

REDUCCIÓN DE COSTES EN HOTELES MEDIANTE GRUPOS DE COMPRA DE SUMINISTROS ENERGÉTICOS

TRAS EL VERANO, VOLVEMOS A SER CONSCIENTES DE LA IMPORTANCIA DEL TURISMO PARA LA ECONOMÍA NACIONAL. EL TURISMO EN GENERAL APORTA EL 11% DEL PIB Y CREA EL 12% DEL EMPLEO. PERO DE ESOS NÚMEROS TOTALES DEL TURISMO, EL SECTOR HOTELERO, COMPUESTO POR CERCA DE 15.000 HOTELES, APORTA UN 6,7% DEL PIB TOTAL Y ENTRE UN 2 Y UN 3% DEL EMPLEO, APROXIMADAMENTE. ES POR ELLO UN SECTOR ESTRATÉGICO PARA EL PAÍS QUE DEBE SER PROTEGIDO, Y COMO AL RESTO DE EMPRESAS, SE LE DEBE DOTAR DE HERRAMIENTAS QUE LE PERMITAN MEJORAR SUS RESULTADOS ECONÓMICOS, YA SEA MEDIANTE EL AUMENTO DE LA DEMANDA HOTELERA, A TRAVÉS DE POLÍTICAS DE FOMENTO DEL TURISMO O REDUCIENDO COSTES.

Concretamente, dentro de los costes de operación de un hotel, la energía ya es la segunda o tercera partida más importante, dependiendo de las características del establecimiento, por lo que es un punto clave donde buscar el ahorro. Actualmente, los costes energéticos pueden suponer hasta el 20% de los costes de operación, debido al aumento continuado del precio de la energía.

El potencial de ahorro en aspectos energéticos en el sector hotelero es muy elevado, debido en parte a que la mayoría de los hoteles se construyeron sin ningún tipo de criterio de eficiencia energética, por lo que son muy poco eficientes y consumen una gran cantidad de energía para poder dar un servicio adecuado.

Por la evaluación de la situación del sector y debido a las posibles medidas de eficiencia, se considera aceptable un 20% de ahorro por la implantación de medidas de eficiencia. Según un informe de la Plataforma Tecnológica Española de Eficiencia Energética, estos ahorros para el sector se cuantifican en 210 M€ anuales, 420.000 tep menos (0,3% de la demanda nacional) y se evitaría la emisión de 850.000 t de CO₂.

Este potencial de ahorro se puede buscar a través de medidas de eficiencia energética o de responsabilidad en el consumo. En general, estas medidas implican cierta inversión, que si bien suele ser recuperable en un plazo de tiempo no muy largo, lo cierto es que en este momento económico incierto, muchas empresas no pueden permitírsela, ni aunque ésta se enfoque en buscar ahorros posteriores.

Por ello, desde ITH pensamos que otra manera de conseguir reducciones de costes para hoteles sería darles la oportunidad de conseguir sus suministros energéticos a un precio más reducido y, de esta manera, permitirles conseguir ahorros sin necesidad de realizar ninguna inversión. Por eso se crearon los grupos de compra de ITH, como medio para conseguir esa reducción de costes para la compra de los

COSTS REDUCTION FOR HOTELS VIA PURCHASING GROUPS FOR ENERGY SUPPLIES

AFTER THE SUMMER, WE ARE ONCE AGAIN AWARE OF THE IMPORTANCE OF TOURISM FOR SPAIN'S ECONOMY. TOURISM IN GENERAL ACCOUNTS FOR 11% OF GDP AND CREATES 12% OF JOBS. OUT OF THESE FIGURES FOR TOURISM AS A WHOLE, THE HOTEL SECTOR, COMPRISING SOME 15,000 HOTELS, REPRESENTS APPROXIMATELY 6.7% OF TOTAL GDP AND BETWEEN 2 AND 3% OF JOBS. THIS IS WHY IT IS A STRATEGIC SECTOR FOR THE COUNTRY AND MUST BE PROTECTED. AS WITH ANY OTHER BUSINESS, IT MUST BE PROVIDED WITH THE TOOLS THAT ALLOW IT TO IMPROVE ITS ECONOMIC RESULTS, WHETHER THIS IS BY INCREASING DEMAND FOR HOTEL ACCOMMODATION THROUGH POLICIES THAT PROMOTE TOURISM, OR BY REDUCING COSTS.

Specifically, within the hotel's operating costs, energy is already the second or third most important item, depending on the characteristics of the establishment, making it a key area in which to look for savings. Currently, energy costs can account for up to 20% of operating costs, due to the continuous increase in the price of energy.

In energy terms, the savings potential of the hotel sector is very high, partly due to the majority of hotels having been built without any type of energy efficiency criteria. This makes them fairly inefficient, consuming a large quantity of energy to be able to provide an adequate level of service.

Having evaluated the situation in the sector, by implementing efficiency measures, a 20% saving is seen as being an acceptable outcome. According to a report from the Spanish Technological Platform on Energy Efficiency, these savings for the sector could amount to €210m per year, 420,000 toe less (0.3% of national demand) and would avoid the emission of 850,000 t of CO₂.

This savings potential can be achieved through energy efficiency measures or responsible consumption. However, these measures generally involve a certain level of investment that, although recoverable over a fairly short period, during these times of economic uncertainty, many companies are not in a position to do so despite the later savings that could be achieved.

