

Las empresas que mueven la economía valenciana

Hoteles naturales y "vivos"

Naturhotel pretende crear una red de hoteles para el turismo de interior

Dos hoteles abiertos al público en plena naturaleza y otros cuatro que se encuentran en fase de ejecución, con cuatrocientas camas confortables en espacios naturales y agradables. Prima la calidad, la singularidad y una oferta personalizada. Están distribuidos por toda la geografía valenciana: Bocairent, Castalla, Mogente, Llosa de Ranes, Requena, Alcoi... Esto es sólo el principio. Su oferta: espacios "vivos".

—¿En qué consiste su actividad?
—Estamos en el negocio de la hostelería de calidad en el ámbito del turismo de interior. Ofertamos una amplia gama de servicios que dan valor a la instalación. La cocina es un factor relevante de nuestro producto y, sobre todo, la oferta de espacios y servicios "vivos" cercanos a las necesidades del cliente. A diferencia de otros hoteles nuestra oferta otorga vida y calor a una instalación hotelera e intenta que el cliente se sienta como en su casa. —¿Cómo calificaría usted la trayectoria de la empresa y los últimos resultados obtenidos?
—Nuestra empresa es joven en un sector maduro, de tradición y modernidad. La hostelería es un sector muy dinámico y competitivo, donde no hay muchos huecos para los recién llegados. No obstante, en poco tiempo hemos sido capaces de darnos una nada desdeñable posición en el segmento de la hostelería de interior. Quizás el mérito no se deba sólo a nuestra gestión, influyen además factores de mercado: la hostelería de interior tiene más literatura que profesionalidad. Nuestra empresa, tiene una trayectoria claramente ascendente y está inmersa en un plan de expansión significativo que culminará con la apertura de diez hoteles en los próximos cinco años.

—El sector en el que se inscribe la empresa ¿qué problemas afronta de cara a un futuro a corto plazo?
—Costes de gestión que cada día será más difícil poder transferir al cliente a través del precio. Uno de los principales dilemas del sector son los costes derivados de las inversiones en activos inmobiliarios que cada día son más difíciles de incorporar en los precios. Este negocio demandan inversiones permanentes en activos inmovilizados cuyos horizontes de recuperación no pueden situarse en el corto y medio plazo.
—¿Cómo afecta la crisis a su empresa y qué medidas pusieron en marcha para paliar sus efectos? ¿Considera que existen motivos para que se consolide la recuperación?

A diferencia de otros hoteles nuestra oferta otorga vida y calor e intenta que el cliente se sienta como en su propia casa.

—Pensamos que la crisis nunca está en los mercados si no en las empresas. Por esta razón, y por otras, la crisis nos ha afectado de forma relativa. Somos de los últimos que hemos penetrado en el sector, y esta circunstancia tiene muchos inconvenientes pero algunas ventajas entre ellas la de operar con estructuras de personal profesionales, reducidas y flexibles.
Respecto de la recuperación económica día a día se hace más patente la distinción entre la economía real que funciona a ritmo ascendente y la economía oficial que anda con pasos inseguros, actuaciones inciertas y, hasta, con expectativas frustrantes.
—¿En qué se consideran pioneros?
—En hacer compatible la necesaria calidad y personalización de la oferta de un hotel familiar, con la no menos necesaria dimensión que debe otorgar una red hotelera, para buscar las economías de escala que permiten ofertar día a día productos de calidad a precios competitivos. —¿Cuánto invirtieron en el ejercicio 1994 y cuánto piensan invertir en los próximos ejercicios?
—Durante el ejercicio 1994 invertimos cuarenta millones de pesetas. A lo largo del ejercicio 1995, invertiremos cien millones de pesetas.
—¿Cuántos empleados cuenta su empresa?
—Con unas 25 personas.
—¿Su mejor truco?
—Tenemos la creencia que el éxito es la consecuencia del esfuerzo diario, la suerte es el resultado del trabajo bien hecho.
—¿Su mayor éxito?
—Hacer funcionar correctamente un restaurante de calidad medio-alto.
—¿Cada mañana el lema es?
—Trabajar, reflexionar y trabajar y cuando se tropieza levantarse y continuar caminando...
—La filosofía de la empresa, ¿en qué se basa?
—En orientar nuestras actuaciones para satisfacer las necesidades de las diversas personas que integran la organización.



Juan Aragónés Signes, consejero delegado de Naturhotel.

—¿Cuáles son los planes para el futuro inmediato?
—Culminar el proceso inversor que tenemos en marcha y consolidar las posiciones que hemos alcanzado.
—¿Qué productos tiene en la actualidad en el mercado?
—Hostelería, Restaurante, Servicios complementarios al huésped y Actividades relacionadas con la naturaleza, el medio ambiente y los deportes al aire libre.
—Lugar que ocupa su firma en el sector.

—En el segmento de la hostelería somos de los últimos de ocuparnos una de las primeras en nuestro segmento objetivo: el interior.
—¿Quiénes componen el equipo?
—Ceferino Sánchez, Carlos M José Martínez-Medina, Vicente Francisco Vidal.

POR APERTURA DELEGACION EN VALENCIA
SE PRECISA
PARA SU DEPARTAMENTO COMERCIAL
**JEFES/AS DE EQUIPO
y ASESORES/AS
COMERCIALES**
OFRECEMOS:
● Producto totalmente novedoso.
● Visitas concertadas por la empresa.
● Ingresos mensuales de 250.000 en adelante.

SR. EMPRESARIO
VALENCIANA DE RECURSOS HUMANOS
es una agencia de selección de personal, que cobra un 4% del salario bruto anual, por seleccionar a un empleado. Por ejemplo, por seleccionar a un empleado que cobrará 1.000.000 de Ptas. al año, usted paga (sólo una vez)
40.000 pesetas
SR. EMPRESARIO
GARANTIZAMOS NUESTRA GESTIÓN
GARANTIZAMOS A LAS PERSONAS

OFERTA DE TRABAJO
EMPRESA LIDER EN MAXIMA EXPANSION
SELECCIONA PERSONAL, AMBOS SEXOS, EN LAS SIGUIENTES ZONAS
**VALENCIA CAPITAL Y PERIFERIA
LA SAFOR Y LA RIBERA**
SELECCIONAMOS
COMERCIALES
PARA REALIZAR GESTIONES DE PROSPECCION DE MERCADOS, COBROS Y GESTIONES DE MANTENIMIENTO EN LA CARTERA DE CLIENTES
SE REQUIERE:
● Edad entre 20 y 55 años.
● Disposición de día completo, tardes libres o trabajo a turnos.
● Vehículo propio.
● Buena presencia.
● No necesaria experiencia.
SE OFRECE:

COMPAÑIA DE SEGUROS
SOLICITA
**JEFES/AS DE EQUIPO
Y COMERCIALES**
REQUERIMOS:
● Edad de 22 a 50 años
● Con o sin experiencia
● Ramo de Decesos.
● Perfil comercial.
● Capacidad de trabajo mismo.
● Buen nivel cultural y p