



Fotógrafo: Miguel Ángel Muñoz Romero

Explíquenos brevemente cómo surge y qué recorrido tiene la AEDH.

La AEDH nace en 1972 y su recorrido es muy activo desde ese día hasta hoy. En sus inicios, se generó un Registro Oficial de Directores de Hotel, consolidándose así la figura del Director de Hotel como Directivo Alta Dirección.

En la actualidad, realizamos seminarios, encuentros y jornadas, aportando innovación y herramientas a los Directores para mejorar su gestión y resultados y además, como base fundacional, para defender la figura del Director del Hotel en todos los ámbitos.

Actualmente, ¿cuáles son las principales magnitudes que tiene la Asociación? (números de asociados, ámbitos, porcentajes de representación...)

Tenemos unos 1.200 asociados en tres niveles: Seniors (15%), Activos (75%) y Juveniles (10%). Tenemos representación en todas las Comunidades, siendo las más numerosas Madrid, Andalucía y Cataluña y estamos presentes en algunos órganos autonómicos de Mesas de Turismo, y colaboramos con Diputaciones y Ayuntamientos en la celebración de eventos turísticos.

¿Qué principales cometidos tiene actualmente la AEDH entre manos y

Fotógrafo: Miguel Ángel Muñoz Romero



hacia dónde va dirigida su actividad actual?

La formación en su más amplia expresión. Tenemos la obligación de actualizarnos tanto en tendencias gastronómicas hasta en todos y cada uno de los avances tecnológicos.

Estamos hablando de un sector con tantas novedades diarias que es necesaria una asociación que les mantenga informados y que genere seminarios para mantener formados a sus profesionales.

¿Por qué debería un director de hotel pertenecer a la AEDH? ¿Qué ventajas aporta ser miembro de la asociación?

Todo directivo de hotel debería formar parte de la AEDH por ser su asociación natural y porque ofrecemos la oportunidad de pertenecer a un colectivo profesional que defiende sus intereses y le permite confraternizar con otros Directores, intercambiar



Fotógrafo: Miguel Ángel Muñoz Romero

ideas y proyectos mutuos, y hacer networking con las empresas colaboradoras de la AEDH.

Disponemos del mejor gabinete jurídico especializado en Turismo de

España, una Bolsa de Empleo nacional e internacional muy fuerte, acuerdos con empresas que mejoran costes y calidades, seguros de accidente y hospitalización incluidos en la cuota y mucho más.

ENTREVISTA

Manuel Vegas Lara

Presidente AEDH



«Disponemos del mejor gabinete jurídico especializado en Turismo de España, una Bolsa de Empleo nacional e internacional muy fuerte, acuerdos con empresas que mejoran costes y calidades, seguros de accidente y hospitalización incluidos en la cuota y mucho más...»

Hace más de 46 años que se constituyó la Asociación Española de Directores de Hotel, con el objetivo de defender los intereses de los Directores de Hotel de España y potenciar la profesión. Desde la asociación son conscientes de la importancia del capital humano como elemento clave en el avance competitivo, considerando la formación el activo principal de todos los miembros. Por ello, Manuel Vegas, Presidente de AEDH desde 2016, asegura que desde la asociación se tiene "la obligación de actualizarnos tanto en tendencias gastronómicas hasta en todos y cada uno de los avances tecnológicos. Estamos hablando de un sector con tantas novedades diarias que es necesaria una asociación que les mantenga informados y que genere seminarios para mantener formados a sus profesionales". Conozcamos más acerca de sus objetivos y acciones que van a realizar.

ezpeleta^e

Parasoles, mobiliario y cojines de exterior

info@ezpeleta.com
tel. +34 986 293922
www.ezpeleta.com

GRUPO EZPELETA
SINCE 1935

VILA

PME líder '17
Consulte a su distribuidor



Fotógrafo: Miguel Ángel Muñoz Romero

El sector hotelero ha cambiado mucho en los últimos años. ¿Qué características debe reunir el director de hotel actual?

Debe poseer unos conocimientos sobre gastronomía y tecnología actualizados, además de estar abierto a nuevas tendencias y novedades.

El director de despacho ya no es viable, es necesario un poco de despacho y mucho de “campo”. Es fundamental concienciar de la necesidad de asistir a seminarios, jornadas y ferias. Es imprescindible concienciar sobre que no se es más productivo por estar encerrado en el hotel.

