



PARADORES

Hoteles & Restaurantes 1928

Franquicias Paradores

Dossier informativo



Misión y visión de Paradores

La misión y visión de Paradores de Turismo se traduce en una serie de valores que son los que determinan las actuaciones de la empresa y de todo su equipo:

- Desarrollar un **producto turístico de calidad**, que sea imagen de la hostelería española en el ámbito internacional e instrumento de política turística del Estado.
- Facilitar la **recuperación del patrimonio histórico con fines turísticos**, permitiendo su conservación y mantenimiento.
- Alentar un **desarrollo sostenible y respetuoso con el medio ambiente**.
- **Promover la gastronomía regional**, rescatando recetas tradicionales y disfrutando, al mismo tiempo, de las últimas tendencias.
- **Promocionar los destinos culturales españoles**.
- **Ser una empresa rentable** que se sirva de sus propios beneficios para el mantenimiento y explotación de la Red.



Misión

Paradores es un instrumento de política turística, que proyecta la imagen de modernidad y calidad de nuestro turismo en el exterior y que contribuye a la integración territorial, a la recuperación y mantenimiento del Patrimonio Histórico-Artístico de nuestro país y a la preservación y disfrute de espacios naturales, siendo a la vez el motor del conjunto de las acciones dinamizadoras de zonas con reducido movimiento turístico o económico.

Visión

El objetivo de Paradores es convertirse en una red de hostelería que ofrezca un servicio de calidad integral, diferenciado, accesible y personalizado, comprometido con el entorno natural, económico e histórico, con el que se pretende potenciar la imagen del turismo español unida a un desarrollo sostenible.

Historia de Paradores

Paradores cumplió en 2013 85 años de historia. Sus orígenes se remontan a 1910, cuando el Gobierno de España presidido por José Canalejas decidió encargar al marqués de la Vega Inclán el proyecto de crear una estructura hotelera, inexistente entonces en nuestro país, en cuyos establecimientos se diera hospedaje a los excursionistas y viajeros, al tiempo que se mejorara la imagen internacional de España. Al año siguiente se creó una Comisaría Regia de Turismo y al frente de esta entidad se nombró al citado marqués de la Vega-Inclán.

Pero había que esperar algunos años más para asistir al nacimiento del primero de los establecimientos que estarían llamados a formar la red de Paradores. Fue en 1926, cuando, siguiendo este ambicioso proyecto, y desde la Comisaría Regia de Turismo, el propio monarca Alfonso XIII se ocupó personalmente de elegir el mejor emplazamiento de aquel primer establecimiento. El lugar elegido fue la Sierra de Gredos, entre Madrid y Ávila, en medio de un paraje de singular belleza.

En agosto de aquel mismo año se iniciaron las obras, que culminaron el 9 de octubre de 1928, coincidiendo con la inauguración de este emblemático hotel, pionero de la posterior red de Paradores de España; se trataba del Parador de Turismo de Gredos.

Tras la inauguración de aquel primer establecimiento, se constituyó la Junta de Paradores y Hostelerías del Reino, presidida por el conde de Gamazo, fijándose a partir de entonces todas las miradas en los edificios singulares, con una larga historia y un patrimonio monumental envidiable, así como los ubicados en parajes geográficos de gran interés natural.

Después de la construcción de aquel primer parador, comenzó una frenética carrera de inauguraciones que, con el paso del tiempo, no tardaría en convertirse en una prestigiosa red de establecimientos de turismo de España, una empresa pública que, cerca de un siglo después, constituye todo un ejemplo de seriedad, prestigio y reconocimiento, tanto a nivel nacional como internacional.

Con el transcurrir de los años los paradores fueron extendiéndose por todo el territorio nacional. Fue una época también marcada por el desarrollo de infraestructuras como carreteras, ferrocarriles, aeropuertos y puertos... La Guerra Civil significó, naturalmente, no sólo un estancamiento sino un retroceso para el turismo.

Algunas de las infraestructuras de la Red fueron dañadas o utilizadas como hospitales, pero una vez finalizada la contienda, se afianzó la idea y se ofreció un nuevo impulso con la restauración y reapertura de los paradores existentes. El mayor proceso expansivo se produjo en la década de los 60, coincidiendo con el importante desarrollo turístico que vivió el país. En esos años la red de Paradores pasó de 40 a 83 establecimientos.

