secretaría General de Turismo, representantes de Comunidades autónomas y agentes sociales relacionados, es el encargado de diseñar, elaborar y definir cuáles son los requisitos que debe cumplir la UNE 187002 para espacios naturales protegidos.

Dentro de los trabajos de normalización turística que lleva a cabo el ICTE de la mano de AENOR, está la constante actualización de las normas de calidad turística, con el fin de adaptarlas a nuevas situaciones del mercado y requerimientos de los clientes.

En la actualidad 28 espacios naturales protegidos cuentan con la 'Q' en toda España, siendo Castilla y León, con nueve espacios, la que lidera la certificación. Seguida de Cataluña y Asturias, con cuatro, y Aragón, con tres.

El ICTE crea un curso de formación para la Implantación de un Sistema de APPCC en Servicios de Restauración, según la norma UNE 167012

19, 20 y 21 de septiembre en Madrid

Con motivo de la publicación de la nueva norma UNE 167012 y atendiendo a la obligatoriedad por ley del cumplimiento de adoptar los requisitos para un sistema de autocontrol basado en los principios del APPCC, el ICTE lanza su primer curso dirigido a profesionales del sector para informar y dar a conocer dichos requisitos, así como su vinculación directa con la serie de normas UNE 167000's.

El ICTE crea este curso de formación con el objetivo de dotar a los alumnos de los conocimientos y las competencias necesarios para implantar de manera adecua-

da un sistema de Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico según la norma UNE 167012 y elaborar toda la documentación que exige dicho sistema y cumplir la legislación en esta materia.

El curso está dirigido a responsables de calidad, miembros de equipos APPCC, técnicos, consultores o profesionales implicados en la implantación y mantenimiento de un sistema de autocontrol basado en los principios del APPCC.

Para más información sobre el curso visite el apartado de Formación de nuestro periódico digital www.calidadturistica.com.

Mirones: 'La coordinación es eficiencia en el resultado y aplicarla entre el sector público y privado es fundamental'

El presidente del ICTE y vicepresidente del Consejo de Turismo de CEOE España, Miguel Mirones, clausuró el pasado 20 de julio el foro Exceltur celebrado en Santander, que tuvo como objetivo principal debatir cuestiones clave que determinan el posicionamiento diferencial en los mercados en los que compiten las empresas y destinos turísticos españoles.

Miguel Mirones destacó la necesidad de desarrollar una colaboración público-privada de forma que se aprovechen las sinergias, y para ello hacía referencia a dos ejemplos actuales:

1. Observatorio del turismo termal, "en el que los propios afectados no participamos", explica-

ba Mirones que lleva meses intentando conocer en detalle este proyecto sin resultados claros.

2. Club de productos, de calidad, muy locales "imposibles de posicionar", según Mirones, quien asegura que "una marca más global, potente como es la 'Q' de Calidad y volcar los esfuerzos en una marca más potente podría aportar unos resultados más favorables".

El presidente del ICTE insistió en que "la coordinación es eficiencia en el resultado y la apuesta por la coordinación del sector público y privado es fundamental. Esto el empresariado español lo tenemos clarísimo, y si lo tienen también las administraciones avanzaremos mucho más rápido".



Mirones en el foro Exceltur, celebrado en Santander.

¿Cuándo nos dirán la verdad?

La causa principal de las turbulencias de los mercados es la falta de credibilidad de la política económica europea

El director de Asuntos Europeos de CEHAT, Didac García, apunta como origen de la crisis financiera actual al abandono del verdadero proyecto de construcción europea y la posterior evolución hacia una Europa intergubernamental, incapaz de gestionar la complejidad del puzle de intereses nacionales cruzados. Según Didac García, Europa sólo dejará de verse afectada por las especulaciones de los mercados cuando el inversor recupere la confianza en la economía europea. Para ello, es imprescindible avanzar hacia una política económica europea que incluya la integración de las políticas financieras y presupuestarias de la zona euro y una política fiscal común.

El director de Asuntos Europeos de CEHAT, Didac García, apunta como origen de la crisis financiera actual al abandono del verdadero proyecto de construcción europea y la posterior evolución hacia una Europa intergubernamental, incapaz de gestionar la complejidad del puzle de intereses nacionales cruzados. Según Didac García, Europa sólo dejará de verse afectada por las especulaciones de los mercados cuando el inversor recupere la confianza en la economía europea. Para ello, es imprescindible avanzar hacia una política económica europea que incluya la integración de las políticas financieras y presupuestarias de la zona euro y una política fiscal común.

El director de Asuntos Europeos de CEHAT, Didac García, apunta como origen de la crisis financiera actual al abandono del verdadero proyecto de construcción europea y la posterior evolución hacia una Europa intergubernamental, incapaz de gestionar la complejidad del puzle de intereses nacionales cruzados. Según Didac García, Europa sólo dejará de verse afectada por las especulaciones de los mercados cuando el inversor recupere la confianza en la economía europea. Para ello, es imprescindible avanzar hacia una política económica europea que incluya la integración de las políticas financieras y presupuestarias de la zona euro y una política fiscal común.



DIDAC GARCÍA CARRETÉ

DIRECTOR ASUNTOS EUROPEOS CEHAT

En el contexto actual, se me hace imposible abordar las novedades legislativas comunitarias que afectarán a nuestro sector sin analizar el huracán que amenaza los cimientos sobre los que se sustenta la Unión Europea. Salvo honrosas excepciones, con independencia del país europeo y de qué partido esté en el gobierno, los partidos de la oposición achacan todos los males económicos del país a la ineficacia del partido gobernante, mientras que el partido que gobierna cae fácilmente en la tentación de culpar a las agencias de clasificación de riesgo o a los especuladores que intentan explotar, en beneficio pro-

"El problema lo creamos cuando decidimos abandonar el proyecto de construcción europea y evolucionamos hacia una Europa intergubernamental, incapaz de gestionarse"

pio, el histerismo en el que caen los mercados. Y servidor se pregunta, ¿Cuándo nos dirán la verdad? Que político europeo se atreverá a contar a la ciudadanía que el problema lo creamos nosotros, o mejor dicho, los gobiernos de los países miembros de la Unión Europea, cuando decidieron abandonar el proyecto de construcción de europea, y evolucionar hacia una Europa intergubernamental, incapaz de gestionar la complejidad del puzle de intereses nacionales cruzados.

El 10 de setiembre del año pasado, en su artículo de El País ¿Qué le pasa a Europa? Ramón Jáuregui daba en el clavo cuando afirmaba que la historia europea de los últimos años ha ido mostrando la insuficiencia de sus avances en casi todos los planos en que se producía. Dicho de otra forma, cada avance era seguido de la constatación de su insuficiencia. Por ejemplo, la conquista de una moneda común sin una convergencia de las

"A la política económica comunitaria le falta credibilidad y le sobran reuniones vacías de contenido del ECOFIN. Los rescates son pan para hoy y hambre para mañana"

economías reales de los 16 países que la adoptamos (países como Grecia reconocieron posteriormente que habían falseado sus números para acceder a la moneda única sin que Bruselas tuviera capacidad de advertirlo y sancionarlo). Podría seguir con la creación del mercado común, la libertad de circulación, la supresión de las fronteras de Shengen, o la ampliación de la Unión Europea a 27 miembros sin haber reformado previamente las instituciones comunitarias, pero centrémonos en el ojo del huracán. A la política económica comunitaria le falta credibilidad y le sobran reuniones vacías de contenido del ECOFIN, Consejo de Ministros de Economía de la Unión Europea, con rescates-parche que son pan para hoy y hambre para mañana para los países que los reciben. Europa sólo dejará de verse afectada por las especulaciones de los mercados cuando el inversor recupere la confianza en la economía europea.

Y, ¿cómo se puede recuperar la confianza? La respuesta a esta pregunta es bien conocida pero hace falta valentía política, un bien escaso entre la clase política europea actual, lejísimos de los añorados François Mitterrand, Helmut Kohl o Jacques Delors. Y no es otra que conseguir una política económica europea que incluya la integración de las políticas financieras y presupuestarias de la zona euro y una política fiscal común. Angela Merkel, y sus asesores financieros lo saben. En Alemania, cada día hay más voces autorizadas que instan a establecer una política fiscal común. El problema radica en que tales medidas implicarían cesiones de soberanía de los Estados miembros y éstos sólo accederán a ello si se ven muy presionados y no tienen otro remedio.