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrentan actualmente el director y su equipo en un establecimiento hotelero?

Sobre todo las comparaciones y comentarios en Redes. Estamos hablando de satisfacer expectativas, sensaciones, deseos y para ello debemos estar preparados todo el equipo, desde Mantenimiento a Dirección, generar ese espíritu a nivel interno, estamos para satisfacer “emociones” y si no sabemos hacerlo, no tendremos mucho porvenir.

“Con formación y motivación interna, podemos lograr ofrecer el mejor servicio y la mayor calidad...”

¿Qué estructuras físicas y organizativas precisa un hotel para garantizar una calidad y un servicio adecuado?

No es necesario generar grandes estructuras físicas/organizativas; es necesario saber con qué mimbres contamos y saber hacer un buen cesto.

Con formación y motivación interna, podemos lograr ofrecer el mejor servicio y la mayor calidad que nos es posible.

Desde su punto de vista, ¿qué principales pasos debe dar el director de un hotel para optimizar el crecimiento de su hotel?

Para crecer en la fidelización de nuestros clientes, habría que volver un poco a los orígenes de los tiempos y regresar a una cultura basada en la hospitalidad y el humanizar.

Los clientes no son estadísticas; hay que hacer del hotel su casa y ofrecerle las sensaciones que encuentra entre su

familia y amigos. Calidez y humanidad son los ingredientes mágicos.

Seguramente así generaríamos más clientes directos con el consiguiente ahorro de comisiones.

¿Cree que la formación es la adecuada? ¿Qué materias deberían incluir los planes de estudio actuales para formar a profesionales eficientes y competitivos?

Echo mucho de menos que tanto en Grado como en los distintos Master, no haya profesionales hoteleros, son muy, muy escasos. Creo que el futuro profesional debe estar más cerca del sector.

Muchas universidades imparten clases magistrales con profesores de la propia universidad, pero que no están en contacto con la vida real turística; les falta mucha clase operativa profesional y, sobre todo, participativa. Tanto si hablamos de Dirección estratégica debe ser un profesional, como si hablamos de Redes o de Revenue, estaríamos ante la misma necesidad.

