



Manel Bueno. Director de HIP-Horeca Professional Expo

Manel Bueno

DIRECTOR DE HIP-HORECA PROFESSIONAL EXPO



Arrastrando un gran éxito tras otro, de nuevo vuelve a celebrarse el evento HIP – Horeca Professional Expo 2023, para ofrecer a todos sus participantes una plataforma profesional donde relacionarse. En esta ocasión, hemos tenido la oportunidad de conversar con Manel Bueno, director del evento, con quien hemos comentado las actividades y temas que se van a celebrar en el congreso que va a tener lugar del 6-8 de marzo.

Ésta será la séptima edición de Hospitality Innovation Planet-Horeca Professional Expo (HIP), pues no ha fallado en sus ediciones pese a la pandemia. ¿Qué hace especial HIP frente a otros eventos del sector Horeca?

HIP no es solo una feria, es un evento donde reunimos a todos los agentes de la cadena de valor de la hostelería en un formato que incluye soluciones innovadoras en la zona expositiva, transferencia de conocimiento e inspiración, en la parte congresual, y creación de sinergias en las actividades de networking. Así, HIP, por una parte, reúne a los distintos perfiles que participan en un proyecto hostelero, partiendo de la base de que son profesionales que tienen que tomar decisiones a diario, las cuales afectan al futuro de su compañía o a su área de negocio, hecho que no sucede en otros foros. Y, por otra parte, el evento dispone de un modelo transversal en el que se aprovecha cada momento para que tanto la oferta como la demanda se encuentren y creen estas sinergias tan necesarias con el fin de impulsar la industria a nivel comercial, pero también a nivel de conocimiento y relacional.

Además, somos considerados como el punto de encuentro de referencia del sector, en un espacio donde CEOs, directores de compras, de marketing, de ventas, jefes de cocina o finanzas vienen en búsqueda de soluciones innovadoras que únicamente pueden encontrar en HIP. Por lo tanto, este modelo en el que se fusiona conocimiento, soluciones innovadoras, tecnologías y networking, sumado al valor de los profesionales y empresarios que nos visitan, y a la vocación de servicio con la que partimos, es lo que provoca que HIP sea percibido como un evento único y diferenciado del resto.

En términos de participación, ¿Qué previsión de visitantes tiene la edición de 2023?

En HIP 2023 vamos a congregar a más de 35.000 profesionales de la hostelería que acudirán al evento para poder inspirarse, conocer tendencias, resolver dudas, y descubrir novedades con el propósito de mejorar la competitividad de sus negocios. Esta cifra nos demuestra que muchos expertos, empresarios, y compañías confían en nosotros y nos ven como el principal lugar donde encontrar la innovación, solución, o socio industrial para acelerar y hacer crecer su actividad.

Foto: HIP-Horeca Professional Expo



¿Cómo habéis estructurado HIP 2023?

HIP 2023 mantendrá la estructura holística que nos posiciona como un evento diferencial. Así, por una parte, dispondremos de la zona expositiva, donde más de 500 firmas presentarán las últimas soluciones e innovaciones en alimentación y bebidas, equipamiento, interiorismo, mobiliario, tecnología, nuevos conceptos, franquicias, delivery & food as a service, seguridad, higiene, y sociosanitario para cualquier segmento Horeca: restauración, alojamiento, bar, cafetería, colectividad, ocio, delivery, etc.

Por otra parte, organizaremos el Hospitality 4.0 Congress, el mayor foro internacional en innovación Horeca que se desarrolla en el marco de HIP, y por el que van a pasar más de 600 expertos internacionales que son referentes en cada tipología y tamaño de negocio.

Estos expertos son los que se encargarán de avanzar tendencias, dar a conocer los nuevos modelos comerciales que están disrumpiendo el mercado, y resolver las dudas que tienen los empresarios a causa del contexto incierto actual.

Y finalmente, también tendremos espacios exclusivos de networking para estimular la construcción de relaciones de confianza las cuales, en muchos casos, acaban siendo colaboraciones para nuevos proyectos.



Foto: HIP-Horeca Professional Expo

Centrándonos en el congreso, ¿qué líneas maestras seguirá este año?

