



Iberostar Suites Hotel Jardín del Sol, 'sólo adultos' (Mallorca).

# Iberostar facturó un 11% más en 2007

Iberostar Hotels and Resorts logró el pasado año una facturación de 808 millones de euros. La hotelera controlada por Miguel Fluxá arranca el 2008 anunciando la próxima apertura de siete nuevos establecimientos y el lanzamiento de una plataforma integrada de ventas para las agencias.

Iberostar elevó su facturación en 2007 un 11% hasta alcanzar los 808 millones de euros. Además, el Grupo Iberostar entró el año pasado en el capital del grupo ACS, del que ya era socio en la aerolínea de bajo coste Clickair, adquiriendo un 5% de su capital. En cuanto al año 2008, Iberostar ha previsto la apertura de siete establecimientos, todos ellos fuera de España y situados en Jamaica.

## Sólo para adultos

La mayor parte de los nuevos hoteles funcionarán bajo la fórmula 'sólo adultos', diseñada para aquellos clientes que desean unas vacaciones en las que no tengan que convivir con niños y en las que puedan encontrar animación especializada para adultos con especial atención a la gastronomía o los centros *wellness*, entre otros servicios.

**Pensando en las agencias**  
Iberostar Hotels and Resorts ha desarrollado con la empresa tecnológica The Travelmixer la plataforma de integración de la hotelera, que permitirá realizar procesos de venta en tiempo real.

En palabras de los responsables de la cadena, "esta modalidad destinada al público adulto no sólo está teniendo un éxito enorme entre los clientes que viajan a nuestros hoteles desde otros países, sino que también nos ha ayudado a entrar con fuerza en los mercados locales".

El Grupo Iberostar ampliará este año su oferta de hoteles dirigidos exclusivamente al público adulto "como respuesta a la creciente demanda y a la evolución social actual", que alcanzará un total de ocho establecimientos.

**En 2008, Iberostar abrirá siete establecimientos 'sólo para adultos' y lanzará una plataforma integrada de ventas para las agencias**

Además, en 2008 Iberostar va a lanzar al mercado una plataforma integrada de ventas para las agencias de viajes, a las que reconocen como "sus principales clientes, pues generan el 93% de la facturación de la cadena con importes medios por reserva muy superiores a los que se producen a través de Internet", como afirmó el director de Innovación y Sistemas de Iberostar, Tomeu Bennisar.

## Nueva plataforma de ventas

Por este acuerdo, las agencias podrán encontrar dentro de los sistemas de distribución el mismo precio que si se reservase directamente en la página web de la compañía con lo que, en palabras de Bennisar, "la reserva gana en transparencia a la vez que nos permite ahorros que podremos repercutir en mejores condiciones para las agencias que, entre comisiones y rápeles, puede llegar al 15%". □