Otro motivo que justifica la necesidad de una política fiscal común es la lucha contra el fraude fiscal. Se estima que el fraude fiscal en Europa asciende a 250.000 millones de euros anuales. Semejante cantidad, un cuarto de billón de euros, bastaría para rescatar a Grecia, Irlanda y Portugal juntos y todavía quedaría dinero para otros menesteres, y todo ello con el importe que se defrauda en un año. Europa sólo podrá



Cada día hay más voces autorizadas que instan a establecer una política fiscal común en toda Europa.

exigir cuentas saneadas y disponer de una normativa común cuando los impuestos sean también comunes en todos los territorios de la Unión. Mientras salga rentable fabricar el motor en Irlanda, montar el coche en Es-

"Se estima que el fraude fiscal en Europa asciende a 250.000 millones de euros anuales, que bastarían para rescatar a Grecia, Irlanda y Portugal juntos"

paña y diseñar la electricidad en Alemania, seremos un puzle de intereses donde el más honrado es el que más pierde, y el más "listo" el que obtiene una mayor ventaja competitiva. Eso sin entrar a valorar la existencia de paraísos fiscales británicos tipo Gibralt-

"Europa sólo podrá exigir cuentas saneadas y disponer de una normativa común cuando los impuestos sean también comunes en toda la Unión Europea"

tar, o los paraísos fiscales dependientes de Francia, Holanda etc.

Como les contaba en mi último artículo sobre el futuro del IVA, la Unión Europea quiere reformar enteramente el IVA con vistas a reforzar su coherencia con el mercado interior y su ca-

pacidad como fuente de ingresos. El contexto económico actual facilitará a la Unión Europea poder justificar un IVA con un único tipo normal para todos los bienes y servicios, y reducir al máximo la lista de bienes y servicios que puedan beneficiarse de un tipo reducido que también deberá ser el mismo en toda la Unión Europea.

Mientras no nos llegue la armonización del IVA, bien a través de una refundación de la política económica europea con una política fiscal común o bien a través de un Reglamento o Directiva que armonice exclusivamente el IVA, ¿Qué puede hacer el gobierno de España con este impuesto indirecto? Y ¿qué tipo de IVA puede aspirar que se le aplique la hostelería española por la prestación de sus servicios? Es fundamental tener claro que cualquier acuerdo sobre los límites máximos y mínimos de los tipos de IVA aplicables (Hungria, Suecia y Dinamarca aplican, por ejemplo, un 25%, límite máximo del tipo normal, mientras que Luxemburgo y Chipre aplican el 15%, límite mínimo del tipo normal) así como sobre los acuerdos sobre los sectores o productos que se pueden beneficiar de un tipo reducido (cuyos límite mínimo es un 5%) o súper-reducido de IVA (por debajo del 5%), requieren conseguir la complicadísima unanimidad del ECOFIN.

En repetidas ocasiones, he sostenido que España no puede unilateralmente aplicar un tipo súper-reducido de IVA para las actividades turísticas. Una reciente consulta a la Comisión Europea nos despeja cualquier duda al respecto al aclararnos que si bien existe una disposi-

ción en la Directiva de IVA (artículo 114) por la que España queda autorizada al establecimiento de tipos súper reducidos (inferiores al 5%), ésta no puede ser invocada para introducir ahora un tipo súper reducido a las opera-

"Mientras no nos llegue la armonización del IVA la hostelería podría beneficiarse de un tipo reducido del 5% sin que se modifique el actual 8% para el resto de servicios"

ciones que España aplica, actualmente, un tipo reducido del 8%. Sin embargo, la Comisión Europea nos confirma que es posible establecer un segundo tipo reducido igual o superior al 5%, adicional al tipo vigente del 8%, para las actividades turísticas que, en la actualidad, disfrutan de un tipo reducido del 8% en España, sin que el establecimiento de este segundo tipo reducido esté sometido a procedimiento de autorización de la Comisión Europea.

Así pues, sería posible que en España, si así lo estimase oportuno el gobierno de la nación, los hoteles y restaurantes se pudieran beneficiar de un tipo reducido del 5% sin que el gobierno español tuviera que modificar el actual tipo reducido del 8% para el resto de sectores o servicios. Ahora bien, si ven a Angela Merkel muy seria dirigiéndose a la ciudadanía europea por televisión, váyanse olvidando de tipos reducidos y prepárense para lo peor, alguien estará a punto de contarles la verdad.

"la Caixa" apoya al Sector Hotelero con una oferta de productos y servicios a medida

Facilita la R.S.C del Sector Hotelero a través del Programa Incorpora de la Obra Social "la Caixa"

"la Caixa" ha creado ServiTurismo, una serie de ofertas de productos y de servicios a medida de los establecimientos hoteleros de España, para apoyar al Sector en la difícil

situación económica actual. Para ello, propone soluciones como un 'Plan Renove' para la mejora tanto de instalaciones como de equipos tecnológicos. El resto de servi-

cios están relacionados con las ayudas para la financiación del circulante y de edificios, la gestión de cobros y pagos, la protección en seguro y la gestión del patrimonio.

"la Caixa" pone a disposición de todos los establecimientos hoteleros españoles la más amplia oferta de productos y servicios creada específicamente para dar respuesta a sus necesidades financieras, con rapidez y flexibilidad. Entre las soluciones financieras

destaca el "Plan Renove" para la mejora tanto de instalaciones como de equipos tecnológicos. Para ello "la Caixa" ofrece diferentes modalidades de financiación: renting, leasing, préstamos o líneas ICO. Para la financiación del circulante, "la Caixa" pone a dis-

posición de las empresas del sector hotelero una línea que agrupa las diferentes necesidades de la empresa: descuento comercial, anticipo de créditos comerciales, comercio exterior, avales y póliza de crédito. A través de "la Caixa", las empresas también pueden acceder a la Línea ICO Liquidez o a los servicios de factoring.

Además, la entidad ofrece tanto a las empresas hoteleras como a sus proveedores el servicio de confirming, que permite anticipar el cobro de las facturas.

Otro de los servicios destacados es el de cobros a través de TPV (Terminal en el Punto de Venta). "la Caixa" ofrece el Cyberpack o TPV Virtual, que permite las ventas por Internet con un sistema de pagos seguro. Los TPV de "la Caixa" permiten el cobro en divisas, el cobro de propinas y el servicio de pre autorizaciones, que efectúa una retención en el límite de crédito de la tarjeta por el importe de la operación, con el objeto de asegurar el pago de la misma.

También se incluyen otros servicios como la gestión on-line de cheques y pagarés, el servicio de facturación electrónica CaixaFactura o el servicio para rentabilizar las puntas de tesorería. La oferta se completa con una amplia gama de seguros, de interés tanto para las empresas del sector como para sus empleados.

Hay otro aspecto muy relevante que ya se articuló entre la Fundación "la Caixa" y la Fundación CEHAT cuando firmaron un acuerdo de colaboración que articulaba las condiciones de ac-

ceso de la Fundación CEHAT al programa Incorpora de Fomento de la Ocupación de la Obra Social "la Caixa". Este Programa posibilitará al empresario la contratación de personas que provengan del ámbito de la exclusión o la discapacidad.

En este sentido, "la Caixa" ofrece a las empresas un programa de responsabilidad social empresarial (RSE) en integración laboral con un servicio integral. La RSE repercute positivamente en la empresa, ya que proyecta una imagen de preocupación por los problemas sociales que impacta

positivamente entre sus trabajadores y accionistas, así como en el consumidor y la opinión pública, aportando de esta manera un valor añadido a la empresa.

Con todas estas acciones, "la Caixa" sigue demostrando que continúa, en esta coyuntura económica actual, al servicio de sus clientes empresa y autónomos, ofreciéndoles soluciones competitivas, tanto en inversión como en circulante. La entidad mantiene su apuesta de financiar los proyectos viables y rentables de las empresas españolas, facilitando su acceso a la financiación.

SERVITURISMO

● Renovación de instalaciones

Distintas modalidades de financiación para hacer realidad sus proyectos.

● Financiación de circulante

Soluciones de financiación diseñadas a la medida de sus necesidades del día a día.

● Financiación de edificios

Distintas alternativas para la adquisición de inmuebles destinados a la ampliación de su empresa hotelera.

● Gestión de cobros y pagos

Las últimas tecnologías para agilizar la gestión de los cobros y pagos de su negocio.

● Tesorería

Las mejores herramientas para gestionar sus riesgos y rentabilizar sus excedentes.

● Seguros

Toda la protección que necesita para afrontar cualquier imprevisto y asegurar el desarrollo de su actividad profesional.

● Banca Privada

Soluciones personalizadas y a medida en la gestión de su patrimonio.



"la Caixa" ofrece soluciones competitivas y apuesta por financiar proyectos.

ENTIDADES COLABORADORAS

ANEKS3

AnekS3 es una empresa de suministros médicos que se ocupa de la distribución de desfibriladores en todos los espacios públicos, especialmente hoteles. Si desean más información pueden contactar con Eduardo Carbonell en el 670930333 o en el 902760604. Igualmente, pueden consultar nuestra web: www.aneks3.com y consultar cualquier duda en www.ecarbo-nell@aneks3.com.

CEPSA

Cepsa ofrece a todos los socios de la CEHAT un importante descuento en la compra de su gasóleo C, para ello tan sólo deberán adherirse al convenio vigente, sin ningún compromiso. Contacto: 91.337.71.66

DIRECTO

Este Grupo de consultoría compuesto por ingenieros, economistas y au-

ditores tiene como fin la búsqueda de información y gestión de informes para obtener subvenciones y líneas

de financiación.

