

## »Empresas &amp; sectores.

# Habitaciones de hotel por horas

La joven ByHours fracciona horarios y revoluciona el sector hotelero

## DANI CORDERO

Es difícil cuantificar cuántas horas utiliza el cliente medio de un hotel su habitación. Pero en muchos casos, muchas menos de las 24 horas que se ven obligados a pagar. Muchos llegan por la noche justo para dormir, darse una ducha y pasarse el resto del día visitando a clientes o proveedores. A otros les basta con unas pocas horas en cualquier momento del día para echarse un rato, ducharse y volver al aeropuerto o al hospital donde está ingresado un familiar. ¿Merece la pena pagar todo un día de hotel para esos casos?

Hasta ahora no quedaba otro remedio, pero la joven compañía ByHours, nacida a principios de año, quiere adaptar la oferta hotelera a ese tipo de demandas. Su buscador de Internet no pretende vender solo habitaciones de hotel por días completos. De hecho, quiere ganar dinero ofreciéndolas por horas. Paquetes de 3, 6, 12 o 24. Tanto en alrededores de aeropuertos, de hospitales, de salas de concierto o donde sea

Cuando algunas cadenas hoteleras empezaban a normalizar determinados servicios, como la salida después del mediodía, la compañía quiere revolucionar ligeramente un negocio más bien reactivo a los cambios. "Muy pocos hoteles pueden decir que no a nuestra idea, porque habitación que no colocan, habitación que pierden", señala Christian Rodríguez, de 28 años, ideólogo y primer ejecutivo de la compañía.

Todo lo que suponga ingresar más de lo que cuesta la limpieza de la habitación (entre 7 y 12 euros, según la gama) es margen para el establecimiento. Así es como lo vende la compañía y así es como han comprado la idea cadenas como Husa, Catalonia, Abba o H10, que han decidido sumarse a la iniciativa de ByHours. De la misma forma, el gigante de los viajes en la web, Odigeo, ha alcanzado un acuerdo de colaboración para que el buscador esté presente en Edreams con una pestaña propia: hoteles por horas.

"El hotel decide qué habitaciones vende, en qué paquetes



Christian Rodríguez, primer ejecutivo de la compañía. / JOAN SÁNCHEZ

de horas, cuándo y a qué precio", explica Christian Rodríguez. La cuestión es ajustar el precio. Cada hotel decide qué tarifa aplica, pero no hay muchas diferencias. Coger una habitación por tres horas puede supo-

ner pagar entre un 30% y un 50% de la tarifa de todo el día. Ese porcentaje va subiendo hasta el 80% de la tarifa total que supondría quedarse en el hotel solo 12 horas. "Quizá ese descuento del 20% no sea muy signi-

ficativo, pero el cliente lo percibe y lo valora porque considera que paga lo que utiliza", señala Rodríguez. Y ese rango de horas es el que ByHours cree que se ha de explotar al máximo. "Simplemente porque es la franja que demuestra que el sistema funciona", dice muy seguro de su afirmación, ya que permite la posibilidad de sacar más provecho a la habitación: se puede compatibilizar un uso de 12 horas y otro de 3 o 6, obteniendo rendimientos que superan la tarifa diaria. "Con este sistema, los hoteles pueden sacar más margen a sus habitaciones y además captar nuevos clientes", subraya.

**La empresa 'vende' estancias por 3, 6 y 12 horas a tarifas adaptadas**

ByHours dio sus primeros pasos este año con una inversión inicial de 300.000 euros y ahora afrontará su primera ronda de financiación. Mientras consolida el modelo en España y acaba de engrasar y automatizar su plataforma tecnológica —requerimiento de los grandes grupos—, plantea su desembarco en el extranjero, que prevé para el próximo año. Reino Unido y Francia les esperan, pero el gran sueño es el de entrar en Estados Unidos. "Los inversores tienen muy claro que ese es el mercado", dice Rodríguez. ■