

Joan Enric Capellà

FUNDADOR Y CEO DE SOM HOTELS



“Hemos vivido los primeros retrocesos en ocupación y precio”

P.V.

Joan Enric Capellà, fundador y CEO de Som Hotels, no duda en reconocer que la temporada ha sido insatisfactoria y es extremadamente crítica con el convenio colectivo vigente. “Este año hemos vivido los primeros retrocesos en ocupación y precios. Ambas variables arrojan una temporada insatisfactoria, a la que hay que sumar la correspondiente subida de salarios fruto del ‘abrazo del oso’ que representa el actual convenio colectivo. Bajada de ingresos y subida de costes es una ecuación sencilla de hacer”, afirma Capellà, que es muy duro con el convenio. “El comunismo mal

entendido es un tremendo error. No se puede aplicar el mismo rasero para un hotel de 500 habitaciones que para un hotelito de 30. Ni los márgenes son los mismos, ni el nivel de ges-

“No se entienden sueldos tan altos en el mundo de la hostelería”

tión, ni el de exigencia a los trabajadores. Son modelos absolutamente distintos. Si no se hace una modificación que contemple remuneraciones progresivas en función del tamaño del estableci-

miento, contemplaremos la muerte progresiva de los pequeños negocios en favor de los grandes”, añade. E insiste: “Nuestro convenio ya era bueno y ahora es buenísimo. No se entienden sueldos tan altos en hostelería, que rozan el absurdo si se comparan con muchas profesiones de responsabilidad y que requieren alta preparación o cualificación”, sentencia.

Sobre la regulación del alquiler turístico, Capellà asegura que es un parche. “Es otro parche fruto de la falta de consenso del modelo turístico. Nuestra satisfacción será trabajar por y para un modelo turístico común”, acaba señalando el CEO de Som Hotels.

Javier Blanco

DIRECTOR DE BE LIVE HOTELS

“Todo lo relacionado con la sostenibilidad debe ser prioritario”

A.G.

Javier Blanco, director de Be Live Hotels, considera que la apuesta por la sostenibilidad es fundamental y sin posibilidad de vuelta atrás. “Todo lo relacionado con la sostenibilidad debe ser para el sector uno de los objetivos prioritarios. En nuestro caso, apostamos por llevar a cabo diferentes acciones destinadas a contribuir a la reducción de plásticos, el uso de energías alternativas o la reducción de vertidos. Como prueba de nuestro compromiso con el medio ambiente, recientemente hemos obtenido la ISO 9001 para todos nuestros establecimientos en España”, afirma. Respecto a la temporada,

Blanco la define como atípica porque “el mercado se ha regulado debido al resurgimiento de otros destinos. No obstante, hemos tenido una buena ocupación gracias al ajuste de precios llevado a cabo”,

“Hemos tenido una buena ocupación gracias al ajuste de precios”

señala. Además, Blanco explica que la quiebra de Thomas Cook ha tenido una incidencia mínima en Be Live Hotels. “La incidencia ha sido mínima, puesto que contamos con una contratación abierta y diversificada. Evidentemente, al ser uno de los

operadores con mayor volumen, ha afectado al mercado”, afirma y explica que la temporada próxima será mejor que la de 2019. “En mi opinión, la temporada próxima estará en línea con la pasada e incluso me aventuro a decir que será mejor”, indica.

Blanco apuesta por la convivencia entre la turopereación y los otros canales de venta. “La evolución tecnológica es una realidad, cada vez está cobrando más fuerza la venta directa a través de canales online. Hay clientes que usan la tecnología para informarse y después consumen en las agencias de viaje y a través de la turopereación. Los diferentes modelos van a convivir durante mucho tiempo”, acaba diciendo.



Experimenta la diferencia. Un gran cambio ha llegado a la automatización KNX.

Viviendas, Edificios, Hoteles.
Soluciones Avanzadas de Automatización KNX.
La perfecta unión: Diseño, simplicidad y sofisticación.

Setze de Juliol, 91 · Polígon Son Castelló. 07009 Palma de Mallorca
Tel. 971 436 333 · Fax. 971 432 022. info@arbonapiza.com · www.arbonapiza.com