Contacto: 902.120.325

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 hotelero. Dotada de unas inmejorables instalaciones se ha convertido en un referente de calidad con proyección en la realidad andaluza.

HBD CONSULTING

Empresa especializada en acciones de marketing y ventas para el sector hotelero. Entre sus servicios destacamos las campañas comerciales a través de su call center y la implementación de proyectos de upselling y crossselling.

Contacto: www.hbdconsulting.es
info@hbdconsulting.es
Tel. 902 020 879.

IDAE (INSTITUTO PARA LA DIVERSIFICACIÓN Y AHORRO DE LA ENERGÍA)

Desarrolla medidas de impulso a las Empresas de Servicios Energéticos a través de los programas Biomcasa, Solcasa, Geotcasa y GIT, para la ejecución de proyectos de ACS, calefacción y climatización en edificación a partir de las fuentes renovables, especialmente indicados en hoteles. www.idae.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 di-

rigidos 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

PIKOLIN

Se ha firmado este acuerdo para ofrecer unas condiciones ventajosas a los establecimientos 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.

RATE TIGER

RateTiger, de eRevMax, software líder en el manejo de canales de distribución online y Revenue Management, ofrece al hotelero una variedad de productos para el control mucho más eficiente de tarifas y cupos de habitaciones a través de múltiples canales de distribución. Asimismo, este software permite obtener información comparativa de su oferta frente a la de sus competidores.

Contacto: 677.42.66.38

WAREGUEST

Empresa de tecnología y soluciones informáticas especializada en el sector hotelero. Ofrece un conjunto de soluciones innovadoras, flexibles, de última generación y con una mínima inversión para todo tipo de establecimientos: gestión hotelera, spa, y eficiencia energética. Contacto: 93.117.98.25
www.wareguest.com

WILLISIBERIA

Bróker líder en el sector turístico español, ofrece una amplia experiencia en gestión de seguros a nivel nacional, así como tecnología y programas exclusivos para analizar y evaluar los riesgos de las compañías hoteleras y ofrecer el mejor asesoramiento. Los socios de la Confederación, se beneficiarán de mejoras en el aseguramiento y de primas a precios muy competitivos. Contacto: 91.154.97.43 – cehat@willis.com

Fundación



Fundación de la Confederación Española
de Hoteles y Alojamientos Turísticos



*Tu Fundación
Te ayudamos a integrar*

Mesquida clausura el programa de formación a mujeres con discapacidad de la Fundación CEHAT, AFANIAS y Vincci

El programa ha formado a 14 mujeres con discapacidad intelectual, que podrán acceder a un puesto de trabajo

El secretario general de Turismo, y Comercio Interior, Joan Mesquida, presidió el acto de clausura del programa desarrollado por la Fundación CEHAT, en colaboración con

AFANIAS y Vincci Hoteles. El programa ha estado formado por 14 mujeres con discapacidad intelectual, que podrán acceder a un puesto de trabajo como camareras de

piso en alojamientos turísticos. El proyecto ha contado con la participación de los cinco hoteles que tiene Vincci Hoteles distribuidos por la ciudad de Madrid.

El secretario general de Turismo y Comercio Interior, Joan Mesquida, presidió el acto de entrega de diplomas del proyecto de sensibilización, formación, prácticas e integración laboral dirigido a mujeres con discapacidad intelectual desarrollado por la Fundación CEHAT en colaboración con AFANIAS y Vincci Hoteles.

El programa, que busca la incorporación laboral de sus participantes en el sector hostelero, ha formado en esta edición a 14 mujeres con discapacidad intelectual, que podrán de esta manera acceder a un puesto de trabajo como camareras de piso en alojamientos turísticos. En el acto de clausura del programa participaron, junto a Mesquida, Ramón Estalella, secretario y patrono de Fundación CEHAT; Carlos Calero, consejero delegado y director general de Vincci Hoteles; José Luis Martínez, director general de AFANIAS; Alberto Durán, vicepresidente ejecutivo de Fundación ONCE; y Marcos Valera, Director de Recursos Humanos de Vincci Hoteles. Todos ellos coincidieron en la importancia de la iniciativa promovida por Fundación CEHAT para ofrecer oportunidades de integración laboral a las personas con discapacidad, y resaltaron la enorme ilusión con que estas personas han afrontado el curso de integración.

Alberto Durán afirmó que "la discapacidad tiene cara de mujer ya que el 60% de personas con discapacidad pertenecen al sexo femenino" y explicó que "la falta de empleo conduce a la falta de autonomía e impide que una persona se desarrolle como tal". Por esta razón, dijo el vicepresidente



Imagen de las mujeres que han recibido el diploma por su participación en el proyecto.

ejecutivo de Fundación ONCE- "la iniciativa que presentamos es muy importante para sensibilizar a la sociedad de que la mejor forma de dar una oportunidad a las personas con discapacidad es ofrecerles la posibilidad de trabajar".

El director general de Vincci Hoteles, Carlos Calero agradeció a los trabajadores del grupo hotelero su gran implicación en el proyecto de integración labo-

ral y aseguró tener el firme propósito de seguir colaborando en iniciativas de este tipo. En este sentido, el director general de Recursos Humanos de Vincci Hoteles, Marcos Valera reconoció que este curso ha supuesto meses de duro trabajo pero una gran satisfacción en nuestra vida profesional y personal".

Por su parte Ramón Estalella, secretario y patrono de la Fundación CEHAT, señaló cómo estas mujeres viviendo en unas circunstancias personales muy difíciles, han afrontado y tenido el coraje de aprovechar la oportunidad que se les ha dado sin dudar, lo cual es "digno de aplauso y nos motiva a seguir trabajando para conseguir entre todos una sociedad más sensibilizada con los colectivos más desfavorecidos, más sostenible y más incluyente".

Por último, el director general de Afanias, José Luis Martínez explicó que la formación de las catorce alumnas que han participado en el curso "se ha desarrollado teniendo en cuenta sus capacidades e intereses". Además añadió que "con experiencias como ésta se suman nuevas oportunidades de empleo a las ya explotadas en el sector".

El secretario general de turismo y comercio interior, Joan Mesquida, que clausuró el acto de entrega de diplomas, recordó en su intervención que España es un país líder en turismo a ni-

vel mundial y ha añadido que esta actividad " genera enormes riquezas económicas y sociales porque permite el desarrollo laboral de muchas personas". En este sentido, también aseguró que "no existe un sector de calidad, si en él no trabajan personas de calidad". Mesquida concluyó agradeciendo a estas mujeres su contribución a la industria turística española.

El proyecto

El proyecto, que ha contado desde su inicio con la implicación de los cinco hoteles que Vincci Hoteles tiene en Madrid, ha consistido en el desarrollo de un curso teórico de formación en el perfil profesional de camarera de pisos impartido por personal de la Fundación CEHAT en las instalaciones de AFANIAS de cuatro semanas de duración y en la posterior realización de siete semanas de prácticas formativas no laborales. Además, y a fin de procurar el máximo apoyo a cada una, las catorce alumnas han contado con una gobernanta de la cadena hotelera que les ha tutelado a lo largo del curso y una preparadora laboral de Afanias para la provisión de apoyos.

A través del diseño e implementación de cursos de formación y la gestión posterior de las prácticas formativas de las mujeres en establecimientos hoteleros colaboradores de Funda-

ción CEHAT, el programa ha demostrado ser un instrumento eficaz para que las mujeres en riesgo de exclusión recuperen su confianza en el futuro y accedan a una plataforma que les permita desarrollar su vida laboral. A través de esta iniciativa, Fundación CEHAT busca contribuir a la integración social y laboral de colectivos en situación o riesgo de exclusión en el sector hotelero y turístico español, y cumplir con la misión para la que fue creada en junio de 2009. AFANIAS por su parte aporta su profundo conocimiento de las personas con discapacidad intelectual y su amplia experiencia en inclusión laboral de personas con discapacidad en mercado ordinario, y Vincci Hoteles pone de manifiesto su compromiso e implicación con los sectores de la población más desfavorecidos. Fundación ONCE ha sido por su parte la entidad patrocinadora del proyecto.

La Fundación CEHAT ha sido quien ha desarrollado el proyecto, pero no hubiera podido llevarlo a cabo sin la colaboración de los Hoteles Vincci, donde han podido sentirse integradas laboralmente este grupo de mujeres, sin la Fundación ONCE, que ha financiado el programa y sin el conocimiento que ha aportado AFANIAS, para poder poner en marcha un programa que ha sido de gran ayuda para este colectivo.



Mesquida hace entrega del diploma a una de las participantes.

Apartamentos El Paseo en la playa del Inglés, nueva incorporación al ITH

Buscan ganar mayor competitividad a través de la innovación y la sostenibilidad

Apartamentos El Paseo en la playa del Inglés, en el sur de Gran Canaria, es la nueva incorporación del ITH. Se unen a él con el

objetivo de ganar una mayor competitividad a través de la innovación y la sostenibilidad que puede proporcionarles el Instituto.

