



Villa Soros, palacete del siglo XIX en San Sebastián, primero de los hoteles 'boutique' de la cartera de gestión de Marugal.

Gestión de lujo para hoteles con encanto

Marugal amplía su cartera de establecimientos en Francia y España

NOEMI NAVAS Madrid

Un edificio singular, con encanto, de diseño, de época y situado en una ubicación privilegiada puede convertirse, bajo la gestión de Marugal, en un hotel *boutique* de lujo que atraiga a adinerados viajeros hartos de las cadenas tradicionales. Pablo Carrington, director general y propietario de la empresa de gestión hotelera Marugal, asegura que creó la empresa "por accidente" después de colaborar en 2003 en la apertura y desarrollo del hotel Villa Soro, en San Sebastián. Una villa del siglo XIX declarada Patrimonio Histórico de la ciudad que esconde, desde entonces, un lujoso alojamiento.

Ahora están detrás del correcto funcionamiento de Villa Soro y Astoria7 en San Sebastián, Iturregi en Getaria (Guipúzcoa), Viura en Villabuena de Álava (Rioja Alavesa), Cap Rocat en Palma de Mallorca y el Hotel Le Square en París. Desde su creación, también ha trabajado asesorando a Palacio Urgoiti en Vizcaya, al Miró Hotel de Bilbao, el hotel Churrut en Navarra y Palacio Guendulain en Pamplona.

Decir que *están detrás* es rigurosamente cierto. Ningún cliente, por avezado que fuera, descubriría, sin conocerlo de antemano, que el hotel en el que se aloja está gestionado por Marugal. La compañía no tiene "una lógica de cadena" y "no diluye la marca del propietario". "El dueño cuenta con nosotros porque quiere dar valor a un edificio y nosotros le trasladamos todo ese valor que logramos con la gestión", explica Carrington.

De hecho, los hoteles han facturado el año pasado entre 12 y 14 millones en conjunto mientras que los honorarios de Marugal para 2011 rozan el millón de euros. "Los propietarios solo pagan la cuota de gestión y se ahorran los servicios generales o determinados gastos de marketing", detalla el directivo.

Pero no cualquier hotel es un Marugal. La condición de edificio singular es importante para poder colocar un es-



Cap Roca, en Palma de Mallorca.

TAREAS DE GESTIÓN

- **La actividad de Marugal** se basa en centralizar las tareas de gestión del hotel, desde los recursos humanos hasta la contabilidad o la administración, pero "dirigiendo cada establecimiento de manera totalmente independiente". Realizan labores comerciales y se aseguran de que "el producto no se degrade".
- **Con ello consiguen** "rentabilizar los negocios con economías de escala, al tiempo que se mantiene un elevado nivel de personalización en cada uno de los hoteles, lejos de la estandarización de las cadenas hoteleras".

tablecimiento de gama alta, con un precio medio por noche de entre 300 y 400 euros.

La ubicación también es relevante porque el desarrollo hotelero "tiene que tener sentido en el sitio donde se coloque", explica Carrington. Por eso, tienen previsto abrir el próximo año nuevos establecimientos en los Alpes, París, Normandía y Menorca, lugares acorde con las necesidades y gustos de su cliente-

la, que proviene principalmente de Suiza, Francia Reino Unido y Alemania. "Tenemos un cliente eminentemente internacional, lo que aporta mayor rentabilidad a los hoteles", afirma.

La gestora refuerza su presencia con el acuerdo con Luxury Hotel Partners empresa del mismo grupo que Small Luxury Hotels of the World, para la gestión conjunta de hoteles. "Aúnan a distintas empresas de gestión en distintas geografías. Nosotros somos la empresa de gestión de Europa Occidental, ya tenemos cinco hoteles Small Luxury y eso nos da un peso específico, además de mayor fuerza comercial", asegura Carrington.

Small Luxury cuenta además con un acuerdo de afiliación con American Express de tal modo que los clientes preferentes de esta tarjeta consiguen condiciones especiales en los establecimientos asociados a la cadena. "Small Luxury facturó 1.000 millones de dólares (unos 813 millones de euros) el año pasado y unos 300 millones de dólares vinieron a través de este acuerdo", detalla el directivo. Esta afiliación "favorece a los hoteles porque les da un canal de clientes amplio y adecuado y aporta mayor visibilidad" para sus locales, explica.

En cinco años, Carrington quiere que su empresa, actualmente con 14 empleados, esté operando unos 20 hoteles, primordialmente en Francia y España (el otro propietario de la compañía es francés, de ahí la elección prioritaria de estos países). "Probablemente, no todos los hoteles que gestionamos estén en nuestra cartera. Saldrán unos y entrarán otros", asume. La facturación de Marugal para entonces rondará los cinco millones de euros. "Hasta ahora, el límite de Marugal ha sido humano. Previsiblemente, nuestro siguiente paso sea abrir una oficina en Madrid y que busquemos un establecimiento a gestionar en la capital. Tiene mucho sentido para nosotros como gestora y además, creemos que este tipo de hoteles tiene potencial aquí", asegura.



Hacer que las cosas sean posibles.

Eso es Actitud Azul.

Trabajar en equipo, creer en el talento, en la innovación, en el compromiso. Esforzarse al máximo, escuchar, mejorar cada día. Son los valores que comparte Endesa con el Baloncesto. Valores que forman parte de nuestra actitud, la *Actitud Azul*, la actitud de hacer que las cosas sean posibles.

actitudazul.com



luz · gas · personas