La época de la transición española supuso el cambio de titularidad de la Dirección General de Paradores, y sobre todo, su dependencia administrativa. Se planteó una amplia reestructuración, cerrándose algunas instalaciones obsoletas o muy alejadas de las rutas habituales, y por tanto muy deficitarias, y se revisaron los criterios de explotación para mejorar la rentabilidad. En los años 80 entran a formar parte de la Red de Paradores algunos de los hoteles de la cadena Empresa Nacional de Turismo (Entursa). Entre ellos, establecimientos tan emblemáticos como el Hostal de los Reyes Católicos (Santiago de Compostela), el Hostal de San Marcos (León) y el Hotel La Muralla (Ceuta). Con la llegada de los años 90, Paradores vive un cambio fundamental. El 18 de enero de 1991 se constituye la sociedad anónima "Paradores de Turismo de España, S.A." de titularidad pública y cuyo accionista único es la Dirección General de Patrimonio del Estado.

Para más información: www.parador.es/es/informacion-corporativa.

Estructura de la Empresa

Paradores de Turismo de España S.A. es una sociedad con capital 100% público, adscrita a la Dirección General del Patrimonio del Estado, del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, y tutelada por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de Turespaña.

Paradores cuenta con un Consejo de Administración compuesto por 15 miembros, entre los que se incluyen la Presidenta de Paradores, Ángeles Alarcó Canosa, así como diversos cargos del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, Ministerio de Industria, Energía y Turismo y Ministerio de Presidencia.

La franquicia en Paradores

Dentro de su Plan Estratégico Paradores de Turismo quiere hacer **crecer su red de establecimientos vía franquicia**. Para ello, busca socios que:

- Dispongan de un **hotel ya operativo de 4 ó más estrellas** en un edificio singular, con en un entorno emblemático – el nuevo establecimiento tiene que poder aportar valor a la marca Paradores
 - o **El hotel deberá estar ubicado:**
 - **En un territorio en el que su apertura no esté en la zona de influencia comercial de la red actual** – se analizará tanto la distancia al parador más cercano así como los distintos clientes o experiencias a los que van dirigidos cada uno.
 - **En un lugar monumental o de costa o en una gran urbe**, preferentemente.
 - o **El hotel deberá ser o convertirse en un establecimiento de primera clase** en caso de que pase a ser un parador franquiciados. El concepto que Paradores quiere franquiciar es el que se corresponde con sus mejores establecimientos, lo que implica, entre otras cosas:
 - Atención al cliente diferencial.
 - Certificaciones y estándares de calidad y excelencia en la gestión.
 - Oferta de restauración completa y permanente.
 - Preferentemente, oferta de servicios complementarios (salas para convenciones, spa, golf, etc.).
- Estén alineados con la cultura y la visión estratégica de la compañía. **El compromiso a largo plazo del socio con el proyecto es imprescindible para Paradores.**



¿Por qué escoger Paradores?

Paradores pone a disposición del franquiciado su marca, número uno en turismo cultural y de naturaleza, así como una serie de beneficios asociados a sus capacidades comerciales y operativas derivadas de ser una de las mayores cadenas hoteleras de España.

El franquiciado contará en todo momento con el soporte del equipo de Paradores que le atenderá y le ayudará en su día a día, tanto en cuestiones operativas como en el resto de cuestiones relativas a su franquicia.

El siguiente cuadro resume los principales elementos incluidos en la **propuesta de valor** de Paradores de Turismo a sus franquiciados:



1 Marca y acciones corporativas

- **Marca comercial:** Paradores es una de la más prestigiosas cadenas de turismo de España. Cuenta con diversos premios y reconocimientos en el ámbito nacional e internacional y tiene una excelente percepción de marca por parte de los clientes. Forme parte del mapa turístico de España convirtiéndose en el Parador de Turismo de su zona geográfica.
- **Programa de fidelización:** El programa Amigos de Paradores ya cuenta con más de 600.000 socios. Beneficiarse del acceso inmediato a un grupo de clientes fieles, comprometidos con la marca e intensivos en el consumo de productos Paradores.
- **Publicidad y comunicación:** Aproveche la fuerte relevancia que tiene Paradores de Turismo en medios de comunicación gracias a su relevancia y a su base de contactos (más de 600 periodistas y 400 medios de comunicación).
- **Presencia online:** Maximice la presencia de su establecimiento en las redes sociales, apoyándose en las capacidades de Paradores en Facebook, Twitter, Youtube, portales prescriptores, blogs, etc.

