



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*