Apartamentos El Paseo en Playa del Inglés, en el sur de Gran Canaria, es un complejo de 18 apartamentos situado en primera línea de playa. Se trata de un alojamiento de calidad y un servicio altamente personalizado y atento que hacen sentir al huésped en un entorno familiar y eso les permite cuidar y mimar al máximo a los clientes.

El equipo de El Paseo lleva muchos años trabajando con entusiasmo en este proyecto y han logrado fidelizar a sus clientes de un amanaera eficaz. Además tienen políticas de sensibilidad

medioambiental y con la cultura y el patrimonio local. Sus clientes cuentan con información relacionada con el ahorro de agua y energía, la separación de basuras, la selección de los proveedores, las materias primas y la gestión de residuos. Disponen de placas solares, un sistema de tratamiento de aguas, así como un tratamiento ecológico plaguicida y fungicida en sus jardines.

Asimismo tratamos de hacer de Apartamentos El Paseo un lugar de encuentro con el patrimonio y la cultura local o un intermediario entre éstos y el visitan-

te. Eligen productos regionales, dando prioridad a los de la isla de Gran Canaria. En los parterres del complejo disponen de un pequeño jardín canario con especies autóctonas, algunas de ellas en peligro de extinción. También cuentan con una pequeña exposición de auténtica artesanía canaria, así como de productos típicos de la isla.

Ahora se unen al Instituto Tecnológico Hotelero para seguir ganando competitividad a través de la innovación, la sostenibilidad y el cuidado exquisito de todos sus clientes.



Los apartamentos El Paseo cuentan con información relacionada con el ahorro del agua y la energía para sus clientes.

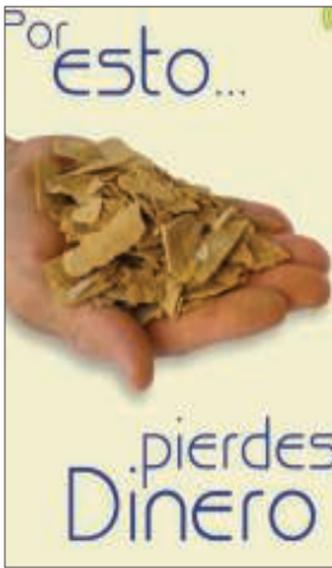
Aquasonic propone un sistema para mejorar la calidad del agua

Aquasonic propone al sector hotelero un sistema mediante el cual se consigue mejorar la calidad del agua sin alterar sus propiedades organolépticas evitando la formación de cal y destruyendo algas y bacterias, a cambio de una pequeña cantidad de electricidad y sin uso alguno de productos químicos, ni mantenimiento. Además restablece el caudal y la presión originales, es de

fácil instalación, siendo absolutamente inocuo para el ser humano y el medio ambiente.

A menudo se gastan sumas importantes en todo tipo de productos destinados a mejorar nuestra imagen, nuestra salud, calidad de vida, pero no siempre se tiene en cuenta algo tan cotidiano como el agua que se utiliza. El agua del grifo tiene una gran importancia en nuestra vida diaria, en nuestra salud y en nuestra economía.

Mejora el sabor del agua sin modificar su equilibrio mineral, pues mantiene el nivel de calcio y magnesio tan importantes para nuestra salud, además la cal transformada en aragonita se absorbe mejor por el organismo, evitando la formación de piedras calcáreas en el riñón. Asimismo, elimina por completo las irritaciones de la piel debidas a la presencia de cristales de cal. El agua utilizada en el baño actúa como agua blanda y suave haciendo que el baño sea placentero, relajante y satisfactorio. Se trata de un avance en la mejora de los servicios para un hotel y para sus clientes. Un ejemplo de innovación que difundirán a través del ITH.



Buscan mejorar el agua sin alterarla.

El ITH y Light and Energy realizarán un proyecto piloto europeo de iluminación

El objetivo es conseguir una mayor eficiencia energética en los hoteles

El ITH y Light Energy han firmado un convenio para efectuar un proyecto piloto a nivel europeo de iluminación de alta eficiencia para instalaciones hoteleras, con el objetivo de conseguir una mayor rentabilidad energética y reducir su consumo.

Tras el convenio firmado el pasado 6 de julio, por parte del Director General del ITH Alvaro Carrillo de Albornoz y de Santiago Moreno Rodríguez por parte de Light and Energy, se ha acordado la realización de este proyecto europeo de iluminación de alta eficiencia para instalaciones hoteleras, basándose en los siguientes componentes tecnológicos:

- Led de alta potencia, hasta 300 watts, para exteriores y fachadas
- PLS, hasta 1000 watts, para grandes espacios abiertos
- Led autónomos, solares hasta 25 Watts, para espacios sin acometida eléctrica
- Sistemas de Control

Los objetivos globales del proyecto son mejorar la eficiencia energética en la iluminación exterior de las instalaciones, reduciendo el consumo y por tanto su huella energética. Optimizar la calidad de la iluminación, así como la variedad (gama) de posibilidades, disminuir el mantenimiento con pro-

Rebi, dedicado a la energía de biomasa, nuevo socio de ITH

La empresa Rebi, Recursos de la Biomasa, es uno de los nuevos socios que forman parte del ITH. Se dedica a la venta y comercialización de calor sostenible.

Rebi, es una empresa de nueva creación dedicada a la venta y comercialización de calor, sostenible y muy económico, frente a los combustibles fósiles, caros y contaminantes como el gasóleo y el gas.

Disponen de una de las plantas de producción de pelets más grandes de la península ibérica, ubicada en Soria, con una capacidad de producción de 30.000 tn/año.

Esta empresa está en condiciones de ofrecer alternativas interesantes a los sistemas de calefacción tradicionales, algo que ya se viene haciendo en otros países europeos desde hace años.

La utilización de pelets para la producción de calor es una opción muy económica ante los combustibles fósiles: 2 kgs. de pelets tienen un poder calorífico similar a un litro de gasóleo pero con un coste muy inferior, aproximadamente 0,40 €.

La producción de calor mediante pelets es sostenible y ecológica ya que las emisiones de CO₂ a la atmósfera tienen un balance neutro, es decir, que se emite la misma cantidad de CO₂ que los árboles consumieron en su etapa de crecimiento para realizar la fotosíntesis. Algo que no se puede decir de los combustibles fósiles que además de CO₂, tienen mayo-

res emisiones de otros gases causantes del efecto invernadero como el azufre.

Son socios de Avebiom (Asociación española de la valorización energética de la biomasa), de Apropellet (Asociación de Productores de Pélet) y de Anese (Asociación Nacional de Empresas de Servicios Energéticos).

Rebi, Recursos de la Biomasa, es una empresa habilitada por el Idae (Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía) en el programa Biomcama, mediante el cual, pueden establecer un sistema de financiación que impulse una oferta de calidad y adaptada a las necesidades de sus clientes hoteleros a través del Instituto Tecnológico Hotelero.

Rebi ofrece una venta y comercialización económica del calor, dejando atrás los combustibles contaminantes y daños para el medio ambiente como son el gas y el petróleo. Con esta nueva incorporación al Instituto Tecnológico Hotelero, se podría llegar a grandes acuerdos beneficiosos para los establecimientos hoteleros como puede ser el cambio de los sistemas de calefacción antiguos por unos sistemas que funcionen con energía renovable, a través de recursos energéticos como la biomasa.



Álvarez Carrillo de Albornoz y Santiago Moreno Rodríguez firman el acuerdo.

Hostelmarket

TODO A UN CLICK

www.alimarket.es/hosteleria



Inversiones/Proyectos • Fusiones & Adquisiciones • Lanzamientos

Aperturas • Concursos/Cierres • Hemeroteca • Bases de Datos

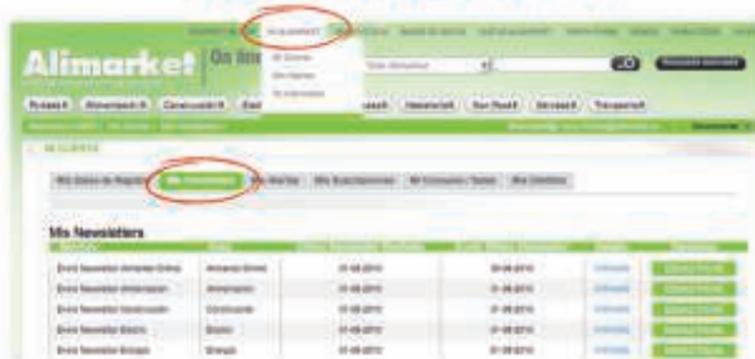
REGÍSTRESE

RECIBIR MI NEWSLETTER

• Desde esta web gratuitamente en su correo electrónico las newsletters de Alimarket de las siguientes áreas:

Alimarket Online Alimentación Construcción Energía Servicios
 Hoteles Hostelería Non Profit Sanidad Transporte

Y ACTIVE SUS NEWSLETTERS DE FORMA GRATUITA



Más información en cliente@alimarket.es o llame al 913 274 340

• **Boletín Quincenal**

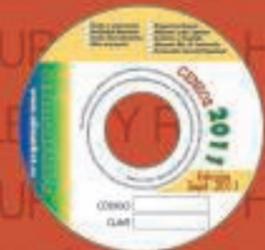


• **Revista Mensual**



• **Censo**

- Hoteles y Apartamentos
- Restauración
- Comercial Organizada



• **Informe Anual**

- Hostelería
- Distrib. Food Service



PROGRAMA BILBAO

**III JORNADAS DE SENSIBILIZACIÓN:
"LA INNOVACIÓN, CLAVE PARA EL TURISMO DEL SIGLO XXI"
Bilbao, 22 de septiembre 201**

9.00-9.30 horas: Recepción y entrega de documentación

9.30-10 : Apertura institucional e inauguración de la jornada

-D. Antonio Bernabé. Director General del Instituto de Turismo de España (TURESPAÑA). Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

**10.00-10.30 horas: Las tendencias y retos que debe afrontar el sector turístico en innovación y sostenibilidad:
el Plan Horizonte 2020.**

-Dar a conocer las iniciativas planteadas en el Plan Horizonte 2020, que permitan la mejora de la competitividad de la industria turística teniendo en cuenta la situación actual del turismo así como los retos que debe plantearse.

