

# «En este momento, y en este sector, los clientes son globales, de forma que es imprescindible tener enlaces y contactos estrechos con todo el mundo»

Oriol Badia, consejero delegado de Equity Point

Equity Point Hotels es un grupo de origen catalán, que inició hace quince años su actividad de aprovisionamiento de servicios de alojamiento, bajo el formato de albergue (“hostel”, en inglés). El inicio de su viaje comenzó en España, pero pronto estableció “campos base” en otras importantes ciudades turísticas extranjeras. Hoy cuenta con nueve establecimientos y busca convertirse en la primera marca global privada de albergues juveniles.



De los intereses y experiencias que comparten viajeros de todo el mundo, el grupo Equity Point es un gran conocedor. Ello es así porque durante quince años los ha acogido en sus albergues, desarrollando además una exitosa gestión de su negocio fuera de nuestras fronteras. Es algo extraordinario que “el grupo ha incrementado su facturación en más de un 100% en los últimos tres años, cosa que únicamente se explica por el proceso de internacionalización”, en palabras de su director ejecutivo, Oriol Badia.

Ana Domínguez

## ¿Cómo surgió la idea de crear una red de albergues con personalidad propia? ¿En qué pilares se apoya la filosofía de Equity Point Hostels?

En 1997, en Barcelona había tres albergues. Europa estaba experimentando la primera oleada de popularización de este fenómeno, y parecía razonable que Barcelona fuera uno de los destinos preferidos de la gente joven. Desde el primer momento fue

claro que había que proporcionar alojamiento limpio, en un entorno seguro, y bien ubicado, al mejor precio posible, que permitiera a los viajeros compartir sus experiencias en un entorno amable y confortable.

## ¿Equity Point nació con vocación internacional? ¿En qué momento deciden contar con presencia en otros importantes destinos turísticos fuera de

### TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.





Instalaciones de Equity Point, Marrakech.



## España?

En España el proceso para obtener la licencia de albergue juvenil depende de las comunidades autónomas, y en muchas de ellas, o no hay legislación o ésta no permite la iniciativa privada. Por este motivo Equity Point se vio forzada a crecer internacionalmente.

**¿Actualmente, cuentan con nueve albergues, cuatro de ellos en el exterior. ¿Existe una política de gestión común a todos ellos o, por el contrario, hay que hablar de una diferenciación por mercados?**

Todos los albergues están gestionados de forma centralizada, desde las oficinas de Barcelona. En cada ubicación se consideran sus peculiaridades culturales, sociales y económicas; y hay un manager local, pero las decisiones estratégicas, comerciales, etc., se toman de forma centralizada.

**En su andadura internacional, en la que Nueva York ha sido su parada más reciente, ¿cómo valora la experiencia previa adquirida en España para gestionar nuevos albergues en otros países? ¿Cuáles son los aprendizajes más valiosos que Equity Point guarda en su mochila?**

La experiencia que adquirimos en España se circunscribe básicamente a la gestión de los alber-

gues en ciudades distintas (Barcelona y Madrid). Más allá de este aspecto, hemos aprendido a lidiar con Administraciones públicas y entornos culturales muy diversos (de NYC a Marrakech). A medida que hemos abierto establecimientos en ciudades distintas, nuestra capacidad de adaptación y reacción ha ido aumentando de forma significativa. Esta capacidad de reacción es uno de los activos más valiosos con los que cuenta nuestro equipo de gestión.

**Las exigencias y necesidades de los viajeros han venido evolucionando, en este contexto de cambio, ¿cuáles han sido los principales retos a los que ha tenido que hacer frente Equity Point? ¿Cuáles han sido los mayores obstáculos que han tenido que sortear en su viaje internacional?**

El mayor obstáculo se refiere a las diferencias en materia de legislación y procedimientos para la legalización de los albergues. Y el principal reto en el entorno actual ha sido mantener una ocupación alta. Uno de los principales tipos de clientes que tiene Equity Point, y los albergues en general, son los grupos. Este segmento ha sufrido la crisis de forma muy importante, de forma que nos hemos tenido que adaptar a un entorno mucho más competitivo y donde las diferencias en precio y en servicios son cruciales.

## TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.





**¿Qué peso tiene la actividad internacional en la cifra de negocios de Equity Point? El hecho de haber diversificado los mercados en los que operan ¿ha contribuido positivamente a sus resultados económicos globales?**

Aproximadamente, la actividad internacional representa el 47% de la facturación de Equity Point. El grupo ha incrementado su facturación en más de un 100% en los últimos tres años. Cosa que únicamente se explica por el proceso de internacionalización. Por estar presentes en Londres, en NY, en Marrakech y en Lisboa somos mucho más fuertes también comercialmente hablando.

**La oferta internacional de Equity Point no se limita, no obstante, a los albergues que posee en Londres, Marrakech, Lisboa y Nueva York, sino que, gracias al acuerdo que mantiene con Nomads, acompaña al viajero a destinos como Australia, Fiyi y Nueva Zelanda. ¿Cuáles son las principales ventajas de esta otra modalidad de internacionalización, basada en el establecimiento de alianzas con socios internacionales? ¿Y los riesgos más significativos?**

El 60% de nuestros clientes están realizando un viaje de tres meses o más. Este viaje les lleva a visitar el máximo número de países posibles, y en el mejor de los casos a dar la vuelta al mundo.

Nuestra alianza con *Nomads* es una forma de ofrecer a nuestros clientes la posibilidad de contactar con una compañía parecida a la nuestra, que realiza su actividad en el rincón más alejado del planeta. En este momento, y en este sector, los clientes son globales, de forma que es imprescindible tener enlaces y contactos estrechos con todo el mundo.

**En España contamos con distintos organismos públicos que ofrecen ayuda a las empresas en sus procesos de internacionalización, ¿Ustedes han recurrido a estos apoyos públicos? ¿Qué tipo de apoyos considera más valiosos?**

Hemos recibido financiación de COFIDES para la apertura de Equity Point Londres, así como también hemos utilizado el valiosísimo asesoramiento de las oficinas comerciales en el exterior de la Generalitat de Catalunya: ACCió.

**El diseño de una estrategia comercial sólida para darse a conocer en el exterior es vital, en este sentido ¿qué instrumentos de promoción internacional cree que son más eficaces?**

Los dos canales que utilizamos en Equity Point son: las ferias internacionales especializadas en nuestro sector y el marketing on-line. Naturalmente, este último, es el que ha crecido más en importancia en los últimos años.



Instalaciones de Equity Point Lisboa.

**TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS**



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.





Instalaciones de Equity Point Londres.



**La reserva de alojamiento en Equity Point Hostels puede realizarse, además de por los canales más tradicionales, a través de su página en Facebook. Así, ¿qué relevancia tienen las nuevas tecnologías y las redes sociales en el desarrollo de su negocio?**

Las nuevas tecnologías permiten al viajero básicamente 3 cosas:

- Reserva on-line sin coste adicional, y con la posibilidad de encontrar siempre el mejor precio disponible.
- “Escuchar” lo que dicen los usuarios de un establecimiento concreto, y no necesariamente tener que creerse lo que una compañía pueda decir sobre su propio producto.
- Establecer contactos con los demás usuarios que van a alojarse en un establecimiento cualquiera, antes de realizar el viaje. De esta forma se pueden intercambiar sugerencias, experiencias previas, o hacer planes.

**¿Hacia dónde camina Equity Point? ¿Seguirá ahondando en su proceso de internacionalización?**

Equity Point tiene la voluntad de convertirse en la primera marca global privada de albergues juveniles. Para ello, estamos trabajando para incrementar nuestra presencia en nuevos mercados y destinos.

**Por último, de la exitosa experiencia de internacionalización de Equity Point ¿qué consejo podría trasladar a otros empresarios que desean salir al exterior?, ¿cuáles son las características profesionales más valiosas para emprender el vuelo internacional con ciertas “garantías de éxito”?**

Hay que dimensionar la compañía internamente para asegurar, en el mayor grado posible, la capacidad de gestión y de comercialización del producto o servicio.

Hay que disponer de una capitalización sólida y que ofrezca garantías, y hay que contar con socios que estén dispuestos a sumar y a aunar esfuerzos ::

## TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.