2 Capacidades comerciales y de distribución

- **Sistema de reservas centralizado:** Acceda a la plataforma centralizada, automatizada e integrada de gestión de reservas de Paradores para impulsar y maximizar la ocupación de su establecimiento.
- **Plataforma de venta directa e indirecta:** Incluya su establecimiento en la nueva web y cajas de experiencia Paradores; apóyese en su *call center* para incrementar las ventas. Disfrute del acceso a los más de 200 acuerdos comerciales con los principales agentes nacionales, internacionales y online, con las condiciones preferenciales de Paradores.
- **Gestión de canales:** Reciba asesoramiento especializado de Paradores para la gestión de canales, basado en su experiencia y entendimiento del mercado. Adhiérase a las promociones lanzadas por Paradores periódicamente para dinamizar sus ventas.
- **Restauración y desarrollo de otras líneas de negocio complementarias:** Beneficiarse de la amplia experiencia gastronómica y reconocido prestigio de Paradores en servicios de restauración. Acceda a los clientes corporativos fidelizados de Paradores. Beneficiarse de la experiencia de Paradores en los sectores de Bodas, MICE, Golf, Spa, etc.

3 Capacidades operativas y de compras

- **Central de compras:** Acceda a proveedores certificados que cumplen con los altos niveles de calidad de producto y de servicio exigidos por Paradores, a precios competitivos.
- **Know-how operativo:** Acceda al "saber hacer" de Paradores y aplíquelo en su establecimiento para ofrecer un servicio de calidad a sus clientes al nivel de Paradores de manera eficiente y optimizada.
- **Know-how recursos humanos:** Apóyese en las capacidades de Paradores en la búsqueda y selección de nuevos empleados para su establecimiento. Beneficiarse de los cursos especializados que ofrece Paradores a sus propios empleados.

- **Know-how en acondicionamiento y decoración:** Déjese asesorar por el equipo especializado de Paradores para convertir su establecimiento en un Parador y a la vez optimizar espacios y recursos energéticos.

4 Atención al franquiciados

- **Equipo de atención al franquiciado:** Dispondrá de un equipo de Paradores para asesorarle y darle el soporte adecuado en todo momento, apoyándose en plataformas online propias para compartir información de forma rápida y segura.

¿Cuáles serán las obligaciones del franquiciado?

El franquiciado tendrá que cumplir con dos obligaciones principales, una de carácter operativo y otra de carácter económico.

1 Cumplimiento de los estándares, operativas y políticas recogidas dentro del “Sistema Paradores”

- El franquiciado tendrá que operar su establecimiento de la misma manera que si se tratara de un establecimiento de Paradores, con el objetivo de que el cliente de Paradores no perciba ninguna diferencia entre Paradores franquiciados y propios. La experiencia del cliente en el establecimiento franquiciado ha de ser igual a la que tendría en cualquier otro Parador.

Para ello, Paradores pondrá a disposición del franquiciado todos los manuales operativos y guías requeridas para que el nuevo socio pueda garantizar los mismos niveles de servicio en su establecimiento que los que ofrece Paradores en sus establecimientos propios.

2 Pago de remuneraciones acordadas con Paradores

- El franquiciado tendrá que pagar un canon de puesta en marcha previo a la apertura del Parador y unos *royalties* y comisiones a lo largo de su vida como franquiciado. Además tendrá que tener en cuenta las inversiones que deberá realizar para acondicionar su establecimiento y convertirlo en un parador, así como los gastos de mantenimiento y conservación requeridos a posteriori para mantener en buen estado sus instalaciones.
- Las condiciones económicas se fijarán durante el proceso de negociación con cada franquiciado.

El resto de obligaciones del franquiciado aparecerán reflejadas en el Contrato de Franquicia que será el documento legal que formalice la relación entre Paradores de Turismo de España, S.A. y el franquiciado.



Póngase en contacto con nosotros

Para cualquier información sobre esta nueva línea de negocio puede ponerse en contacto con el Coordinador de Franquicias en el correo electrónico franquicias@parador.es

¡Estaremos encantados de atenderle!

MUCHAS GRACIAS