10.30-11.00 horas: Pausa Café

Soluciones y herramientas prácticas:

-Las tendencias y retos que debe afrontar el sector turístico en innovación y sostenibilidad: el Plan Horizonte 2020.

Dar a conocer las iniciativas planteadas en el Plan Horizonte 2020 que permitan la mejora de la competitividad de la industria turística por medio de la introducción de la innovación y la tecnología, teniendo en cuenta la situación actual del turismo así como los retos que debe plantearse.

-Difusión de iniciativas innovadoras en el marco de la Plataforma Tecnológica del Turismo ThinkTur

Presentación de la Plataforma Tecnológica del Turismo ThinkTur y las ventajas de pertenecer a ella para los empresarios turísticos y de diferentes iniciativas asociadas a la misma como Ayudatur, SicTur, etc.

-Difusión y aplicaciones prácticas en sostenibilidad y eficiencia energética en las empresas turísticas

Casos prácticos de las diferentes opciones y tecnologías existentes, que son muchas y existe demasiada información técnica, pero poco práctica, así como ejemplos reales de aplicación

-Aplicación práctica de herramientas innovadoras para la mejora de procesos operativos del hotel y su competitividad

Ayudar a introducir la innovación y la nueva economía turística en la gestión y operativa de los negocios turísticos con la finalidad de incrementar la productividad, mejorar los ingresos y reducir los costes de explotación.

-Aprende a cómo vender y promocionar tu negocio de manera más eficaz

Se enfoca desde la óptica de cómo se está transformando la manera de vender-comprar-promocionar las empresas turísticas a través de nuevas estrategias en Internet. Por ello, se pretende enseñar cómo conseguir productos turísticos diferenciadores e innovadores, y aprender sobre cómo utilizar las redes y comunidades como nuevos canales de comunicación y comercialización de su producto/servicio turístico, aprendiendo a utilizar las nuevas herramientas existentes

11.00-11.30. Taller1: Thinktur y herramientas innovadoras Taller 2: Sostenibilidad y eficiencia energética

Taller 3: Mejora de procesos en operación hotel Taller 4: Cómo vender más y mejor

11.45-12.25. Taller 2: Sostenibilidad y eficiencia energética Taller 3: Mejora de procesos en operación hotel

Taller 4: Cómo vender más y mejor Taller1: Thinktur

12.30 -13.10 Taller 3: Mejora de procesos en operación hotel Taller 4: Cómo vender más y mejor

Taller1: Thinktur Taller 2: Sostenibilidad y eficiencia energética

13.15-13:55 Taller 4: Cómo vender más y mejor Taller1: Thinktur Taller 2: Sostenibilidad y eficiencia energética

Taller 3: Mejora de procesos en operación hote

14.00 h. Clausura

Organizado por:



Colabora:



III JORNADAS DE SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA ENERGÉTICA EN EL SECTOR HOTELERO:**Servicios Energéticos, Climatización y a.c.s****Cádiz 28 de septiembre 2011****10:00 h. Bienvenida e inauguración**

- Autoridad Organismo Local invitado - Pte. Confirmación
- D. Antonio del Real, Presidente de Horeca Cádiz
- D. Álvaro Carrillo de Albornoz Braojos, Director General del ITH
- D. Carlos Montoya Rasero, Jefe Depto. Solar del IDAE
- D. David Valero, Delegado Unidad Ventas y Operaciones de la Zona Sur de Gas Natural Fenosa

10:15 h. "Oportunidades de Ahorro Energético en Hoteles"

- Dña. Coralía Pino López, Responsable Proyectos Sostenibilidad y Eficiencia Energética del Instituto Tecnológico Hotelero

10:30: h. "Servicios Energéticos Renovables de IDAE: Garantías de ahorro en ACS y climatización sostenible"**Proyección video de apoyo**

- D. Pablo Gosálvez Vega, Responsable Divulgación Líneas de EERR Térmicas en Edificación de IDAE

11:00 h. "Gestión energética, experiencia y su adaptación en el entorno hotelero"

- D. David Valero, Delegado Unidad Ventas y Operaciones de la Zona Sur de Gas Natural Fenosa.

11:30 h. Coffe-Break**12:00 h. Servicios energéticos en ACS y climatización: Mesa de debate**

- Dña. Coralía Pino López, Responsable Proyectos Sostenibilidad y Eficiencia Energética del ITH - Moderadora de la mesa
- D. Pablo Gosálvez Vega, IDAE - Instituto para la Diversificación y Ahorro Energético
- D. David Valero, Delegado Unidad Ventas y Operaciones de la Zona Sur de Gas Natural Fenosa
- D. Ferran Gonzalez, Dirección Nacional de Ventas de Buderus
- D. Gonzalo de Castro Albero, Director Comercial de TÜV Rheinland Ibérica, S.A
- D. Jesús Sánchez, el Jefe Mantenimiento Hotel Local referente en energías renovables

Empresa Servicios Energéticos habilitados por el IDAE

13:55 h. Clausura**14:00 h. Lunch-Cóctel**

La anterior jornada organizada por el Instituto Tecnológico Hotelero en colaboración con el IDAE y Gas Natural Fenosa.

Organizado por:**Patrocinado por:****Co-Patrocinado por:****Colabora**

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)

NOTICIEROPC
ORGANIZADORES CONGRESOS
BIMESTRAL (6 EDICIONES)

destinomadrid
TURISMO DE MADRID
TRIMESTRAL (4 EDICIONES)

Talonotel
RESERVAS DE HOTEL
PERIODICO QUINCENAL (24 EDICIONES)

NEXOTUR
DIRECTORIO DE AGENCIAS
ANUARIO (1 EDICION)

NEXO HOTEL
PROVEEDORES DE HOTELES
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

BIBLIOTECA NEXOTUR
BIBLIOTECA NEXOTUR DEL TURISMO ESPAÑOL



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
TRANSPORTE DE MERCANCIAS
PERIODICO DIARIO ONLINE

NexoLog.com
LOGISTICA DE TRANSPORTE
PERIODICO DIARIO ONLINE

Nexotrans
TRANSPORTE DE MERCANCIAS
PERIODICO SEMANAL (50 EDICIONES)

Nexocar
INDUSTRIA AUXILIAR AUTOMOCION
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)



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

NEXOTIME ALTA RELOJERIA
RELOJERIA COMERCIAL Y ALTA GAMA
REVISTA BIMESTRAL (5 EDICIONES)

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

ALTA RELOJERIA
RELOJERIA DE ALTA GAMA
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)



DOSSIER
DE JOYERIA ESPAÑOLA
MENSUAL (10 EDICIONES)

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

ART & VALUE
TASACION DE ALHAJAS
MENSUAL (11 EDICIONES)

HORA DE MADRID
RELOJEROS DE MADRID
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)

Ojo Nueva
ENSEÑANZA DE JOYERIA
MENSUAL (11 EDICIONES)

Cronometría
RELOJEROS DE VALENCIA
PERIODICO MENSUAL (11 EDICIONES)



VOLVO EN RUTA
TRANSPORTE MERCANCIAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

Michelin Camión
TRANSPORTE MERCANCIAS
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

PRODIAM
ENCUENTRO DEL DIAMANTE Y
LAS PIEDRAS PRECIOSAS

FORO
FORO ANUAL DE LA
RELOJERIA ESPAÑOLA

AEX
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

'El turismo es uno de los sectores que va a sacar a España de la crisis'

Molas y Manuel Otero han presidido la conferencia Sevilla Pulso Turístico 2.0

El presidente de la Asociación de Hoteles de Sevilla y Provincia (AHS), Manuel Otero, ha presentado la segunda conferencia Sevilla, pulso turístico 2.0 en el Hotel Meliá Sevilla, que en esta ocasión ha tenido como invitado al presidente de CEHAT, Joan Molas.