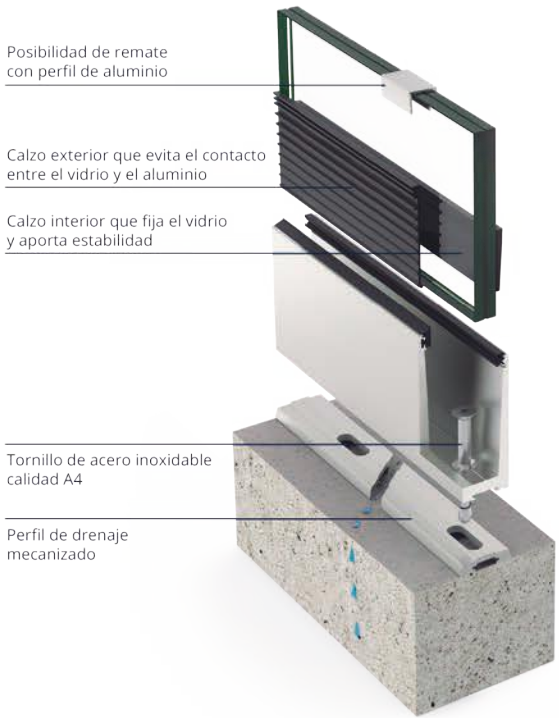
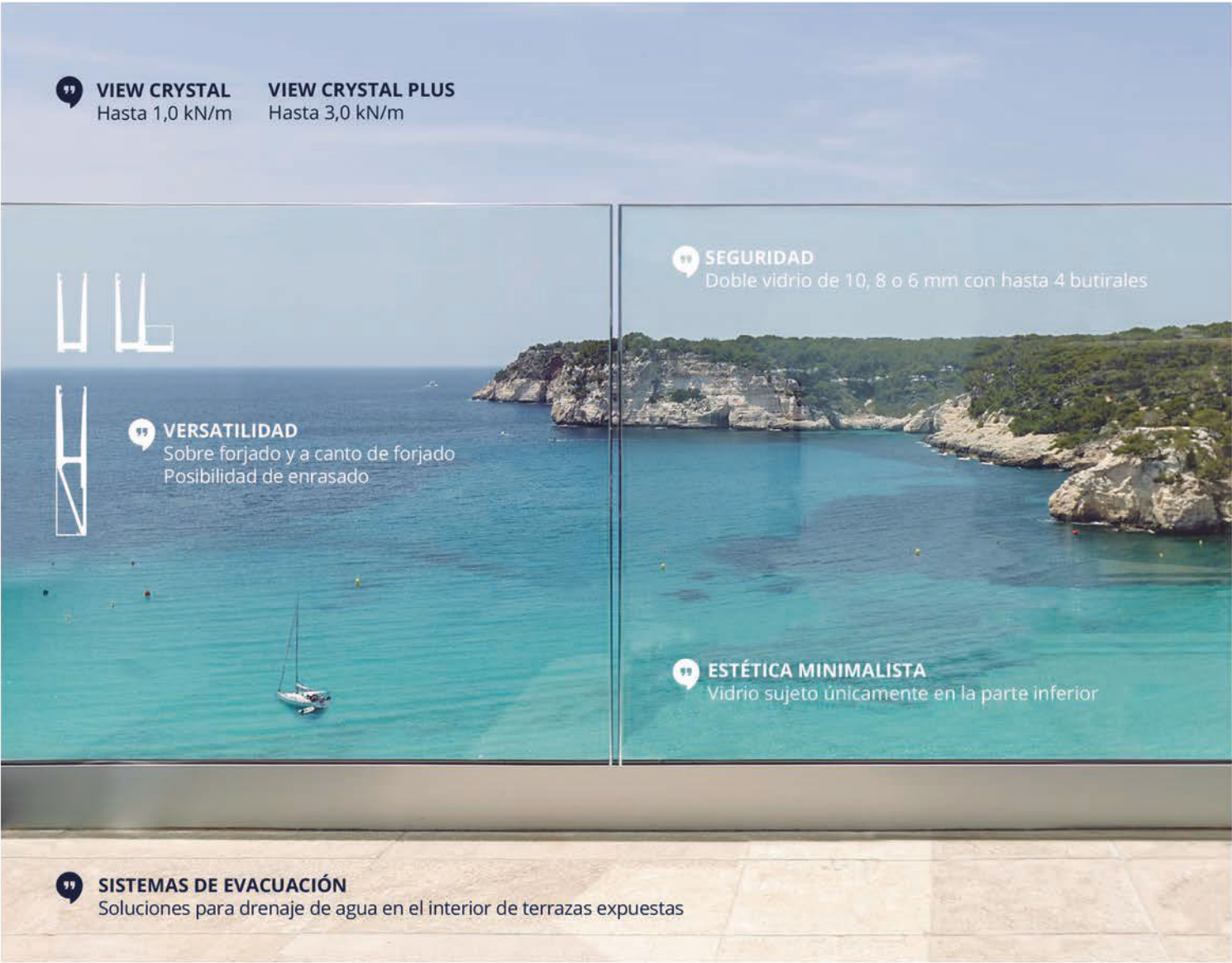
En la actualidad, ¿cuál es el mercado emergente?, ¿sigue estando el hotel español, por su calidad y servicio, por encima de los de la mayoría de países?

Por supuesto, disponemos del mejor profesional existente, es más hay muchas cadenas internacionales que indican en el perfil ideal de sus directores, que sean españoles, llevamos en vena el Turismo y la Hospitalidad.

Para terminar, ¿cuáles son las perspectivas del sector para el futuro?

Seguir generando emociones y satisfaciendo sueños, con aportación tecnológica, nunca robotizada, innovando servicios y sensaciones.

Por supuesto, una parte importante es mejorar la calidad medio ambiental del hotel, ser lo más respetuosos posible, ya que también formamos parte de la humanidad. Y, sobre todo, ser muy éticos, participar responsablemente de la sociedad que nos rodea.



Barandilla View Crystal

Seguridad invisible

DOS VERSIONES: VIEW CRYSTAL Y VIEW CRYSTAL PLUS

- 🔑 **MÁXIMA SEGURIDAD**
Resistencia de $\leq 3,0$ kN/m
Válido para las zonas A1, A2, B, C1, C2, D1, D2 y G del CTE
- 🔑 **ESTÉTICA**
Perfil en forma de U
Disponible en cualquier acabado
- 🔑 **MÚLTIPLES OPCIONES**
12 posibilidades de acristalamiento
Disponible perfil mecanizado o sin mecanizar



SISTEMAS DE ALUMINIO Y PVC PARA LA ARQUITECTURA