

PRACTICA Nº 1: PENSAMIENTO ESTRATEGICO

Riu Plaza Berlín abrirá en junio de 2013

Riu anuncia su primer hotel de ciudad en Europa

Será el tercer hotel de la cadena bajo esta línea

05 / 10 / 2011

Riu Hotels & Resorts ha anunciado la incorporación a su cartera del que se conforma como su tercer hotel de ciudad y el primero bajo su marca urbana en **Europa**, que se ubicará en la capital alemana.

Se trata del **Riu Plaza Berlín**, cuya apertura está prevista para junio de 2013. Estará ubicado en la zona de compras de **Ku'Damm** y a 350 metros del famoso **KaDeWe** (Kaufhaus des Westens), un famoso almacén **Alemania** que incluye una gran variedad de artículos de lujo.

De categoría 4 estrellas, dispondrá de 400 habitaciones y contará entre sus instalaciones y servicios con variada oferta gastronómica, varias salas para reuniones y eventos con capacidades para hasta 250 personas y servicio "Ejecutivo Class".

La cadena ya cuenta bajo su línea urbana Riu Plaza con otros dos establecimientos, el **Riu Panamá Plaza**, que tal y como publicó **HOSTELTUR** abrió sus puertas en septiembre de 2010 (véase la noticia "[El Riu Panamá Plaza estará operativo a partir de septiembre](#)") y el **Riu Plaza Guadalajara**, que tal y como informó este diario en "[Riu inaugura hoy el hotel Riu Plaza Guadalajara](#)" abrió el pasado mes de junio.

1. Define la misión del Hotel Riu Plaza de Berlin.

Habitaciones en órbita

Rusia abrirá un hotel espacial en 2016

El proyecto es de la empresa **Orbital Technologies**

20 / 08 / 2011

La empresa rusa **Orbital Technologies** ha proyectado un hotel espacial, situado a 217 millas de la Tierra, que comenzará a operar en 2016.

La nave en la que se ubicará, con cuatro cabinas, tendrá capacidad para siete personas, que podrán ser tanto investigadores como turistas que deseen observar el cosmos.

La llegada al hotel, a la **Estación Espacial Comercial (Commercial Space Station, CSS)** se hará a través del cohete ruso **Soyuz** y el coste total del viaje y la estancia, establecida en cinco días, está valorado en un millón de dólares, según se explica en la publicación [Mashable](#).

2. Define la misión del hotel espacial proyectado por Orbital

Está especializada en business travel

Globalia lanza la nueva agencia Viajes Unalia

Atendida por minusválidos

03 / 10 / 2011 (Publicado: 01 / 10 / 2011)

El grupo que preside **Juan José Hidalgo** ha lanzado al mercado la nueva agencia de viajes **Unalia**, que dirige **Javier Blanco**. Se trata de un **Centro Especial de Empleo**, con el que **Globalia** cumple el doble objetivo de asumir su compromiso en materia de responsabilidad social corporativa y de cumplir también con la **LISMI**, de igual modo que las empresas que contraten sus viajes.

La nueva agencia **Unalia**, que nace de **Halcón Viajes**, está especializada en viajes de empresa, y ha arrancado con una cartera de media docena de grandes clientes, entre los que están **Pepsico**, **Isolux** y **Oesia**.

Arranca con una platilla de siete trabajadores, que tienen minusvalías físicas, y su sede está en las oficinas que **Globalia** tiene en Pozuelo de Alarcón (Madrid). La atención a sus clientes es mediante call center e internet. “El compromiso que tenemos con la Comunidad de Madrid es llegar a tener entre 12 y 15 trabajadores.

Cabe recordar que las empresas que tienen más de 50 trabajadores deben de contar con al menos un 2% de empleados con minusvalía, para cumplir la **Ley de Integración Social de Minusválidos (LISMI)**. El cumplimiento de esta ley se obtiene, o bien contratando personal, o bien haciendo donaciones, o una tercera vía que es contratando servicios de una empresa constituida como **Centro Especial de Empleo**. De modo que las empresas clientes de **Unalia** consiguen cumplir con la **LISMI** también.

