



## COMUNICACIÓN HECHO RELEVANTE

### **SOL MELIÁ LIDERA LA CREACION DE UN PORTAL DE COMERCIO ELECTRÓNICO ENTRE EMPRESAS EN EL SECTOR HOTELERO CONJUNTAMENTE CON TELEFÓNICA, BARCELO, IBEROSTAR Y BBVA**

*Sol Meliá ha alcanzado un acuerdo con Telefónica para constituir un portal de Internet, conjuntamente con Barceló, Iberostar y BBVA, para el comercio electrónico entre compañías hoteleras y proveedores en los mercados naturales de las cadenas hoteleras españolas: España, el Mediterráneo y América Latina.*

*La participación de Sol Meliá asciende a un 24.5% del total de la inversión, 35 millones de dólares. De esta inversión total, el 75% es capital mientras que el 25% restante, es deuda.*

*Sol Meliá lidera el proceso de innovación del sector hotelero español invitando a cadenas hoteleras, de restauración y compañías de cruceros de España y América Latina a incorporarse al proyecto.*

*La compañía nace con vocación de liderazgo y el objetivo de ofrecer el mejor servicio posible a todos los hoteleros y a todos sus proveedores en la optimización de los procesos de compra y venta de bienes y servicios utilizando las nuevas tecnologías e Internet como medio eficaz de transacciones entre empresas (B2B).*

*Se combinan, en la industria hotelera en los mercados naturales objetivo, un elevado volumen de compras agregadas -superior a los 12.000 millones de Euros- de muy diversa naturaleza con un gran número de compradores y vendedores en un mercado muy fragmentado. Telefónica, Sol Meliá, Barceló, Iberostar y BBVA entienden que un portal de Internet añadirá valor a compradores y vendedores en cuanto a ahorro de costes, incremento de eficiencias y aumento de alternativas comerciales.*



*Sol Meliá, Barceló e Iberostar demuestran el compromiso de la industria hotelera española –líder en sus mercados naturales- de avanzar en la utilización e implantación de las nuevas tecnologías en sus métodos de gestión hotelera mediante un constante proceso de innovación. Los avances y mejoras de proceso se ofrecerán a la industria hotelera en su conjunto contando con la garantía expresa de la neutralidad y la fiabilidad tecnológica y de negocio aportada por Telefónica y BBVA.*

*El portal nace con la voluntad de aunar esfuerzos y con vocación neutral e integradora de socios turísticos y compañías que aporten tecnología de compra hotelera al accionariado. Los cinco socios fundadores esperan anunciar en breve la incorporación de compañías de singular relevancia en los mercados naturales, y en especial de las cadenas hoteleras Latinoamericanas más significativas a quienes se extiende una especial invitación para que se unan al proyecto.*

*La compañía será gestionada por un equipo directivo independiente, que poseerá una participación minoritaria de la compañía, con un mandato expreso de facilitar los servicios del portal a la industria hotelera en su conjunto, y de incorporar al portal una oferta completa de servicios atractiva para proveedores y compradores con cuatro aspectos principales:*

- *Servicio de Compras: mercado electrónico donde oferentes y demandantes de servicios y productos hoteleros encuentren la posibilidad de comprar/ofrecer productos y servicios.*
- *Servicio de Ventas: proveedores y hoteleros podrán utilizar el portal para vender todo tipo de activos, excesos de inventario o productos usados mediante venta directa o subastas.*
- *Servicio de Recursos Humanos: se creará la mayor base de datos de profesionales del sector hotelero en los mercados objetivo, abarcando la selección y el rating de personal de diferentes niveles, además de servicios de formación profesional on-line.*
- *Otros servicios de interés como noticias, comunidades de intereses...*



*Adicionalmente, se desarrollarán nuevas plataformas que permitan la gestión de pagos electrónicos y de la logística asociada.*

*El portal tiene previsto iniciar sus actividades en los próximos meses con el objetivo de alcanzar un nivel de plena funcionalidad en España antes de final de año para extenderse inmediatamente a América Latina y Mediterráneo. Las inversiones previstas rondarán los 30 Millones de Euros en los primeros 24 meses de operación.*

*La plataforma tecnológica será proporcionada por Telefónica, posiblemente a través de su alianza estratégica con Ariba. Se podrán utilizar otras plataformas tecnológicas complementarias si los servicios demandados por el sector así lo aconsejan.*

*Los principales beneficios de compradores y vendedores serán:*

- *Reducir los costes en los procesos administrativos de compraventa.*
- *Reducción de precios*
- *Optimización de procesos de compraventa, eliminando las ineficiencias e introduciendo más transparencia.*
- *Apertura de nuevos mercados y vías de comercialización a proveedores.*
- *Reducción de costes de inventario*
- *Creación de una comunidad con el contenido de interés para el sector.*

*SOL MELIÁ  
Palma, 18 de Abril de 2000*