

Acuerda la cesión de cinco locales y explora un sexto en Turín

Barceló se asocia con Invitalia para gestionar hoteles en Roma y Milán

El grupo turístico Barceló y el grupo público italiano Invitalia anunciaron ayer la firma de un acuerdo para constituir una *joint venture*, mediante la cual la cadena española gestionará cinco hoteles en el país alpino durante los próximos cinco años. Roma y Milán son las zonas prioritarias de desembarco, a las que se podría unir otro local en Turín.

M. G. P. / AGENCIAS Madrid

El grupo Barceló, presidido por Simón Pedro Barceló, acaba de atar su desembarco en Italia, país en el que aún no estaba presente. La compañía anunció ayer el acuerdo alcanzado el pasado lunes con Italia Turismo, propiedad de la corporación pública Invitalia. La alianza se ha cerrado en forma de *joint venture*, de la que la cadena hotelera española controlará el 51% y la italiana el restante 49%. Desde la compañía prefieren guardar silencio por el momento en cuanto al montante al que asciende la operación.

En virtud del acuerdo, los hoteles propiedad de Italia Turismo serán operados por la nueva sociedad bajo régimen de alquiler, mientras que los que pertenezcan a terceros quedarán cedidos en gestión. Barceló añadirá así cinco establecimientos a su oferta, dos de los cuales se encuentran en Roma y Milán,

destinos urbanos prioritarios para la compañía.

La incorporación de los tres primeros, localizados en las regiones de Calabria y Basilicata, se completará en 2012, con una oferta conjunta de 1.095 habitaciones. Se trata de los establecimientos Simeri Golf Resort (286 habitaciones), actualmente en construcción; el Vilaggio Floriana di Simeri (347 habitaciones) y el Vilaggio Pisticci di Metaponto (459 habitaciones). Los dos últimos, en reformas, serán adaptados a los es-

El grupo mallorquín controlará el 51% de la sociedad resultante

tándares de calidad media alta de la compañía (cuatro o cinco estrellas).

El objetivo de la operación, según la compañía, es proseguir la expansión de la nueva sociedad con más unidades en enclaves turísticos de primer orden, tanto a nivel de ocio como de negocio, y teniendo como localizaciones prioritarias Roma y Milán. Otra ciudad en la que se está explorando una posible apertura es en Turín.

Según el director regional de hoteles para la Cuenca Mediterránea de Barceló Hotels & Resorts, José Canals, la nueva sociedad garantizará a la cadena mallorquina la entrada en Italia de la mano de una compañía local "que conoce muy bien el mercado" y cuyo *know how* le permitirá con-



Simón Pedro Barceló, copresidente del grupo Barceló.

Turismo urbano y de sol y playa

Uno de los rasgos característicos de la cartera de Barceló es su constancia en el mantenimiento del equilibrio entre oferta de sol y playa y hoteles urbanos. Según la propia compañía, la proporción es de casi un 50% para cada negocio.

El acuerdo cerrado con Invitalia para entrar en el que será el país número 18 de la cadena mallorquina

trata también de mantener dicho equilibrio. Así, tres de los establecimientos, cuya gestión se adjudicará en 2012, son *resorts* vacacionales, mientras que los dos restantes terminarán siendo emplazados en dos de las principales ciudades comerciales del país: Roma y Milán. De hecho, la compañía está actualmente explorando la posibilidad de

abrir un tercer hotel urbano en Turín.

La experiencia de Barceló en ambos modelos de negocio es precisamente una de las cuestiones que más interesó a la firma italiana. Especialmente el caso de los *resorts* vacacionales, "un producto *made in Spain* que cada vez está siendo más valorado en todo el mundo", afirman desde Invitalia.

solidar una importante presencia en todo el país".

Por su parte, el director general de Italia Turismo, Carlo de Romedis, subrayó que este acuerdo permite a su compañía añadir un plus de calidad a su producto, fruto de

la entrada de un operador internacional como Barceló. Ello contribuirá, en su opinión, a incrementar la llegada de más turistas al país, "favoreciendo la desestacionalización del turismo en las zonas implicadas".

Además, se mostró confiado en que el acuerdo contribuirá a que el resto de compañías que operan bajo el paraguas de la corporación pública italiana puedan "aprender" de los métodos de gestión de Barceló.

