



Lo cierto es que sí que se podrían aplicar políticas de reactivación de un sector clave en la economía española con una alta correlación entre el Producto Interior Bruto (PIB) y el RevPAR de los hoteles', destaca el presidente y fundador de Hoteles Bestprice

TRIBUNA



OSCAR SÁNCHEZ

Los pequeños hoteles resisten al Covid-19

LA PANDEMIA ORIGINADA por el Covid-19 ha supuesto un durísimo golpe para la industria hotelera. No solamente ha supuesto pérdidas a nivel económico, sino que la incertidumbre creada y las consecuencias generadas por la crisis han puesto en tela de juicio el modelo de solvencia de muchos establecimientos turísticos. ¿Qué hacer ahora? Esta es la pregunta que se hacen ahora mismo la mayoría de los responsables y gestores de hoteles. Parece que hay dos opciones: la primera, la de mantenerse en modo hibernación con las únicas ayudas de los ERTE para paliar y disminuir las pérdidas, y de los créditos ICO para garantizar la liquidez. La segunda opción, por el contrario, es la de apostar por abrir los establecimientos hoteleros y luchar por alcanzar de nuevo la rentabilidad tras un cierre prácticamente total durante casi tres meses.

En el sector se puede observar como la mayoría de los pequeños hoteles se han decantado por la segunda opción, ya que no cuentan en su mayoría con el respaldo financiero de las grandes multinacionales ni de la banca y que siempre se ha caracterizado por afrontar las dificultades con una actitud de lucha, resiliencia y capacidad de adaptación al entorno.

Lo cierto es que los ICO han ayudado, pero no garantizan la viabilidad de un negocio obligado a adaptarse a una nueva normalidad marcada claramente por una menor movilidad de las personas. Y he aquí una de las fortalezas de los pequeños hoteles y establecimientos que gestionan su día a día con muchos retos y están acostumbrados a pelear y presentar batalla apoyándose en su carácter resiliente y emprendedor.

Una de las grandes 'armas' de este tipo de establecimientos es que los operadores y gestores de pequeños hoteles se adaptan rápidamente a los vaivenes del mercado. Su estructura ágil y dinámica les permite actuar de forma inmediata sin tener que esperar a las grandes decisiones de los cuadros de mando superiores que ralentizan cualquier iniciativa. Y si se equivocan, aprenden y rectifican de forma rápida. Además, suelen contar con equipos reducidos lo que les permiten encarar situaciones difíciles de forma eficaz sin necesidad de grandes y

tediosas formaciones. Otra de las ventajas que apoya esta capacidad de resiliencia es que la mayoría ya disponen de un amplio despliegue en el mundo tecnológico, lo que les permite aprovecharse de los beneficios de la digitalización.

Entre ellas, la tarifa es su eje central ofreciendo al cliente siempre una relación calidad-precio muy competitiva. Sin embargo, en situaciones como la actual, derivada de la pandemia originada por el Covid-19 donde los grandes

de la pandemia, lo cierto es que si que se podrían aplicar políticas de reactivación de un sector clave en la economía española con una alta correlación entre el Producto Interior Bruto (PIB) y el RevPAR de los hoteles.

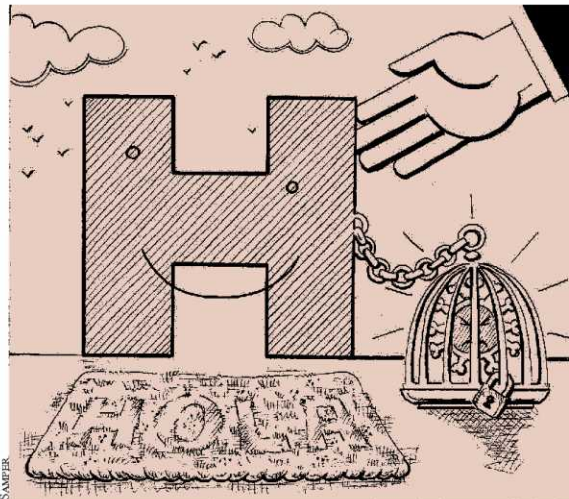
En este sentido, se podrían condonar directamente todos los impuestos a los pequeños hoteleros y establecimientos turísticos con menos de 50 empleados durante un periodo de tiempo determinado, teniendo en cuenta que estos establecimientos son también creadores de empleo y, sobre todo, si tenemos el precedente de que ya se salvó al sector bancario en la anterior crisis económica por, entre otros, este motivo. Es en estos momentos en los que se podrían salvar algunas empresas con algún tipo de política fiscal que les dé un balón de oxígeno para continuar hasta que puedan recuperar su actividad normal.

