

Iniciará el plan en Chile o Brasil

Magma Turismo aprovecha su alianza con TRI para ver filiales en Latinoamérica

La consultora turística española Magma Turismo aprovechará la plataforma que le ofrece su alianza con la internacional TRI para implantarse en Latinoamérica y plantear una red de filiales.

NOEMI NAVAS Madrid

Magma Turismo ha encontrado una gran plataforma a partir de la cual crecer. La consultora turística de Bruno Hallé y Albert Grau aprovechará su reciente integración en la red de TRI Hospitality Consulting para llevar a cabo "una buena implantación en Latinoamérica y plantear una red de filiales allí", afirma Hallé a **CincoDías**.

Magma será "la entrada de TRI en Latinoamérica, que es una zona donde tienen mucho interés en crecer", de-

talla Hallé. Grau señala que elegirán países "con un buen potencial de crecimiento económico y que gocen de estabilidad como país". En concreto, nombra a Chile, Brasil, Perú, México, Colombia o Panamá. "Ya tenemos colaboradores potentes en estos países", apunta Hallé.

Los socios descartan hacer predicciones sobre cuando materializarán esta red. "Depende de la evolución del propio negocio. Comenzaremos a realizar actuaciones a partir del próximo año", explica Grau. Magma, que añadirá a su marca el apellido de TRI Hospitality Consulting, operará en España, Portugal, Andorra, Italia y América Latina, según los detalles del acuerdo.

Con estas operaciones, la empresa española pretende invertir los porcentajes de origen de su facturación de 600.000 euros en 2011. Ahora

provienen "en un 65% de los ingresos nacionales y en un 35%, de los contratos fuera de España", detalla Hallé.

Internacionalización natural

"Desde la creación de Magma, siempre hemos tenido interés por salir fuera de España. Con este acuerdo, mantenemos la marca y la independencia, lo que nos favorece en el mercado nacional, pero nos da renombre en el mercado anglosajón y en Oriente Medio, donde TRI tiene una presencia arraigada", expone. "Entendemos que, en estos momentos de crisis, la salida internacional es la natural", destaca Hallé.

Hallé y Grau llevaban coincidiendo desde la facultad en distintos trabajos y hace siete años decidieron montar Magma Turismo, con vocación de despacho pequeño. Su trabajo como consultoría hotelera supone opiniones y



Bruno Hallé y Albert Grau, socios fundadores de Magma. P. MONGE

valoraciones sobre estrategia, es decir, sobre "en qué activos invertir, qué negocios le convienen más y cómo equilibrar los riesgos derivados de las inversiones", dice Hallé.

Por otro lado, también realizan consultoría de operaciones y de gestión. "Controlamos que las inversiones tengan sus retornos, sus ob-

jetivos", asegura. Como ambos provienen de la industria hotelera, "podemos ofrecer una visión global del desarrollo del producto. Asesoramos a grupos de inversores para seguir la rentabilidad de los activos y estudiamos cómo resituar productos que caen o cómo hacer frente a un cambio en la demanda", añade.

Comparador entre cuentas de resultados de hoteles

Como parte de su acuerdo con TRI Hospitality Consulting, Magma Turismo ha conseguido la exclusiva sobre la herramienta de gestión y comparador HotStats. Magma tiene los "derechos de representación, comercialización y promoción de esta herramienta en España, Portugal, Italia y América Latina".

HotStats analiza y compila los datos con más de 80 indicadores de todos sus socios hoteleros adheridos. El resultado es "una visión global de un mercado en concreto, con datos de la cuenta de explotación en detalle, tanto de ingresos como de gastos, y hasta la obtención del beneficio de explotación". Las compañías envían periódicamente datos detallados de su cuenta de explotación, que TRI recoge, analiza y distribuye de forma confidencial.

Actualmente, HotStats recoge datos de más de 1.550 hoteles con 340.000 habitaciones. En España hay un total de 223 hoteles adheridos con un total de 47.733 habitaciones.

UNA NUEVA OPORTUNIDAD PARA QUE NUESTROS ACCIONISTAS ELIJAN. IBERDROLA DIVIDENDO FLEXIBLE.

Iberdrola vuelve a ofrecer a sus accionistas **Iberdrola Dividendo Flexible**, en sustitución del que hubiera sido el pago a cuenta del dividendo correspondiente al ejercicio 2011. Una fórmula de retribución con la que es posible elegir entre las siguientes formas de remuneración:

- Recibir nuevas acciones de Iberdrola*, de forma gratuita, automática y sin retención fiscal.
- Percibir su remuneración en efectivo: para ello debe comunicárselo a su banco y vender sus derechos en el mercado antes del 17 de enero (sin retención fiscal), o a Iberdrola a precio garantizado antes del 13 de enero (con retención fiscal).

Para aquellos accionistas que no manifiesten su elección, se aplicará la opción de nuevas acciones de Iberdrola.

Para más información póngase en contacto con nosotros:

900 10 00 19 | www.iberdrola.es

* La asignación de las nuevas acciones que le correspondan estará libre de gastos y de comisiones. La entidad en la que tenga depositadas sus acciones podrá establecer, de acuerdo con la legislación vigente, las comisiones y los gastos en concepto de administración que libremente determine, así como en concepto de tramitación de órdenes de compra y venta de derechos de asignación gratuita.



IBERDROLA
Queremos ser tu energía