

Hotelbeds nombra consejero delegado a Nicolas Huss

C. MOLINA
MADRID

Cambio de equipo directivo en Hotelbeds. El mayor banco de camas del mundo, con 75.000 hoteles como clientes y cuya sede central está en Palma de Mallorca, anunció ayer un cambio de estrategia. Joan Vilà, presidente ejecutivo de la firma y fundador del banco de camas, da un paso al lado y dejará las funciones ejecutivas a partir de junio. "Esta decisión no significa que

me aleje. Seguiré siendo accionista, seré consejero no ejecutivo y trabajaré mano a mano con el nuevo consejero delegado", señaló en un encuentro digital con medios de comunicación.

Vilà aseguró que la decisión la tenía tomada para 2020, pero que la irrupción del coronavirus le obligó a centrarse en ayudar a la empresa a sobrevivir en un entorno tan complejo como el de la crisis sanitaria iniciada en marzo de 2020. El impacto de la cri-

sis del coronavirus, con un desplome sin precedentes de los ingresos, ha llevado a sus dos principales accionistas (Cinven y CCPIB) a inyectar 775 millones para tratar de aguantar la crisis en los últimos doce meses.

A Vilà le sustituye Nicolas Huss, antiguo consejero delegado de Ingenico y Visa Europe. "Aporta a Hotelbeds una amplia experiencia en el liderazgo de empresas tecnológicas y digitales, así como una trayectoria en el impulso



Nicolas Huss, nuevo CEO de Hotelbeds.

del crecimiento orgánico", recalcó Vilà. "Junto al equipo directivo, estamos realmente bien posicionados para seguir ofreciendo un crecimiento junto con nuestros valiosos socios hoteleros y clientes", recalcó Huss.

Preguntado sobre la recuperación de la cuenta de resultados de Hotelbeds tras el cataclismo del coronavirus, Vilà aseguró que volverá a beneficios en 2022 y que retomará el nivel de facturación pre-Covid en 2023. "Nuestro futuro

depende de las decisiones políticas. Cada vez que un Gobierno ha abierto la posibilidad de viajar, hemos visto avalanchas de reservas. Y al contrario, avalanchas de cancelaciones. Si bien el sector turístico ha sufrido mucho en los últimos meses, los clientes han ahorrado de forma exponencial. Y eso ha generado un capital que se transformará en un boom de reservas de última hora el día que se levanten las restricciones de forma coordinada".

Hoteleras Meliá perdió 131 millones hasta marzo y baraja vender activos por 200 millones

Espera un buen verano con vacunas y sin límites de movilidad

La deuda creció a un ritmo de 1,6 millones al día

CARLOS MOLINA
MADRID.

Meliá sigue hundiéndose en el agujero generado por la crisis sanitaria del coronavirus. Tras acumular 426 millones de pérdidas en 2020, la cuenta de resultados del primer trimestre de 2021 no ha mejorado ni tampoco ofrece ningún atisbo de mejora para la próxima temporada de verano. Entre enero y marzo, la primera hotelera española perdió 130,9 millones de euros y sus ingresos operativos se redujeron un 74%, pasando de 293 a 76,3 millones de euros.

Un deterioro que ha incrementado exponencialmente la deuda hasta los 2.747 millones de euros, lo que representa un alza de 143,6 millones en tres

meses, a un ritmo de incremento de 1,6 millones de euros diarios. Pese a ello, la primera hotelera española confía en que la renegociación con los acreedores le conceda tiempo suficiente para que llegue la reactivación y poder hacer frente al pago de sus compromisos financieros.

El calendario de vencimientos del pasivo muestra que la deuda a devolver este año apenas llega a 46,3 millones y va creciendo exponencialmente en los siguientes ejercicios: 139,8 millones en 2022, 213,6 millones en 2023, 319,3 millones en 2024, 200,3 millones en 2025 y 396,3 a partir de 2025. La hotelera cuenta con una posición de tesorería de 230 millones de euros, incluyendo líneas de crédito no dispuestas, y sigue ultimando la venta de patrimonio inmobiliario por un valor que oscilará entre 150 y 200 millones de euros "para incrementar la liquidez y reducir la deuda".

Meliá confía en una reactivación del turismo entre mayo y junio, "siempre condicionada al avance en la vacunación y a las limitaciones a la movilidad". Con ello, siempre según la hotelera, "podríamos esperar un



Gabriel Escarrer, consejero delegado de Meliá.

JUAN LÁZARO

51 hoteles en construcción, ninguno en propiedad

La estrategia de Meliá para desligarse de los activos inmobiliarios sigue acelerándose. Si a 31 de marzo de 2021 contaba con 317 hoteles, de los que tan solo el 15,9% es en propiedad, la tendencia para los próximos años es imparable. De los 51 proyectos previsto, ningún inmueble será en propiedad y el 83% será en gestión.

buen verano y mantenemos nuestra prudencia respecto al cuarto trimestre, debido a la más lenta recuperación del segmento urbano".

Los principales elementos que conducen al optimismo son la buena evolución del turismo de EE UU hacia Caribe, "especialmente México, cuyos números ya alcanzan el nivel de 2019"; el mercado español para destinos vacacionales nacional; el fin de las restricciones en el Reino Unido, previstas para el 19 de mayo, que ha llevado a los hoteles españoles a contar ya con una ocupación del 51% respecto a 2019; y la gran demanda de China, que recuperará en breve las cifras previas a la crisis.

Las SGR inyectan 425 millones a pymes en el trimestre, un 42% más

Prevén cerrar 2021 con 2.772 millones en avales a empresas y autónomos

CINCO DÍAS
MADRID

Las sociedades de garantía recíproca (SGR) inyectaron financiación por 425 millones de euros a pymes y autónomos durante el primer trimestre del año, lo que supone un 42% más que en el mismo periodo de 2020. Además, según los datos proporcionados por la Confederación Española de Sociedades de Garantía (SGR-Cesgar), la financiación facilitada por las SGR ya beneficia a 156.291 pymes y autónomos que mantienen activos créditos y préstamos por valor de 5.998 millones de euros (saldo vivo).

"Desde el sistema nacional de garantías seguimos demostrando ser un músculo imprescindible para la financiación de pymes y autónomos durante esta crisis, facilitando esa liquidez tan necesaria. En 2021, tenemos la previsión de facilitar un total de 2.772 millones a pymes y autónomos de todo el país, con lo que esperamos contribuir a la supervivencia de un gran número de pequeñas empresas", indicó Antonio Couceiro, presidente de SGR-Cesgar.

En concreto, durante el primer trimestre de 2021,

el tipo de financiación más demandado por pymes y autónomos a las SGR han sido los avales financieros (84%). Dentro de estos, la demanda más alta se ha registrado en los avales destinados a circulante (41,1%), creciendo 10,5 puntos con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Por su parte, el número de avales destinados a inversión decrece 6,5 puntos, suponiendo el 38,3% del total solicitado, mientras que los avales técnicos (para licitaciones públicas) han supuesto un 16,1% de toda la operativa, disminuyendo 2,8 puntos con respecto al primer trimestre de 2020.

Por distribución de sectores, los servicios han liderado el importe de las operaciones, con un 48,3% del total. Por debajo se sitúan los avales destinados al comercio (19,1%), industria (15%), construcción (96%) y sector primario (8%) del total de operaciones.

SGR-Cesgar destaca el impulso que ha supuesto la plataforma online, "Con Aval SÍ", gestionada por las 18 SGR que hay en España, y a través de la cual se han recibido 48.027 solicitudes por un importe de 5.006 millones desde marzo de 2020.