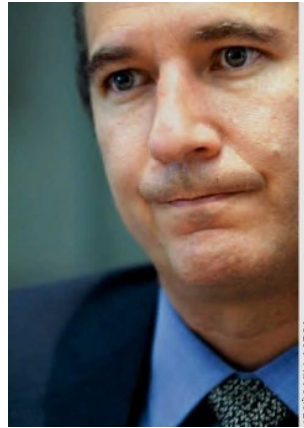


NEGOCIOS
ACAPULCOTIENE
POTENCIAL, AFIRMA

El Tianguis Turístico será importante este año por lo que está sucediendo en el sector, hay contratos importantes, explica José Carlos Azcárraga



JESUS VILLASECA

Acapulco tiene potencial para resurgir: Grupo Posadas

AZCÁRRAGA. A PESAR DEL MAL MOMENTO POR EL QUE PASA EL PUERTO, EL GRUPO HOTELERO MANTIENE SU INTERÉS EN ESTE DESTINO TURÍSTICO

JUANLUIS RAMOS

A dos semanas del inicio del Tianguis Turístico en Acapulco, Grupo Posadas se dice listo para participar en este evento y, con ello, seguir impulsando un destino que es de gran interés, a pesar de los conflictos por los que ha pasado en los últimos años.

En entrevista con este diario, José Carlos Azcárraga, director general del Grupo, asegura que el grupo está en el mejor momento, ya que han abierto más hoteles y tienen más complejos en desarrollo que nunca.

Para el directivo, el caso Mexicana quedó atrás, y no ha dejado afectaciones económicas o de imagen a la compañía, prueba de ello son las inversiones planeadas para los próximos dos años. Además habla de la oportunidad de crecimiento del grupo debi-

do a un mayor arribo de turistas de negocios a zonas como el Bajío y el Golfo.

¿Qué esperan del Tianguis Turístico que este año regresa a Acapulco?

Este año es importante, particularmente porque lo que está sucediendo en el sector turismo de placer, sobre todo con los mayoristas internacionales, donde vemos que está muy bien el mercado y se están firmando contratos importantes, a precios muy adecuados y crecientes.

Sabemos muy bien que Acapulco está pasando por un mal momento, pero no deja de ser un destino muy interesante. Creemos que es una situación pasajera y que de alguna manera es un destino primario para la gente, particularmente del DF.



Continúa en siguiente hoja

Fecha 09.03.2015	Sección Negocios	Página pp-18-19
----------------------------	----------------------------	---------------------------

¿Qué significa Acapulco para Grupo Posadas?

Nos preocupa, pero nos ocupa más seguir apoyando a Acapulco e impulsar un destino que tenga todo el potencial del mundo para resurgir de una manera incluso mayor.

Tenemos dos hoteles en Acapulco y para nosotros siempre ha sido un lugar especial, un destino noble que nos ha dado buenos resultados y en el que siempre hemos estado muy interesados. Incluso ahora estamos desarrollando un proyecto importante que es el Fiesta Americana Grand Acapulco Diamante.

Es un hotel muy grande, con 440 cuartos, muy importante para nosotros, tanto que es propiedad enteramente de Posadas. Va a estar destinado en parte al sector de negocios y otra como club vacacional.

La inversión total será de 87.3 millones de dólares. Actualmente estamos en la etapa de diseño, y pensamos que a finales de este año empezaremos la construcción para que esté listo hacia 2017.

¿El Grupo se ha visto afectado con la baja de ocupación en Acapulco?

El negocio que tenemos en el puerto no se ha visto afectado, particularmente en el Fiesta Americana Villas Acapulco, cuyo principal segmento es el de club vacacional, es gente que conoce mejor el destino y no se ahuyenta fácilmente.

Por el formato de negocio que tenemos de club vacacional, nuestra disminución de ocupación fue mucho menor de lo que pasó en el promedio de la plaza, acabamos cerrando con 95% de ocupación. Seguimos creyendo que tenemos un modelo de negocios que funciona para Acapulco; vimos hoteles a los que fue muy mal y particularmente no fue nuestro caso, por lo que creemos que estamos haciendo las cosas bien.

¿Cuáles son sus perspectivas para este año?