Joan Molas comenzó su conferencia indicando que hasta 2008 había un crecimiento turístico proveniente de dos fuentes: los fondos europeos y el crecimiento inmobiliario. Pero sin embargo tenemos una dependencia energética que nos ha llegado a costar cuarenta millones de euros, que es la misma cantidad que genera el gasto de extranjeros en la industria del turismo.

A partir de este año 2008, con una coyuntura de crecimiento muy importante en camas, llegó el crac en el mes de octubre y empezaron a caer los niveles de ocupación y precio medio en toda España. En 2009 siguieron cayendo los niveles de ocupación hasta obtener pérdidas de explotación, no preocupantes, pero sí importantes, aseguró Molas.

En esos años, los hoteles hacen una contención de gastos y reestructuran sus negocios a todos los niveles. Gracias a esto, en 2010 mejoran muy levemente las cifras turísticas, pero las cifras de ocupación y precio medio siguen quedando lejos de 2007, uno de los grandes años turísticos, con

58 millones de visitantes extranjeros en España.

Actualmente, en 2011, crece el optimismo en el sector turístico, ya que cambia poco a poco el comportamiento de compra del turismo británico principalmente, pero también al auge de visitantes de Holanda, Bélgica y Alemania.

Joan Molas aseguró que en el mes de febrero se percibió un crecimiento, respecto al mismo mes de 2010, de cuatro o cinco puntos porcentuales. Crecimiento que se ha mantenido en los meses siguientes de marzo, abril y mayo. Esto se debe principalmente a dos factores: la crisis de países como

Egipto o Túnez, que ha derivado a Canarias y a la Costa del Sol más de 300 mil clientes de turismo de invierno y que este verano, puede llegar entre 400 o 450 mil clientes más por este mismo motivo. Y como segundo factor, la recuperación económica de los países nórdicos, cuyo mercado ha aumentado un 20 por ciento en España y también Rusia, que ha crecido un 40 por ciento en visitas a nuestro país.

Todo ello ha supuesto que desde el mes de enero hasta mayo de este año, el turismo en España ha crecido un 7,3 por ciento con respecto a 2010.



Juan Molas junto al presidente de los hoteleros de Sevilla, Manolo Otero.

La consejera valenciana comprometida con el Turismo

El pasado mes tuvo lugar en el Invattur el primer encuentro entre los nuevos responsables de la Consellería de Turismo, Cultura y Deporte y miembros de la Junta Directiva de esta organización empresarial, que es la más importante de la Comunidad Valenciana en cuanto a empresas y número de plazas asociadas.

Antonio Mayor transmitió la Consellera Lola Johnson, al Secretario Autonómico Luis Lobón y a la Directora General de Turismo Cristina Morató cuáles son las prioridades del sector turístico, algunas de ellas avanzadas ya la pasada semana al responsable de Economía.

El presidente de HOSBEC ha establecido como elementos clave para el turismo en esta nueva legislatura "contar con un marco de financiación estable de los municipios turísticos, pues en ciudades como Benidorm es importante todo lo que ocurre en ellas". Mayor ha anunciado una resuelta coordinación, implicación y colaboración con todas las administraciones públicas con el objetivo de "llevar a cabo retos importantes en momentos difíciles como el Centro de Alto Rendimiento Deportivo que será un dinamizador de la demanda de invierno en toda la comarca". Ha reclamado también para el sector un marco

normativo ajustado pero "alejado de corsés y dejando que sea el mercado, la competencia y las leyes de la oferta y la demanda las que determinen servicios y productos turísticos". En este sentido también ha recordado a la Consellera que está pendiente de resolver la petición de HOSBEC de ampliar a determinados establecimientos hoteleros la posibilidad de instalar minicasinós, como complementos importantes para determinados mercados como el chino y el ruso, así como determinar "el evento deportivo que corresponde a Benidorm como cuarta marca turística de la Comunidad Valenciana".

HOSBEC ha reconocido que la reorganización del Gobierno Valenciano "es una gran oportunidad porque la Consellería de Turismo crece en peso específico, y porque suma sinergias importantes con el mundo del deporte y la cultura". La Consellera de Turismo, Lola Johnson, ha recordado que el Consell ha demostrado su compromiso con Benidorm y con el sector turístico. Según sus palabras "todo lo que es bueno para Benidorm también es bueno para la Comunidad Valenciana, y todo lo que es bueno para la Comunidad Valenciana es bueno para la ciudad de Benidorm".

FEHM y Ramón Bauza buscan impulsar el turismo balear

La Junta directiva de la FEHM se reunió en el Consolat de la Mar con el Presidente del Govern Sr. José Ramón Bauza y el Conseller de Turismo y Deportes Sr. Carlos Delgado para iniciar conjuntamente un plan de trabajo que permita dar un impulso definitivo al sector turístico balear y resolver tanto sus problemas coyunturales como estructurales.

La Junta Directiva de la FEHM se reunió con el Presidente del Gobierno Sr. José Ramón Bauza y el Conseller de Turismo y deportes Sr. Carlos Delgado. El objetivo primero de dicha reunión no ha sido otro que compartir el plan y los objetivos que el Ejecutivo debe desarrollar durante esta legislatura. En este sentido, la FEHM le ha trasladado sus prioridades, encuadradas en dos grandes líneas de actuación. Por un lado, se ha hecho hincapié en la necesidad de concreción y celeridad en las decisiones pendientes en materia

de ordenación: la regularización de los condohoteles y la transformación del uso turístico en residencial han sido algunas de las reivindicaciones, ambas se enmarcan "en la necesidad de dar un impulso a la generación de empleo en nuestra comunidad activando el sector de la construcción sin consumir más territorio y facilitando la eliminación de plazas obsoletas" apuntaban desde la FEHM.

Por otra parte, la necesidad de un impulso al crecimiento de la capacidad aérea hacia las Islas, y por tanto mejora de la accesibilidad aérea del destino como clave en la política turística de Baleares. Además, se han planteado una serie de medidas destinadas a dar un impulso económico definitivo al sector, tales como la puesta en marcha de una reforma normativa para dar seguridad jurídica al sector, mediante simplificación de normativa innecesaria que está paralizandando las inversiones de mejora.



Directiva de FEHM junto con el presidente del Gobierno Balear, Bauza.

AHT Y FNeNERGIA colaboran para poder fomentar el ahorro energético

La Asociación Provincial de Hostelería y Turismo de Toledo (AHT) y FNeNERGIA han firmado un acuerdo de colaboración en materia de eficiencia energética. Dicho acuerdo contempla, entre otros puntos, la creación de un gabinete técnico dirigido al asesoramiento hacia los establecimientos asociados, programas de formación y la realización de acciones que potencien las posibilidades de ahorro en el sector hostelero toledano para perfilar un futuro Plan Estratégico de Eficiencia Energética coordinado por la AHT y FNeNERGIA.

El acuerdo fue cerrado en la sede de la AHT por el Presidente de la AHT, Alfonso Silva y por el Delegado de FNeNERGIA en Toledo, José Luis Mato. Para Silva "el acuerdo puede ser muy efi-

caz para nuestros asociados pues vemos que el gasto energético crece en nuestros establecimientos. Vemos además que podemos ofrecer, con este acuerdo, nuevas posibilidades en inversión para ser más eficientes y usar de manera sostenible la energía en nuestras instalaciones. Y por supuesto eso va a repercutir en una mejor atención a nuestros clientes".

José Luis Mato apuntó que "pretendemos con este acuerdo conseguir mejoras y optimizaciones a través de la eficiencia energética para que este tipo de establecimientos y servicios puedan mejorar sus resultados económicos y que ello se pueda sentir en el servicio que prestan, día a día, a los clientes. Por ello debemos hacer un gran esfuerzo en la labor de formación, de comunicación, de información y estar muy

cercanos a los hosteleros para quitarles una preocupación como es el gasto de energía".

Gabinete técnico

El acuerdo contempla la puesta en marcha de un Plan de Eficiencia Energética y la creación de un gabinete técnico de consulta en materia de eficiencia energética entre los asociados así como la creación de campañas de concienciación dirigidas hacia el ahorro de energía. Alfonso Silva insiste "hemos visto una necesidad de poder ayudar a nuestros asociados en ganar esa carrera hacia la eficiencia energética. Están muchos de ellos renovando sus estructuras e instalaciones y necesitan un buen asesoramiento para poder llevar a cabo esa optimización de los recursos que tienen para poder prestar unos servicios de calidad y calidez hacia los clientes".