Esta crisis nos ha tocado sufrir. Hay sectores que se han quedado intactos y apenas se han visto afectados, pero a nosotros, los hoteleros, nos ha tocado sufrir de lleno esta situación y a fondo. El turismo fue un sector decisivo para la recuperación económica en la crisis de 2008, pero en los primeros momentos de la actual crisis se ha quedado en un segundo plano. ¿Saldremos en este escenario? Sin ninguna

duda, puesto que la movilidad volverá y viajar es algo que el ser humano no quiere renunciar, por mucha digitalización que nos quieran imponer y que sea necesaria en esta nueva normalidad.

No obstante, habrá consecuencias y es que el sector se verá abocado a sufrir una reorganización y reestructuración, donde las multinacionales se irán haciendo con la oferta hotelera haciendo más difícil que un emprendedor o emprendedora se inicie en este sector, dada la necesidad financiera de las inversiones requeridas. Pero no caigamos en el error de subestimar el carácter resiliente y la capacidad de soñar de los emprendedores. Son ellos los que innovan y traen la pasión a nuestro sector. Siempre encontraremos un pequeño hotel en cualquier lugar que abra sus puertas para recibir a sus huéspedes con un '¡hola!'.

⇒ Oscar Sánchez es presidente y fundador de Hoteles Bestprice.



Su aproximación total al cliente, derivado posiblemente por su cercanía y por el hecho de haber nacido vinculados al amparo familiar, les otorga además una clara ventaja en la atención al cliente. La excelencia en el trato y la atención al huésped no está reñido con el tamaño del establecimiento hotelero y muchos de ellos ganan terreno en este sentido con respecto a la puntuación de los grandes agentes del mercado.

Muchos de los pequeños hoteles son los preferidos por familias y huéspedes en general por el trato cordial y familiar recibido del equipo de recepción y de todo el personal vinculado a su estancia.

Pero también en este nuevo escenario hay retos a los que enfrentarse. Ser pequeño en el mundo hotelero es sinónimo de ser emprendedor. Es luchar día a día por captar clientes con establecimientos pequeños, sin grandes espacios comunes, sin majestuosas piscinas, sin zonas ajardinadas, ni grandes restaurantes con estrellas Michelin. Además, la mayoría no cuenta con extensas plantillas de empleados y su lucha se alimenta con otro tipo de técnicas y herramientas.

hoteles de 4 estrellas se han visto obligados a bajar sus tarifas, la competencia es feroz y sin duda provocará secuelas en términos solvencia en muchos de ellos. ¿Hasta cuándo podrá un gran hotel mantener sus tarifas por debajo del umbral de rentabilidad?

Además, los pequeños hoteles lucharán hasta el final por seguir manteniendo su hueco en el mercado y, aunque algunos de hecho ya están atravesando situaciones más que difíciles, lo cierto es que los grandes 'players' del mercado también caerán. Todo esto provocará con total seguridad un ajuste en la oferta hotelera en las ciudades y, posiblemente, algo más acuciada en la costa nacional, una zona más asociada con el turismo vacacional y más dependiente de la extensión al próximo año de la pandemia mundial generada por el coronavirus.

En este escenario, muchos agentes se preguntan si el sector podría mejorar con algún tipo de ayuda gubernamental. Los emprendedores no solemos querer subsidios ni ayudas, pero en estos momentos de gravedad económica y solvencia empresarial de modelos que funcionaban bien antes

Es ahora que se podrían salvar algunas empresas con algún tipo de política fiscal

La tarifa es su eje central ofreciendo al cliente una relación calidad-precio muy competitiva