Entre 2013 y 2014 crecimos 12% en cuanto a ingresos, fue un año importante y para este año vamos a crecer a esos niveles o quizás superior. Seguimos viendo un año muy fuerte, lo que ya se está traduciendo en contratos para este año, eso nos da una certeza para saber que será un buen año para el Grupo.

El año pasado terminamos abriendo 20 hoteles, que empezaron operación durante 2014, que es una cifra récord en la historia del grupo. Abrir casi dos hoteles al mes fue muy importante para nosotros

Actualmente tenemos 43 hoteles en proceso de desarrollo. Son complejos que ya están

firmados, que son una realidad y que están en fase de diseño o por abrir. Para lo que resta de 2015 prevemos abrir 15 hoteles más, además de los cinco que hemos inaugurado desde que inició el año.

¿De cuánto es la inversión?

Estamos hablando de 515.1 millones de dólares para estos 43 hoteles, de los cuales 82% lo estarán aportando terceros y 18% nosotros.

Los 43 hoteles son para los próximos dos años y medio, pero la cifra se puede aumentar si encontramos en el camino hoteles que pudiéramos adquirir.

Curiosamente en estos dos años hemos visto que la estadística no ha aplicado; el crecimiento en la industria turística ha sido positivo para casi todas las compañías.

Estamos muy ligados a la inversión directa en el país, y lo que está pasando en el Bajío y en la cuenca del Golfo, tanto en inversiones para el sector automotriz como en la parte energética, nos está beneficiando. Se incrementa la demanda hotelera con esas inversiones y se han seguido dando.

¿Le están apostando más al turismo de negocios?

Las dos industrias más importantes a las que les estamos apostando, porque claramente vemos un importante pico de crecimiento, son el sector energético y el automotriz, pero la realidad es que estamos viendo crecimiento alrededor de toda la República.

Sí se ve más oportunidad en el Golfo y el Bajío, pero no podemos decir que haya una zona que no esté creciendo, porque en las grandes ciudades sigue habiendo mucha actividad económica e, incluso, no sólo son los hoteles de ciudad y de negocios, sino también los complejos de playa tienen un repunte importante, lo hemos visto en Cancún, la Riviera Maya y en Los Cabos, pese al huracán.

¿Cómo les ha funcionado el esquema de los Fibras?

Para nosotros ha sido muy bueno y complementario. Ellos, por su naturaleza, son inversionistas de activos que buscan operadores o compañías que les puedan dar los resultados que están buscando.

En nuestro caso participamos con Fibra Hotel, Fibra Uno y Fibra Danos, a los tres les operamos sus hoteles en su gran mayoría, para ellos son inversiones rentables, muchas veces complementarias donde ellos pueden maximizar el valor de sus inversiones.

¿Qué tanto impulsó su negocio el esquema de los Fibras?

Si ves los hoteles que tenemos con los Fibras y con el resto de los inversionistas, incluyendo a

Continúa en siguiente hoja

Fecha 09.03.2015	Sección Negocios	Página pp-18-19
----------------------------	----------------------------	--------------------

nosotros como propietarios, sigue siendo un porcentaje menor el de estas compañías. Me atrevería a decir que menos de la cuarta parte del negocio de Posadas está relacionada con Fibras.

Tenemos muchos negocios más allá de los Fibras, aunque posiblemente sean éstas el segmento con mayor crecimiento y, sin duda, van a seguir siendo importantes para nosotros, pero para nada podría decir que son un factor determinante en los resultados del grupo, particularmente porque los hoteles más establecidos son los que están dando resultados, y los de las fibras son hoteles nuevos.

¿El caso de Mexicana ha afectado de alguna manera al grupo?

No hemos visto afectaciones, lo podemos ver en la confianza que nos están dando tantos inversionistas. El número de aperturas e inversiones récord hablan perfectamente de que estamos en la mejor situación y confianza.

¿Tienen alguna afectación económica por el cierre de la línea aérea?

Éramos inversionistas de Mexicana pero te-

níamos un porcentaje menor, de 30%, y la realidad es que eso se vendió hace mucho tiempo. Nuestra relación con Mexicana hoy es nula y ya no hay afectaciones en imagen ni económicas.



Nuestra relación con Mexicana hoy es nula y ya no hay afectaciones en imagen ni económicas”

José Carlos Azcárraga
Director General de Grupo Posadas

Fecha 09.03.2015	Sección Negocios	Página pp-18-19
----------------------------	----------------------------	---------------------------