Responsabilidad social corporativa

Si bien, **Blanco** destaca que el objetivo primero de crear esta nueva agencia de viajes “responde a nuestro a nuestro compromiso de llevar a cabo una labor social, como ya la veníamos realizando con otro Centro Especial de Empleo que **Globalia** tiene, a través de la **Fundación Juan XXIII**, para la elaboración de bandejas para el catering de los aviones”.

“Para nosotros supone una oportunidad de dar trabajo a este tipo de personas y con una actividad que sabemos hacer, como es la venta de viajes”, indica **Blanco**, que añade que la aceptación por parte de las empresas clientes está siendo “muy buena, tanto que la gestión comercial se está produciendo al revés de lo habitual. Es el cliente quien nos llama para contratar nuestros servicios”.

La nueva agencia contempla un presupuesto de una facturación de seis millones de euros para su primer año, con entrada en beneficios en este primer ejercicio.

3. Define la misión de la agencia de viajes UNALIA

Los portales Outlet entran fuerte en los viajes

Privalia lanza una agencia de viajes

Se suma a Groupon, Planeo y Atrapalo (29 / 09 / 2011)

El fenómeno de las webs outlets que ofrecen productos con grandes descuentos también está irrumpiendo en el sector del turismo. En España, ya venden viajes portales como **Groupon**, **Planeo** o **Lets Bonus**, entre otras webs especializadas en la fórmula del cupón descuento. Ahora se incorpora **Privalia**, que lanza su propia agencia de viajes. **Privalia Travel** funciona como club privado.

[Los portales outlet entran fuerte en los viajes](#), tal y como analizaba en julio este diario. El último en subirse al carro ha sido Privalia, club privado de venta online, que lanzó ayer Privalia Travel, una nueva unidad de negocio de este grupo, que está dedicada a la venta de viajes con descuento, por internet y en exclusiva para sus socios. El catálogo de productos incluye hoteles nacionales e internacionales, paquetes turísticos de corta, media y larga distancia, y cruceros.

En una primera fase, Privalia Travel inicia su andadura en exclusiva en España, donde la compañía cuenta con tres millones de socios. En los próximos meses Privalia Travel estará operativa también en Italia, Brasil y México. De esta forma, la nueva unidad de negocio de Privalia dará servicio a los más de 8 millones de socios que la empresa tiene a nivel global.

Privalia es un club privado que organiza ventas puntuales mono-marca a través de internet, a precios bajos para sus socios. Nació en Barcelona en 2006 y actualmente tiene unos ocho millones de clientes en todo el mundo. Cerró el ejercicio de 2010 con unos ingresos de 168 millones de euros y está presente en España, Italia, Brasil, México y Alemania, donde en 2011 ha adquirido **Dress-for-less**, una empresa de venta online de artículos de moda y complementos.

Pero no sólo los portales outlet de otros tipos de productos entran en los viajes, recientemente lo ha hecho la agencia online [Atrápalo que ha sumado a la moda del cupón descuento](#).

Y, por otro lado, están las agencias que ya nacieron bajo esa fórmula, como la francesa **Voyages Privé**, y en España **Club Santa Mónica**, **Viajamus**, o el más reciente lanzamiento que ha hecho **Crucemar** del portal **Crucerosultimahora**.

4. Define la misión de Privalia Travel

Lanzan un nuevo servicio para las empresas

IMGuest, la red social para hoteles, acerca los directivos a sus clientes

Facilitará los encuentros de negocios en los establecimientos

13 / 09 / 2011

La red social **IMGuest**, dirigida a los usuarios de los hoteles, permite a sus miembros interrelacionarse dando la opción a los directivos de hotel de acercarse más a sus clientes.

Su funcionamiento es similar al de otras aplicaciones, como **FourSquare**, un servicio basado en localización web aplicada a las redes sociales. Los usuarios hacen un check-in de forma virtual en el hotel de manera que los demás usuarios que se hallen en el establecimiento o en sus proximidades pueden verle, existiendo así la oportunidad de realizar encuentros profesionales y de negocios con personas que tengan intereses comunes. “Creemos que toda interacción social lleva en el potencial de obtener ganancias y beneficios. Mediante el uso de nuestra plataforma pueden encontrar un huésped del hotel que tiene la información o las habilidades que necesita”, afirman desde la compañía.