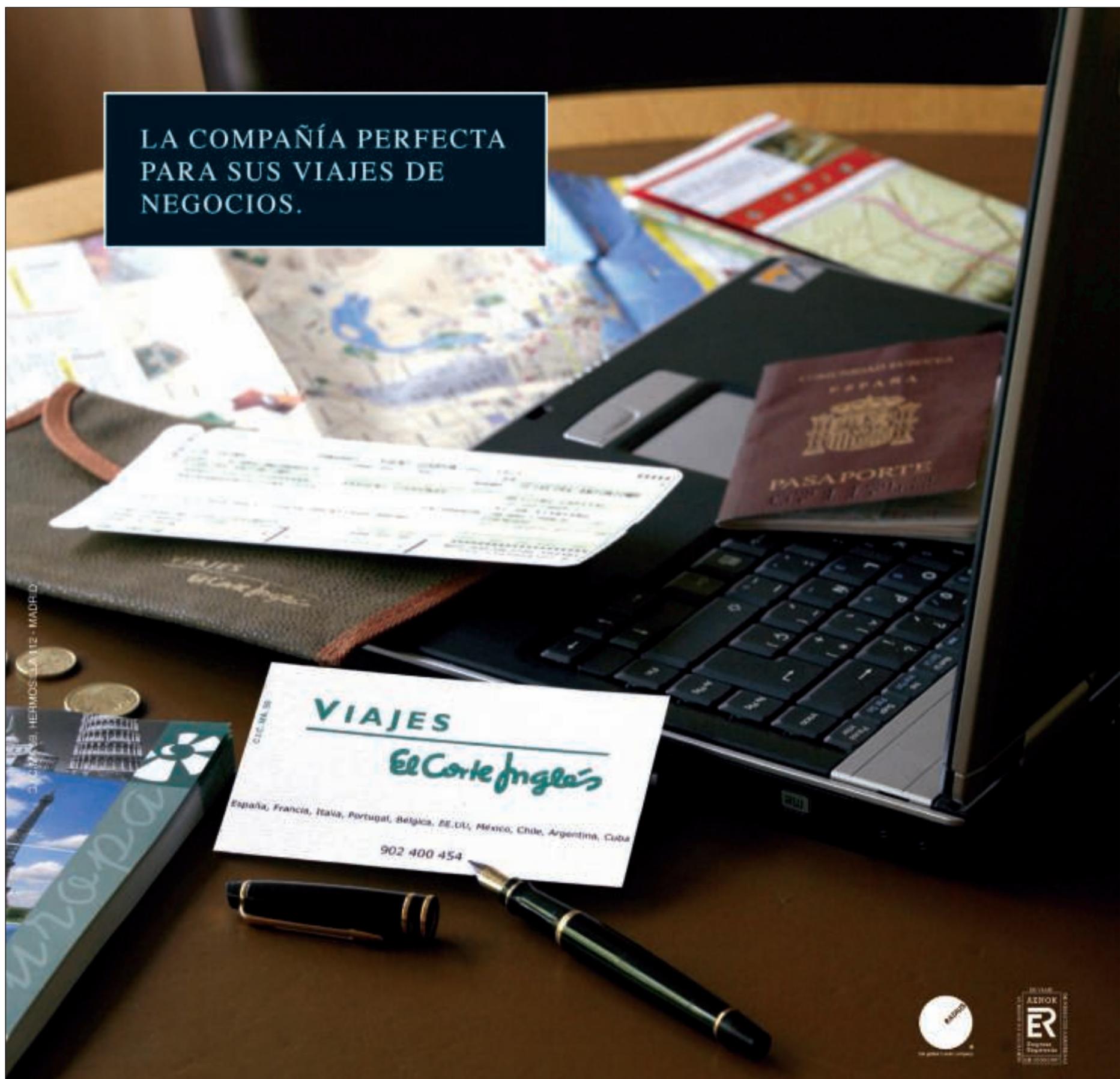
Jornadas de trabajo

Uno de los puntos importantes del acuerdo es la formación. De hecho, ya se está trabajando en la preparación de una jornada dirigida a los asociados en la que se hará un repaso a las posibilidades de ahorro que la eficiencia energética ofrece en este tipo de establecimientos, así como a la presentación de sistemas eficientes de calefacción para exteriores, y las diferentes técnicas eficientes poder conseguir una energía más barata.



A la izquierda Alfonso Silva y a la derecha José Luis Mato.

LA COMPAÑÍA PERFECTA
PARA SUS VIAJES DE
NEGOCIOS.



En sus viajes de negocios elija la compañía de Viajes El Corte Inglés.
Disfrutará de grandes ventajas:

- El servicio y la atención personalizada que usted exige en todos sus negocios.
- Un servicio "a medida", adaptado a sus necesidades y garantizando una notable reducción de costes sin disminuir la calidad.
- Nuevas soluciones tecnológicas para el control de sus gastos de viaje.
- El asesoramiento de personal especializado que cuidará hasta el último detalle la organización de sus viajes de empresa y de negocios.

Cuando piense en sus viajes de negocios tome la decisión más rentable y elija la compañía que siempre estará a su lado:
Viajes El Corte Inglés.

www.viajeselcorteingles.es

VIAJES
El Corte Inglés

902 400 454



AEHCOS presenta su nueva línea de actuación arropado por asociados

Crearán un departamento de nuevas tecnologías y apostarán por el medio ambiente

La 41 jornada de Convivencia de AEHCOS ha convocado a empresarios hoteleros y máximos representantes de asociaciones

empresariales así como institucionales relativas al turismo, que han apoyado con su participación las nuevas líneas de actuación.

José Carlos Escribano, presidente de AEHCOS, contó con la presencia y participación de Juan Molas, Presidente de la CEHAT (Confederación de Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos) y Elías Bendodo, Presidente del Patronato de Turismo Costa del Sol y Diputación de Málaga. Así mismo se sumó a esta convivencia Jerónimo Pérez, Presidente de la Cámara de Comercio de Málaga y Javier González de Lara, Presidente de la Confederación de Empresarios de Málaga.

Dentro de las nuevas líneas de actuación, José Carlos Escribano destacó como principales:

La creación del departamento de Nuevas Tecnologías cuyas principales funciones será asesorar e informar al asociado sobre las nuevas tecnologías relativa al ámbito turístico. A su vez, este departamento será un enlace entre AEHCOS y el Patronato de Turismo de la Costa del Sol, ITH (Instituto Tecnológico Hotelero) y Andalucía Lab.

Para las actuaciones se utilizarán los métodos de in-company, newsletter un blog 2.0 que se incorporará a la Web de la asociación así como jornadas trimestrales para mantener al

asociado actualizado en materia de redes sociales.

AEHCOS Responsable, departamento presentado por José Luque García, Consejero Delegado de Fuerte Hoteles quien resaltó que "el cliente con mayor capacidad de gasto, valora la eficiencia energética con la cual se consigue además un comportamiento responsable". Desde AEHCOS se apuesta por la responsabilidad medioambiental ya que "no se crean incompatibilidades con el bienestar del turista sino una mayor satisfacción" concluía José Luque. Dado que AEHCOS participa activamente en CEHAT, se

presentó durante esta jornada la Fundación CEHAT y Fundación La Caixa cuyo objetivo es la integración laboral de personas en riesgo de exclusión social.

La Caixa, patrocinadora oficial de esta 41 Jornada de Convivencia, presentó en este encuentro unas líneas de crédito y financiación específica para los hoteleros. "Nuestro objetivo es impulsar la financiación de la Caixa en un sector tan importante como el turismo y en especial el de la Costa del Sol" así lo confirmó José Gutiérrez Collado, Director de Financiación y Servicios de la DT Sur de La Caixa.



Jerónimo Pérez, Elías Bendodo, Escribano, Joan Molas y González de Lara.

ASHOME presenta el Plan de Acción de la Consejería de Turismo

ASHOME se ha reunido con la Junta de Gobierno de la Asociación, el Consejero de Turismo y Deportes, Carlos Delgado, el Director General de promoción Turística, Jaime Martínez, y la Consejera de Turismo del Consell Insular de Menorca, Salomé Cabrera.

Las propuestas presentadas por la Asociación Hotelera de Menorca (ASHOME) durante la reunión son las siguientes:

- Desarrollo de una política turística integral que recoja las múltiples dimensiones inherentes en el sistema turístico.

- Necesidad de poder desarrollar una política turística que sea integral y holística con el objetivo de diseñar directrices de acción coherentes que se puedan convertir en el marco de referencia a todos los niveles de la Administración Local.

- Convertir al turismo en el eje central de la política económica, y por tanto de todas las decisiones que la Administración afronte, integrándolo en las estrategias sectoriales de los diferentes departamentos: agricultura, industria, energía, movilidad, transporte, urbanismo, sanidad, educación, formación, etc.

- Liderazgo institucional y político para el desarrollo de una política turística que garantice estabilidad y continuidad.

- Creación y puesta en marcha de la comisión inter-departamental del turismo para la coordina-

ción de las estrategias transversales que afectan al sector.

- Mejorar la rentabilidad de destinos y empresas turísticas
- Legalización del Hotel y Apartamentos en régimen de condominio para la mejora de la financiación y diversificación de las empresas turísticas.

- Establecer incentivos crecientes para las empresas y proyectos orientados a la desestacionalización (apertura más de 6 meses al año).

