

“Revenue management”, un concepto para llevar a la práctica en hotelería

La Universidad Externado de Colombia y RMC Consultores organizaron la conferencia “Revenue management: importancia de su implementación en la hotelería colombiana”, dictada por el experto Chris Anderson.

La Universidad Externado de Colombia y RMC Consultores, compañía líder en consultoría e ingeniería de gestión para la hotelería y el turismo en Latinoamérica,

ofrecieron la conferencia “Revenue management: importancia de su implementación en la hotelería colombiana”, dictada por el experto mundial Chris Anderson, profesor de la prestigiosa Universidad de Cornell.

El evento, realizado el 20 de mayo con la asistencia de 150 hoteleros, fue el preludio de un diplomado en la mate-



Garth Peterson, Manuel Fernando Sierra Gómez, coordinador de Convenios, Eventos y Comunicaciones de la Facultad de Administración de Empresas Turísticas y Hotelerías de la Universidad del Externado de Colombia; Carlos Alberto Mendoza, director de Postgrados y Educación Continuada de la Universidad Externado; Juan Rodríguez, CMO de GHL Hoteles; Adolfo Scheel, COO de GHL Hoteles; Raúl Marfull, Chris Anderson, Xavier Cárdenas, director comercial de RMC en Colombia; y José Hernando Bayona, gerente del Hotel Embassy Suites.

ria que realizará la Universidad Externado en asociación con RMC, compañía que se encargó de traer a Anderson a Colombia.

“Los hoteleros deben entender cómo funciona el mercado y cómo piensan los consumidores; cómo están reservando y qué es lo que les interesa en el momento de hacerlo. Luego, hay que traducirlo en una buena segmentación. Con la información correcta se pueden hacer diagnósticos precisos y tomar decisiones que sean beneficiosas para el hotel y el cliente”, comentó Anderson al cierre de la conferencia, que se dictó por completo en inglés. El académico agregó que las buenas prácticas en “revenue management” están hoy al alcance de los hoteleros de todo el mundo gracias a la tecnología, con lo cual estima que

la industria hotelera nacional puede apropiarse con relativa rapidez del concepto, sobre todo si están ansiosos por llevarlo a la práctica, como bien quedó en evidencia con la gran acogida que tuvo el evento especializado. Además de Anderson, también estuvieron presentes Garth Peterson, director de Ventas para las Américas de IDEAS, líder mundial en Revenue Management para hoteles; y el chileno Raúl Marfull, director ejecutivo de RMC Consultores. “Estamos muy contentos de contribuir a traer las mejores prácticas e incorporar la ingeniería de gestión para aprovechar de mejor manera la demanda”, manifestó Marfull, fundador y director de esta compañía que actualmente trabaja con 100 hoteles en Perú, Colombia y Chile. ■



FLORIDA



Para reservas, llama a tu Agente de Viajes o representante Dollar en Colombia.

Tel. (571) 620-3515 (Bogotá)



Tarifas válidas en localidades participantes en Florida y Nevada para alquileres iniciados hasta 30/SEP/2014 y mín. 4 días (aplican períodos de exclusión, incl. 15/JUL a 15/AGO/2014). **Tarifas sujetas a cambios sin previo aviso.** Aplican requisitos de alquiler y de edad mínima. Tarifa Inclusive incluye protección por daños o pérdida (LDW), KM ilimitado y conductor adicional (mayor de 25 años). Vehículos sujetos a disponibilidad. Puede aplicar un cargo adicional en temporadas altas. Tarifas en otras categorías de auto están disponibles. © 2014 DTG Operations, Inc. El logo Dollar Rent A Car es una marca registrada y protegida por las leyes internacionales de marca. Dollar Rent A Car ofrece productos de calidad. **6539**

Designación en Amadeus

Amadeus designó a Javier Laforgue como vicepresidente comercial para Líneas Aéreas en América Latina y Caribe. El ejecutivo, con más de 16 años en la industria, será responsable de desarrollar e implementar la estrategia comercial para líneas aéreas de la región, tanto para el negocio de Tecnología como para el área de Distribución. En este nuevo rol, Laforgue se centrará en garantizar el acceso al contenido más completo para las agencias de viajes usuarias del sistema Amadeus, y a expandir el negocio de tecnologías para Líneas Aéreas.

Laforgue se incorporó a Amadeus en diciembre de 2000. Antes de su actual cargo, ocupó un puesto senior en el área de Desarrollo de Negocios Estratégicos, donde gestionó una cartera de empresas asociadas. En esta posición, Laforgue tuvo un papel clave en la gestión del ciclo de inversión de Amadeus en el área de agencia de viajes online, y en



Javier Laforgue.

el diseño y ejecución de proyectos de reestructuración de negocios de la compañía. Posteriormente, ocupó el rol de director Business Ventures, donde contribuyó a la definición e implementación de la estrategia de diversificación de Amadeus y gestionó las unidades de negocio de “New Media” y Medios de Pago. Durante este tiempo, compatibilizó estas funciones con el liderazgo de proyectos comerciales estratégicos con líneas aéreas y compañías hoteleras. ■