Hasta ahora era un servicio gratuito para los huéspedes de los establecimientos, pero la **IMGuest** ha dado un paso más ofreciendo a los directivos un servicio Premium mediante el cual pueden mantener una relación más cercana con sus clientes. Entre algunas de sus facilidades, se podrán ofrecer regalos especiales y ofertas a sus clientes e informarles de actividades que puedan realizar. Además, la plataforma ayudará al establecimiento a través de la red social a aumentar su ocupación y sus cuotas de mercado, proporcionando herramientas necesarias para maximizar los servicios del hotel.

IMGuest realizará para sus clientes Premium informes sociales de sus huéspedes, informes que pueden ser segmentados teniendo en cuenta aspectos del perfil del cliente, como el propósito de su estancia, género, edad, profesión, repercusión social (calculando número de amigos en otras redes sociales), etc. El empresario podrá contactar con aquellos usuarios que considere.

Según se recoge el diario [Tnooz](#), donde se afirma “The new premium service, offered for \$50 per hotel monthly, enables hotel management to better engage with **IMGuest**-connected guests”, este servicio, lanzado recientemente, sí es de pago y tiene un coste de 50 dólares mensuales.

De momento, tal y como se recoge en el mencionado diario, con estas prestaciones se está trabajando a modo de ensayo en ocho establecimientos, pero el servicio gratuito de **IMGuest** está ya disponible en más de 140.000 hoteles de todo el mundo.

5. Define la misión de **IMGuest**

Inauguran el Iberostar Grand Hotel Budapest

Iberostar se estrena en el segmento urbano con su primer hotel en Hungría

El establecimiento es un 5 estrellas de 50 habitaciones

7 / 10 / 2011

[Iberostar Hotels & Resorts](#) ha inaugurado el **Iberostar Grand Hotel Collection Budapest**, establecimiento con el que la cadena se estrena en el segmento urbano. Además, esta apertura es fruto de los planes de expansión internacional de la compañía y marca su aterrizaje en **Hungría**.

Óscar Luis González, director de Marketing para **Europa** de la compañía, afirmó en declaraciones a Efe que Iberostar quiere iniciar en Budapest su actividad "dentro de lo que es la hostelería urbana", buscando ciudades vacacionales, con gran tráfico de turistas. González agregó: "se busca de esta manera que la gente conozca la marca Iberostar para que luego en sus vacaciones más tradicionales vaya a nuestros hoteles". A su juicio, Hungría cuenta con potencial en lo económico y además existe en el país "un hueco" para que nuevas compañías puedan operar allí.

El hotel es un 5 estrellas con 50 habitaciones y se encuentra en **Pest**, en el distrito business de **Budapest**, entre ministerios, embajadas y zonas comerciales. Tal y como publicó **HOSTELTUR** en "[Iberostar anuncia la apertura en Budapest de su primer hotel urbano en agosto](#)" su apertura estaba prevista para este verano. Se trata de su octavo establecimiento operado como **Grand Collection**, la más alta categoría de Iberostar.

Hotelería de ciudad

Esta inauguración se produce un año y medio después de que el grupo anunciara su intención de crear una línea de hoteles urbanos bajo la que incorporar unos 40 hoteles hasta 2015, objetivo explicado en este diario en la noticia "[Iberostar prevé alcanzar los 40 hoteles urbanos en los próximos cinco años](#)". El segundo establecimiento de ciudad será el **Iberostar Grand [Hotel Mencey que reabrirá el 11 de noviembre](#)**, tras más de 20 meses de trabajos de remodelación en los que se han invertido 43 millones de euros. Todas las incorporaciones que se hagan bajo esta línea tendrán dos cosas en común: estarán situadas en capitales turísticas y ubicadas en edificios emblemáticos. **París, Londres, Madrid o Barcelona** podrían ser algunos de los próximos emplazamientos.

6. Identifica los elementos del pensamiento estratégico presentes en este texto.