- Ayudas a la financiación de las empresas turísticas

- Ampliar y proveer mayores recursos a los programas y líneas públicas de apoyo a la financiación de las empresas turísticas para el impulso a su modernización y

apuesta por la sostenibilidad y el desarrollo al medio ambiente.

- Desarrollo de estrategias para la creación y mejora del producto turístico de Menorca

- Ampliación del periodo de aplicación de la ley 4/2010 para facilitar la mejora y reconversión de las infraestructuras turísticas.

- Entre otros puntos destaca también mejorar la rentabilidad de destinos y empresas, desarrollar estrategias para mejorar el producto de Menorca, ayudas a la financiación de empresas turísticas, reducción de cargas administrativas, controlar la oferta ilegal, renovar convenios con touroperadores, incrementar las líneas de transporte aéreo con Menorca y promocionarse turísticamente.



La Junta de ASHOME se reúne para presentar el nuevo Plan de Acción.



Firma del acuerdo entre el grupo turístico Orizonia y la FHCV.

Orizonia y hoteleros de Valencia firman un acuerdo de promoción

El grupo turístico Orizonia y la Federación Hotelera de la Comunidad Valenciana (FHCV) han alcanzado un acuerdo para la promoción conjunta de los hoteles que forman parte de la Federación y realización de una campaña publicitaria en medios y la confección de productos turísticos innovadores adaptados a tres tipos de viajes a la Comunidad Valenciana: destinos de 'sol y playa', destinos urbanos y viajes al interior, según han explicado ambas entidades en un comunicado. Solplan, uno de los seis turoperadores que integran la división mayorista de Orizonia, participará en estrecha colaboración con el sector hotelero valenciano en la configuración de la oferta turística de la campaña, con productos que se distribuirán en las principales redes minoristas y agencias de viaje online, y que se apoyará en la red de Viajes Iberia, la división minorista de Orizonia.

Entre los diferentes paquetes turísticos surgidos a raíz del acuerdo se ofertarán más de 20 balnearios de las provincias de Castellón, Valencia y Alicante, paquetes de tren más hotel y escapadas de ocio, cultura o actividades, entre las que destaca el golf y diversos produc-

tos diseñados a medida. Ricardo Fernández, director de Marketing Corporativo de Orizonia, ha indicado que el acuerdo estrecha los excelentes lazos entre Orizonia y el sector hotelero del territorio y permitirá poner en valor la rica oferta turística de la Comunidad Valenciana con paquetes con diferentes atractivos para todo tipo de públicos.

Por su parte, Miguel Ángel Fernández Torán, presidente de FHCV, ha mostrado su satisfacción por "la magnífica colaboración de un grupo de las dimensiones y experiencia de Orizonia para la confección de paquetes turísticos con destinos de la Comunidad Valenciana". Luis Martí Bordera, secretario general de la Federación, ha señalado a su vez que confía en "los fructíferos resultados de la iniciativa, que implica tanto una intensa campaña de comunicación como la movilización de la fuerza de ventas de Orizonia y todo el compromiso del sector hotelero de la Comunidad".

La firma de este acuerdo ha sido posible gracias al convenio de colaboración firmado el pasado mes de mayo entre la Federación Hotelera y la Agencia Valenciana del Turismo para la promoción del destino Comunidad Valenciana.

Los hoteleros madrileños apoyan la candidatura de los Juegos Olímpicos

El presidente de la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid, Carlos Díaz, ha comunicado al alcalde de Madrid, Alberto Ruiz Gallardón el apoyo de los hoteleros madrileños a su decisión de presentar la ciudad de Madrid como candidata a la celebración de los Juegos Olímpicos de 2020.

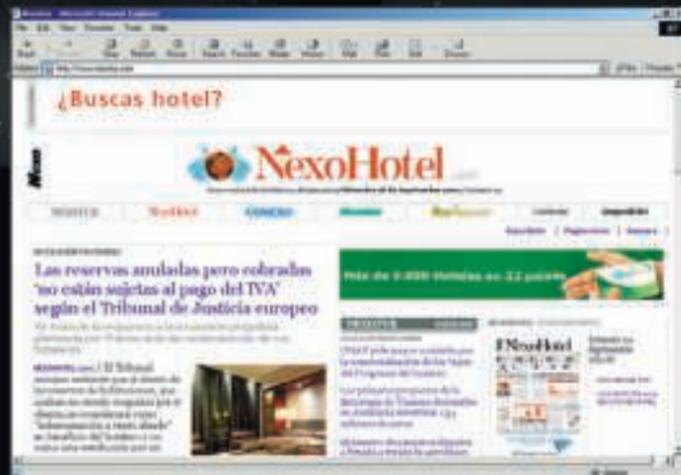
El mero hecho de presentar nuestra candidatura, dice Carlos Díaz en su carta, supone ya una acción promocional de primer orden y no hay que olvidar que toda inversión que se realice en la promoción turística del

destino Madrid repercute enormemente no sólo en el sector turístico y en el comercio, sino en todo el conjunto de la economía de la ciudad de Madrid y la Comunidad entera.

Por otra parte, el Presidente de la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid destaca que el sector hotelero madrileño cumple sobradamente las exigencias del COI en materia de hospedaje, suponiendo uno de los puntos fuertes de nuestra candidatura tanto por el número de establecimientos existentes.



El Sector ha cambiado y la Información también



Date de alta
en NexoHotelcom
Diario *online* de la Hotelería

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

INTERMEDIACIÓN | VALORACIÓN | CONSULTORÍA | INVERSIÓN Y DESARROLLO



Algunas propiedades disponibles

www.christie.com

Oficina de Barcelona
Paseo de Gracia 11
Escalera B, 4º 3º
08007 Barcelona
T: +34 93 343 6161
E: barcelona@christie.com

Oficina de Berlín
T: +49 (0) 30 / 20 00 96-0
E: berlin@christie.com

Oficina de Dubai
T: +971 (0) 50 426 6045
E: dubai@christie.com

Oficina de Frankfurt
T: +49 (0) 69 / 90 74 57-0
E: frankfurt@christie.com

Oficina de Helsinki
T: +358 (0) 9 4137 8500
E: helsinki@christie.com

Oficina de Londres
T: +44 (0) 20 7227 0700
E: international@christie.com

Oficina de Lyon
T: +33 (0) 4 77 25 11 47
E: lyon@christie.com

Oficina de Marsella
T: +33 (0) 4 91 29 12 40
E: marseilles@christie.com

Oficina de Munich
T: +49 (0) 89 / 2 00 00 07-0
E: munich@christie.com

Oficina de París
T: +33 (0) 1 53 96 72 72
E: paris@christie.com

Oficina de Rennes
T: +33 (0) 2 99 59 83 30
E: rennes@christie.com

Oficina de Viena
T: +43 (0) 1 / 9 97 13 65
E: vienna@christie.com



En venta
€ 5.400.000

HOTEL 4E

- + A pocos kilómetros de Puigcerdà y Andorra
- + 60 habitaciones (dobles, triples, suites)
- + Acceso directo a campo de golf y spa
- + Varias salas de eventos equipadas
- Oficina de Barcelona Ref 92/40068



En venta
Consulte precio en nuestra oficina

ISLANTILLA GOLF RESORT 4E

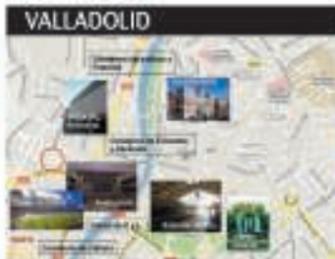
- + A sólo 10 km del Aeropuerto de Faro, Portugal
- + 204 habitaciones totalmente equipadas
- + Campo de Golf propio de 27 hoyos
- + Varias salas para eventos
- Oficina de Barcelona Ref 92/01298



En venta
€ 900.000

HOTEL 2E - ENOTURISMO

- + Ubicado en el centro de El Priorato
- + 15 habitaciones totalmente equipadas
- + Licencia aprobada para 4E
- + Restaurante con capacidad máxima para 80 pax
- Oficina de Barcelona Ref 92/01278



En venta
Consulte precio en nuestra oficina

SOLAR URBANO

- + En zona de gran desarrollo villa del Prado
- + 4.072 m2 edificables: Planta baja + 2
- + Uso hotelero, terciario u oficinas
- + Proyecto básico para Residencia Tercera Edad
- Oficina de Barcelona Ref 92/40065

MADRID CENTRO



En venta
€ 8.300.000

PROYECTO HOTELERO

+ Edificio a reformar con licencia

- Excelente ubicación cerca Plaza Callao
- Planta baja + 5 + sótano
- Superficie construida de 2.454,25 m²
- Oficina de Barcelona Ref 92/90001

Christie + Co le ofrece los siguientes servicios que pueden ayudarle sea cual sea la situación en que se encuentra su establecimiento hotelero:

- + Búsqueda de Comprador
- + Búsqueda de Operador (alquiler, gestión, o alquiler con opción a compra)
- + Mejora de la gestión operativa del hotel (Performance Monitoring – Asset Management)
- + Mejora del posicionamiento comercial del hotel
- + Valoraciones