The Spanish Hotel Technological Institute (ITH) believes that another way for hotels to achieve a costs reduction would be to give them the opportunity to obtain their energy supplies at a lower price and thereby achieve savings without having to make investments. For this, the ITH purchasing groups have been set up as a means to achieve this costs reduction for the purchase of energy supplies. Purchasing groups bring together the same

energy interests of their members to jointly purchase energy. The greater the volume, the more likelihood of obtaining better prices.

This group approach to purchasing has existed for many years in a large number of sectors, both productive and services, so the hotel sector is a relative



suministros energéticos. Los grupos de compra agregada son grupos donde se unen los intereses energéticos particulares de los integrantes del grupo, para ir juntos a comprar la energía. Cuanto mayor sea el volumen es más probable conseguir mejores precios.

Esta compra agregada ya se lleva haciendo muchos años en gran número de sectores, tanto productivos como de servicios, y el sector hotelero llega tarde. Los resultados en otros sectores son muy buenos y se consiguen grandes ahorros debido a esta fórmula de compra.

Muchas cadenas prefieren comprar por su cuenta y negociar individualmente su precio de compra con la comercializadora. Esto da buenos resultados, pero si se reunieran todas las cadenas para comprar juntas el resultado podría ser mucho mejor. Si a ellas les sumáramos gran parte de los hoteles individuales y sus demandas de energía, el poder de negociación o el interés en pujar en la subasta sería alto para las comercializadoras.

Ante esta situación y debido a las peculiaridades del sector energético, se podría afirmar que la individualidad perjudica a la hotelería en temas energéticos. Sin embargo, la colaboración y el trabajo conjunto pueden favorecerle, constituyéndose así las subastas como una oportunidad.

El objetivo principal de la iniciativa lanzada por ITH es ofrecer un precio adecuado a los hoteles y conseguir un mayor interés en relación a la energía, que los alojamientos se planteen la necesidad de revisar sus contratos energéticos y que conozcan las alternativas que tienen a su disposición, como el precio indexado a mercado en oposición al precio fijo.

De esta manera, se convocó el primer grupo de compra agregada de energía para hoteles, de energía eléctrica, licitando la demanda eléctrica aunada de 70 hoteles que sumaba unos 53 GWh de electricidad. Este grupo se ha ampliado tras la subasta con muchos otros hoteles interesados, que han accedido también a los precios conseguidos y han podido valorar si les resultan interesantes.

El siguiente paso ha sido la creación de un grupo de compra de gas natural, otro de los suministros energéticos usados por los hoteles, y el más eficiente y limpio de los disponibles para un establecimiento, consiguiendo mayores rendimientos de trabajo aparte de la ventaja de un precio menor.

Este grupo, actualmente en la fase de aceptación de hoteles interesados en participar, ha creado bastante interés, más después de haber realizado ya la primera licitación del grupo de electricidad, y se ha establecido la subasta para el mes de octubre. Todavía se pueden incorporar establecimientos turísticos y ayudar con su demanda a conseguir un mejor precio en la subasta, sin ningún compromiso de compra, sólo si se consigue un precio mejor que el que actualmente tenga el establecimiento.

El consumo de gas en el sector hotelero no está tan extendido como el gasóleo o el propano, limitándose únicamente a zonas donde llega la conducción de gas natural, lo que significa en su mayor parte zonas urbanas. La red, en expansión, está llegando a zonas donde no podían acceder a él y está creando nuevas oportunidades de ahorro para el hotel, y por ello se anima a los hoteleros a realizar el cambio de combustible en cuanto puedan.



latecomer. The results from other sectors are very good, showing that this purchasing method achieves large savings.

Many hotel chains prefer to buy for their own account and negotiate the purchase price individually with the seller. This gives good results, however if all the chains were to join forces to purchase together, the outcome could be much better. If the majority of individual hotels and their energy demands also joined the group, the negotiating power and the interest in bidding at auction would be high for the sellers.

In view of this situation and due to the particular characteristics of the energy sector, individualism could be said to work against the hotel businesses as regards their energy needs. However, collaboration and joint work could favour the sector with auctions representing an opportunity.

The main aim of the initiative launched by ITH is to offer hotels a fair price and awaken greater interest as regards energy so that the establishments work towards the need to review their energy contracts and understand the alternatives available to them, such as market-indexed as opposed to fixed pricing.

As such, the first purchasing group was announced for the joint purchase of electrical power for hotels, putting out for tender the combined electricity demand of 70 hotels, which amounted to some 53 GWh of electricity. This group has grown following the auction, as many other interested hotels were able to access the prices obtained and evaluate if they were interesting for their business.

The next step was the creation of a purchasing group for natural gas, another of the energy supplies used by hotels and the most efficient and cleanest of those available for an establishment, offering improved working performance levels as well as the advantage of costing less.

This group, currently in its acceptance phase for those hotels interesting in taking part, has generated quite a lot of interest. This increased following the first tender of the electricity group, with the auction set for October. Tourist establishments can still join the ranks and their energy demand can help achieve a better price at auction, with no commitment to buy, unless a better price is obtained to that already enjoyed by the establishment.

Gas consumption in the hotel sector is not as widespread as diesel or propane, being solely limited to areas covered by natural gas pipelines, which are mainly urban areas. The expanding grid is now reaching areas that did not previously have access to it, creating new savings opportunities for hotels. And this is why hotel owners are being encouraged to change their fuel as soon as they can.



Óscar Alonso
 Técnico del Área de Sostenibilidad y Eficiencia Energética del Instituto Tecnológico Hotelero (ITH)
 Technician, Dept. of Sustainability and Energy Efficiency, Instituto Tecnológico Hotelero (ITH)