

18/04/2000

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

- Telefónica, invirtiendo conjuntamente con el BBVA, inicia su plan de constitución de portales electrónicos en una de las industrias de mayor contribución a la economía española.
- Sol Meliá, conjuntamente con Barceló e Iberostar, lidera el proceso de innovación del sector hotelero español invitando a cadenas hoteleras de España y América Latina a incorporarse al proyecto.

Madrid, 18 de abril, 2000 - Telefónica ha alcanzado un acuerdo con Sol Meliá para constituir un portal de Internet, conjuntamente con Barceló e Iberostar, 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 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).

La importancia de la industria turística y hotelera española en el Mediterráneo y Latino América ha sido reconocida por Telefónica iniciando con este portal su estrategia de constitución de portales de Internet B2B en diversas industrias "verticales" en España y América Latina. En los próximos meses, Telefónica preve lanzar entre 10 y 15 plataformas verticales en asociación con las principales compañías industriales de cada sector.

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.

Telefónica

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.

El portal nace con la voluntad de aunar esfuerzos y con vocación neutral e integradora de socios hoteleros 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:

Telefonica

- 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.

Telefónica, invirtiendo conjuntamente con el BBVA, demuestra su compromiso de desarrollar y liderar con vocación de permanencia iniciativas de comercio electrónico entre empresas en el mercado de habla hispana y portuguesa. La estrategia operativa de Telefónica en Internet B2B se basa en potenciar la experiencia de los socios en la puesta en marcha de líneas de negocio en la región y se complementa con un programa agresivo de inversión e implantación de nuevas oportunidades de negocio con alto potencial de creación de valor. La actividad de Internet B2B está dirigida directamente por Juan Villalonga, con Rafael Hernández como responsable de área.

Sol Meliá es la compañía hotelera líder del mercado español y de Latinoamérica y el Caribe, al tiempo que ocupa el segundo puesto del ranking de cadenas europeas. En la actualidad, dispone de más de 260 hoteles, urbanos y vacacionales, distribuidos en 27 países de 4 continentes. Sol Meliá acaba de anunciar la creación de una nueva Dirección General de E-Business, cuyo cometido va a ser adaptar todas las operaciones de ventas y compras del grupo, así como su propia gestión interna, al nuevo entorno de Internet.

Barceló Empresas es uno de los grupos líderes del sector turístico español, con una facturación global de 117.805 mill. de pesetas en 1999. Es un grupo internacional (presente en 25 países), e integrado por:

- Una división de viajes, con actividad en la vertiente mayorista (touroperador), como en la vertiente minorista (venta al público) como en la receptiva, y que utiliza las marcas Barceló Viajes, Interopa, IT Travel, Eurojet, Calcos, Verger, Aurora y TURAVIA.
- Una división hotelera, la tercera española por facturación y número de habitaciones.
- Participaciones en compañías de sectores varios, como transporte aéreo, editorial, cruceros turísticos...

Barceló es un grupo rentable (cash-flow de 12.971 mill. de pesetas en 1999) controlado por la familia Barceló y conducido por un equipo profesional de gestión.

Grupo Iberostar cuenta con más de 70 años de experiencia y ha sido el primer grupo español que ha integrado todas las actividades turísticas. En 1999 alcanzó una facturación agregada de 217.000 mill. de pesetas estando presente en 23 países. Sus áreas de actividad incluyen:

- Iberostar Hotels & Resorts: 45 establecimientos (30.000 camas) en Baleares,

Telefonica

Andalucía, Canarias, Creta, Turquía, Túnez, Bulgaria, México, Cuba y República Dominicana.

- Viajes Iberia: 250 agencias de viajes minoristas con venta al público en España.
- Iberojet y Solplan constituyen la división de Tour Operadores en España e Iberojet Internacional es el principal emisor desde Iberoamérica hacia Europa.
- Iberoservice e Iberoservice Internacional son las agencias receptoras que disponen de 45 oficinas en España, principales capitales europeas así como Estados Unidos y Caribe.
- Aerobalea es un broker de líneas aéreas.
- Iberworld es la compañía charter del Grupo con 6 aviones Airbus y más de un millón de viajeros en 1999.