En Hospitality 4.0 Congress 2023 nos queremos centrar en dos grandes retos que tiene la hostelería actualmente: la gestión del negocio y del equipo. Así, en el summit Restaurant Management daremos las claves para que los empresarios hosteleros sepan administrar sus establecimientos de forma estratégica.

www.ezpeleta.com

EZPELETA GROUP
SINCE 1935

Instagram LinkedIn YouTube

Consulte a su distribuidor



Foto: HIP-Horeca Professional Expo

con el objetivo de no perder rentabilidad. Por otra parte, analizaremos cómo impulsar la retención y captación del talento, que es indispensable para la continuidad de la actividad.

Igualmente, este 2023 contaremos con el nuevo summit de Entertainment, un concepto reciente que sitúa la experiencia del cliente como un rasgo diferencial a partir del que estimular la posibilidad de crecimiento del negocio hostelero. Del mismo modo, también traemos más novedades con el summit Digital Marketing, enfocado a maximizar los beneficios a partir de una buena estrategia de comunicación online; el summit Smart Kitchens, donde se reflexionará sobre la importancia de la optimización de procesos en cocinas y centros de producción; y el New Food Trends, que examinará las nuevas tendencias en alimentación.

Asimismo, por primera vez en HIP tendremos las llamadas "Inspiring Minds", donde grandes expertos y expertas de ámbitos ajenos a la hostelería darán sesiones inspiradoras, aportando visión y oportunidades que en muchas ocasiones no somos capaces de ver desde dentro del propio sector. Todo ello, sin perder de vista el desafío de la sostenibilidad en la industria, que lo vamos a tratar desde el punto de vista medioambiental, pero también desde la continuidad de la empresa.

Además, en Hospitality 4.0 Congress seguiremos manteniendo el summit especializado Hotel Trends donde pondremos encima de la mesa los asuntos que más preocupan a los profesionales hoteleros.

¿Qué novedades podemos esperar en cuanto a las jornadas de networking?

En HIP 2023 volveremos a tener espacios dedicados a la construcción de relaciones con el objetivo de crear sinergias dentro de la industria. En este sentido, cada momento es clave para generar negocios, si bien es cierto que donde más los procuramos estimular es en las actividades de networking, donde participan empresas líderes de la hostelería, expertos inter-

nacionales, instituciones, inversores, talento emprendedor y stakeholders.

Al respecto, en el evento celebraremos una nueva edición de los Horeca New Business Models Awards, galardones que reconocen las empresas que están liderando la innovación en el sector; del Digital Gastronomy Startup Forum, espacio que, de la mano de LABe del Basque Culinary Center, nos permite palpar el estado del ecosistema emprendedor tecnológico para la hostelería; de los Leadership Summit, almuerzos con líderes y empresarios hosteleros junto con autoridades; o del New Concepts & Franchises, escenario en el que se presentan los casos de éxito y nuevos conceptos que están revolucionando las franquicias de restauración.

En su opinión, ¿por qué se debe ser expositor de esta feria?

En HIP reunimos a más de 35.000 profesionales de distintos segmentos de la industria Horeca teniendo en cuenta que la gran mayoría de ellos, un 79% concretamente, son empresarios, directivos o profesionales que toman decisiones a diario para gestionar sus establecimientos. Así, todos ellos acuden al evento con la expectativa de buscar un socio industrial, un producto, una tecnología o una solución que les ayude a mejorar su negocio en cualquier área. Incluso en muchas ocasiones, el poder debatir, confrontar y obtener opiniones por parte de otros empresarios y profesionales del sector con negocios y retos similares, aporta un gran valor a nuestros visitantes.

En resumen, estar presente en HIP es una ventana de oportunidades de negocio para las firmas expositoras, ya que se encuentran directamente con potenciales clientes, los cuales acuden con la voluntad real de evolucionar hacia modelos de negocio más competitivos, innovadores y sostenibles.

¿Cuáles crees que han sido los cambios más determinantes de los últimos años en el sector?

La pandemia ha sido la gran disrupción de los últimos años, hecho que ha acelerado el modelo del "food on demand", un concepto de negocio que era emergente, pero que actualmente está completamente consolidado en el mercado, siendo una alternativa de plena confianza para los consumidores. Este modelo ha propiciado también el nacimiento de las dark kitchens

Foto: HIP-Horeca Professional Expo



TU PARTNER GLOBAL DE CONFIANZA

THOMAS

WELLNESS GROUP

FITNESS



VESTUARIOS



OUTDOOR



SPA



o el impulso del delivery, no solo como método de entrega, sino como proyecto final, con el surgimiento de empresas que optan únicamente por este formato. Asimismo, la pandemia ha estimulado la digitalización de muchos establecimientos, los cuales hasta el momento no habían tenido la inquietud o necesidad de contar con una plataforma online o con el apoyo de la tecnología para seguir siendo competitivos.

