

El dueño de NH quiere dar un giro hacia los hoteles de lujo – 6



TURISMO

Minor dirige sus hoteles hacia el lujo y las vacaciones.

La cadena tailandesa, propietaria de NH, quiere diversificar su cartera para depender menos de los establecimientos urbanos. La previsión de ingresos para 2024 es optimista por el auge de los viajes



Hotel de Minor en Trieste (Italia), en una foto cedida por la empresa.

Por Carlos Molina

Minor, la firma tailandesa que asaltó NH en 2018 y que actualmente controla el 96% de sus acciones, está dispuesta a darle la vuelta a la hoja de ruta que había previsto en 2021 para el grupo del que forma parte la hotelera fundada en España. Y tras el primer gran cambio, que consistió en hacer desaparecer las siglas NH de la marca comercial con la que opera en Europa y América (ahora se denomina Minor Hotels Europe & Americas), se dispone a priorizar el crecimiento del grupo en dos segmentos al margen del urbano, donde la antigua NH aporta 350 de los 530 hoteles que tiene en todo el mundo. El objetivo pasa por sumar 200 hoteles y 30.000 habitaciones en tres años, de los que al menos un 25% procederán de la marca de lujo NH Collection, que en la actualidad suma casi 100 hoteles.

En el punto de mira han aparecido dos nuevas líneas de negocio: el lujo y el vacacional, donde las joyas de la corona serán las marcas Anantara y Tivoli, procedentes de la cartera de Minor. “Aspiramos a convertirnos en uno de los actores hoteleros más activos, tanto en los países

donde operamos como en aquellos donde queremos crecer. Estamos en pleno proceso de diversificación, centrándonos en esos dos segmentos específicos”, recalcan fuentes de la compañía. Eso no significa que se abandone la firma de contratos en el segmento urbano, si no que se limitará a oportunidades específicas. “Seguiremos creciendo en el segmento urbano de manera estratégica en grandes ciudades de Francia, Reino Unido, países nórdicos y en grandes ciudades de EE UU. Territorios donde tenemos nuevo equipo de expansión dedicado y estamos en búsqueda activa de oportunidades”, recalca. Solo en París ha firmado tres hoteles para los próximos años.

Esa hoja de ruta se va a financiar a través de tres vías diferentes. La primera procede de los cuantiosos ingresos alcanzados en 2022 y 2023. En este último año superó por primera vez los 2.000 millones de euros de facturación y las previsiones que maneja para este ejercicio apuntan al optimismo, en línea con el resto de compañías hoteleras. “La demanda ha continuado fuerte en la primera parte del año, de manera que las favorables dinámicas del negocio hacen previsible seguir obteniendo resultados récord a lo largo del presente ejercicio. A día de hoy, la

ocupación para julio y agosto en España es dos puntos porcentuales superior a la misma fecha de hace un año. Además, para este año hay un incremento del precio en torno al 5% respecto al mismo periodo del año anterior”, recalca el último informe de resultados, correspondiente al primer trimestre.

Mejora del rating

El segundo eje del crecimiento será la reapertura del grifo del crédito bancario tras la mejora de la calificación crediticia proporcionada tanto por Fitch como por Standard's & Poors. Primero fue Moody's, quien lo mejoró un escalón en diciembre de 2023 y cambió la perspectiva desde estable a positiva “debido a un desapalancamiento más rápido de lo previsto, impulsado por mejoras en rentabilidad, la reducción de los pasivos por arrendamiento y el pago anticipado de la deuda”. Solo cuatro meses después fue Fitch quien anunció una mejora de dos escalones en la nota de solvencia “reflejando la evolución en 2023, un fuerte desapalancamiento y la generación de caja”.

Los últimos resultados, correspondientes al primer trimestre de 2024, reflejan que la deuda financiera neta era de 2.270 millones

de euros, de los que 1.984 millones corresponden a los alquileres operativos (224 de los 350 hoteles) que computan como pasivo, con lo que el endeudamiento se limita a 286 millones. Por ahora, la compañía cree que no será necesario recurrir a un nuevo crédito bancario, toda vez que contaba con una liquidez de 494 millones de euros al cierre del primer trimestre de 2024, repartidos entre 190 millones de euros en la caja y 304 millones de euros adicionales en líneas de crédito disponibles.

Y la tercera vía para generar ingresos serán las desinversiones. La antigua NH cuenta con 73 hoteles en propiedad, un 20% de la cartera, y no descarta futuras ventas de activos. “Pueden producirse desinversiones, pe-

Una de las prioridades del próximo consejero delegado será reducir el endeudamiento

La filial española, que solo cotiza con el 4% del capital, debe recuperar la confianza del mercado

ro siempre serán por cuestiones estratégicas. En ningún caso por dificultades de la compañía, que en este momento no existen”, aseguran en el grupo. “Minor Hotels Europe & Americas analiza constantemente su propia cartera y las oportunidades de mercado para tener siempre actualizada su estrategia de rotación de activos”, añaden.

La nueva etapa que afronta la hotelera también supondrá una revolución en la cúpula de la compañía. Ramón Aragonés, el consejero delegado de NH durante los últimos siete años, se jubilará el próximo 31 de diciembre (continuará en la compañía como consejero no ejecutivo) y su puesto será ocupado por Gonzalo Aguilar, director general de Operaciones de Marriott en Europa. Aguilar accederá a su nuevo puesto el 1 de octubre y compartirá el cargo un trimestre con Aragonés. Además del impulso del negocio y la reducción de la deuda, otra de las prioridades será la recuperación de la confianza del mercado, aunque NH solo tiene un *free float* (acciones que cotizan libremente en Bolsa) del 4% del capital, por la crisis reputacional vivida tras la fallida opa de exclusión vetada por la CNMV.

Ese episodio arranca el 8 de mayo de 2023, cuando Minor emitió un comunicado ofreciendo una prima del 24% por la compra de acciones de NH durante 30 días, lo que fue interpretado por el supervisor del mercado como un intento de sortear la opa de exclusión. La normativa española establece unas condiciones tasadas para excluir de negociación un valor, con el ánimo de proteger los intereses de los minoritarios, y salvo un puñado de excepciones (como una fusión o un acuerdo unánime de los accionistas) se precisa una opa de exclusión o, en caso contrario, haber lanzado anteriormente una opa que incluyese la perspectiva de la exclusión. Los consejeros independientes presentaron su dimisión, estos fueron acusados de desleales por parte del consejo de administración y finalmente la crisis se solventó con su salida de la compañía. El presidente del consejo, Alfredo Fernández Agrás, fue reemplazado por el consejero delegado de NH, Ramón Aragonés, y la presunta opa de exclusión se cerró en falso con la compra de otro 2% hasta alcanzar el actual 96%.