Abertis, interesado en la privatización de Barajas y El Prat

JUANDE PORTILLO Madrid

La concesión de los dos mayores aeropuertos de España, el madrileño de Barajas y el Prat de Barcelona, cuyo proceso de adjudicación está previsto para este año despertará gran expectación entre los operadores "nacionales e internacionales", adelantó ayer el presidente de Abertis, Salvador Alemany. Su propio grupo, admitió, "estudiará con detenimiento" ambos contratos pues los considera de "mucho interés".

Barajas y El Prat son los mayores aeropuertos españoles, con un total de 49,86 millones de pasajeros en el caso del madrileño y 29 millones en el barcelonés, según datos de Aena de cierre de 2010. Además, fueron de los que más crecieron en este pasado año: un 6,5% El Prat y un 3% Barajas.

Alemany, que participaba en los cursos de verano de la Universidad Internacional Me-

INVERSIONES

El presidente de Abertis, Salvador Alemany, consideró lógico que se pongan las inversiones en infraestructuras en pro de la inversión en los ciudadanos, situación económica que no se da en otros países como India, China o Estados Unidos.

nández Pelayo, en Santander, negó que Abertis esté planeando nuevas ventas de activos para obtener liquidez. Así, la desinversión se ceñiría a Atlantia, de la que salió en enero, y Brisa, de la que ya había dicho que se trataba de "un activo no estratégico".

Por otra parte, el presidente de Abertis criticó duramente la creación de infraestructuras no rentables que ha acometido España en los últimos tiempos y que denominó "elefantes blancos".

Citó, sin dar nombres, "algunos aeropuertos" a los que no se les da uso, y "algunos tramos del tren de alta velocidad" que se están llevando a cabo. "Si hay dinero no hay problema pero si no lo hay sí", sentenció. Se trata de proyectos, continuó, que pueden resultar interesantes "dentro de 20 años, pero eso es mucho tiempo". Finalmente, Alemany se mostró comprensivo con la caída de la inversión pública en infraestructuras dado que en tiempo de recortes "primero son las personas", y el gasto en educación o sanidad, por lo que entiende como "lógico" que se antepongan estos servicios primarios a determinadas obras.

Entel compra tres empresas y acelera su expansión al abrir una filial en Brasil

MARIMAR JIMÉNEZ Madrid

La consultora española Entel, creada por exdirectivos de Telefónica en mayo 2003, ha emprendido una fuerte expansión de su negocio. Según explica a *CincoDías* su presidente, José Francisco Olascoaga, la compañía, que en 2010 cerró con unos ingresos de 54 millones de euros, un Ebitda de 5 millones y 1.400 empleados, ha comprado tres empresas en España desde diciembre de 2010 con el fin de ampliar y diversificar su oferta actual.

Las tres compañías adquiridas son DCL Consultores (es-

pecializada en gestión documental y contenidos), Innotec System (que presta servicios y *outsourcing* de seguridad tecnológica y gestión de riesgos) y VisualMente, una firma que crea entornos virtuales.

"Hasta 2008 nuestros crecimientos fueron del 50%, en 2009 del 30% y el pasado año del 10%. Así que pensamos que era el momento de crecer a través de adquisiciones; también porque la crisis abre buenas oportunidades", continúa Olascoaga. El directivo explica que siguen valorando otras compras, alguna para reforzarnos en algún sector y

otras para llegar a algunos mercados geográficos, "pero tenemos que controlar nuestra capacidad financiera y de digestión", subraya.

Entel ha emprendido igualmente una fuerte expansión internacional. La consultora constituyó una sociedad en Brasil, Entel do Brasil (en São Paulo), a finales de 2010 y ha empezado a operar a principios de este año. Ya cuenta con una plantilla de 15 empleados y los planes son contar con 100 personas a final de año, "porque Brasil es un mercado que está demandando muchísima tecnología, y ya tenemos ce-

rrados algunos contratos y estamos en conversaciones para trabajar con otras 15 empresas de allí", continúa Olascoaga.

El directivo también señala que han entrado en Colombia, donde han tomado una participación minoritaria de la empresa Somos IT, aunque con una opción de ser mayoritarios. Además, Entel, que en pocos días cambiará su razón social y su marca por la de Entelgy para darle un toque más anglofilo en su salida al exterior, planea entrar pronto en Chile y en México en 2012. La consultora también está viendo oportunida-



José Francisco Olascoaga, presidente de Entel.

des en algunos mercados europeos como Suiza o Alemania. Con todo ello, Entel prevé cerrar 2011 con unos ingresos de 70 millones y alcanzar los 100 millones en 2013.