Igualmente, la preocupación por la salud ha marcado un antes y un después, de modo que el cliente ahora presta más atención a su alimentación, así como en su preparación. En este sentido, el auge de los productos plant-based también ha resultado una transformación en los hábitos de consumo a la que la industria se ha tenido que adaptar rápidamente ofreciendo opciones de calidad.

A todo ello, se le tiene que sumar la concienciación del nuevo consumidor por el cambio climático, de forma que los envases, el origen, y la trazabilidad de los alimentos, o los gestos en los hoteles para hacer frente a la crisis medioambiental son mucho más valorados. Finalmente, tenemos que destacar que a raíz de la pandemia han surgido nuevos momentos de consumo caracterizados por avanzar las costumbres horarias, de modo que el concepto de tardeo se ha institucionalizado y se ha afianzado como una posibilidad frente a las cenas de noche.

Desde su conocimiento y experiencia, ¿qué análisis hace del sector de la hostelería a medio plazo?

Tras dos años de pandemia, actualmente estamos pasando, y lo continuaremos viviendo en los próximos meses, por la recuperación del sector, teniendo en cuenta que el consumidor ha cambiado sus hábitos de consumo y también sus niveles de gasto. Los nuevos modelos de negocio, la digitalización, automatización, eficiencia en procesos y gestión, la sostenibilidad o el equipo humano son ámbitos que han impulsado la transformación en la que está inmersa la industria hostelera hoy en día.

Sin embargo, el contexto incierto en el que estamos inmersos a causa del conflicto en Ucrania, el entorno alcista y la crisis energética, entre otros factores, ha provocado que ahora más que nunca tengamos que hacer una mejor gestión de las partidas de gasto para no perder rentabilidad en cada negocio. Otro

Foto: HIP-Horeca Professional Expo



Foto: HIP-Horeca Professional Expo

reto que seguirá es la escasez de personal, o la contratación de equipos menos cualificados, hecho que inducirá a que muchos conceptos giren en torno un mayor uso de la tecnología y automatización de procesos.

Por su parte, y como comentábamos, la diferenciación y experiencia de cliente en los establecimientos físicos está siendo fundamental para triunfar en un momento donde se están imponiendo conceptos diferenciadores como el Eatertainment. Al mismo tiempo, las "virtual brands" están creciendo en un momento en el que la diferenciación entre el consumo fuera del hogar y dentro del mismo cada vez es menor, y lo mismo sucede entre el sector Horeca y el retail.

Finalmente, otra tendencia que hemos observado en 2022, y que continuará, es el auge de la restauración de marca en comparación con la restauración tradicional. Si bien es cierto que los autónomos y pymes son los que regentan la mayoría de los establecimientos en nuestro país, la restauración organizada está ganando peso por su capacidad de inversión y comunicación de un concepto o marca que conecta con un público masivo.

Así, tendremos que seguir pendientes este año de la evolución de nuestro sector, pero yo soy muy optimista y creo que seguiremos en una senda positiva en el conjunto del país.

Foto: HIP-Horeca Professional Expo



BH FITNESS

TECHNOLOGY FOR A DIGITAL FITNESS WORLD

DESTACA ENTRE EL RESTO DE HOTELES DISEÑANDO TU PROPIO ESPACIO FITNESS



BENEFICIOS ECONÓMICOS

Se espera que el turismo Wellness, aumente las ganancias globales del turismo en los próximos cinco años.



CREA REPUTACIÓN

Ofrecer servicios de calidad es una forma de atraer clientes nuevos y fortalecer la buena reputación del hotel.



FIDELIZACIÓN

Tener una amplia gama de servicios disponibles en tu hotel aumenta la atracción y fidelidad de los clientes.

RENTING FLEXIBLE

Asesoramiento integral.

Contrato sin permanencia.

Pagas únicamente por lo que utilizas.

Cuota constante "Todo Incluido".

BH Fitness se encarga de todo por ti.

bhfitness.com

Consulta nuestro **RENTING FLEXIBLE**
de máquinas fitness de alta calidad

