

Entrevista

Roberto García,
Director del Hotel Burgo de Osma.

Lo que más he valorado de Banco Popular es que me transmite seguridad y tranquilidad.

El Hotel termal Burgo de Osma es el segundo proyecto del Grupo Castilla Termal Hoteles, una empresa que se está posicionando en el mercado con una oferta muy personal y cuidada, la mezcla del turismo de ocio con el de salud y cuidados en unos entornos escogidos con especial delicadeza. El hotel, de cuatro estrellas, está situado en un edificio renacentista con una fachada plateresca del siglo XVI y sus 70 habitaciones son todas distintas y absolutamente acordes con su entorno.

InfoEmpresa ha querido recabar la opinión de su director, Roberto García, sobre el peso que puede tener para un proyecto de estas características la elección del banco con el que trabajar.



¿Qué es lo que ha buscado en el Banco Popular?

Para mí, lo principal es que me transmite mucha seguridad y tranquilidad, lo cual, en estos momentos, es imprescindible. Saber que tienes un compañero de viaje que te apoya y que te ayuda cuando aboradas un proyecto de estas características resulta esencial. Hay que tener en cuenta que somos una empresa muy nueva que está en pleno desarrollo y por la envergadura del hotel, necesitábamos tener unos fondos adecuados pero también una entidad capaz de apostar por nosotros.

¿Es un sector que no es nuevo para la empresa?

No, ya teníamos un balneario y, probablemente, dentro de un plazo de unos tres años, aumentemos con otro establecimiento. Somos una empresa en expansión y queremos mantener nuestro foco en una oferta muy especial y diferenciada como es la combinación de edificios históricos y emblemáticos y las aguas termales.

Es un producto muy especial y creemos firmemente en su desarrollo futuro, pero también requiere una inversión enorme. El hotel ha supuesto 12 millones de euros y además en un entorno como el rural, que funciona de forma muy diferente a las grandes ciudades.

¿Qué productos o servicios ha valorado especialmente dentro de la oferta del banco?

Banco Popular nos ha ayudado a financiar esa inversión. Pero la verdad es que, más que fijarnos en la oferta de productos en conjunto, lo que hemos encontrado ha sido seriedad y rapidez, y ambas cosas eran fundamentales para nosotros. Por nuestra parte, también hemos intentado transmitir seriedad y compromiso con un modelo de negocio que tenemos muy claro. Hemos estudiado muy bien el sector porque el turismo tiene algunas particularidades que lo hacen complejo, pero contamos con la experiencia y con un producto anterior que está funcionando muy bien.

La financiación es quizás, uno de los productos que más demandan ahora las empresas.

Sin duda, todos tenemos los mismos problemas y las mismas necesidades. Quizás si nos hubiéramos planteado este proyecto hace dos años, no lo hubiéramos hecho porque exige una capitalización muy fuerte y es cierto que hay muchas empresas muy necesitadas.

¿Cómo es la relación del día a día con un banco desde un hotel?

La verdad es que ahora con Internet, ya no es una relación como las de antes, intensa en el día a día, pero eso no significa que no tengas la seguridad de contar con una entidad que está detrás de ti apoyándote.

Para más información, acceda a www.bancopopular.es, llame al 902 19 88 19 o acuda a cualquier sucursal de Banco Popular.

info@bancopopular.es

Grupo Banco Popular InfoEmpresa



Eventos

Banco Popular con los empresarios del sector vinícola.

Los pasados días 25, 26 y 27 de mayo se celebró en Valladolid la primera edición de Iberwine, una feria que nace con vocación de aglutinar a todos los sectores que operan en el mundo vitivinícola con una visión, no sólo empresarial y de negocio, sino también de sostenibilidad e intercambio cultural e internacional.

Las cifras con que se cerró este encuentro avalan el éxito de la convocatoria: más de 10.000 visitantes profesionales, un total de 238 expositores, presencia de todas las Comunidades Autónomas con tradición en el sector y de importadores de más de 20 países, entre los que destacaron los estadounidenses, japoneses y mexicanos.

La feria reunió a todos los agentes del sector, desde productores, compradores internacionales, distribuidores y bodegueros hasta profesionales del mundo de la enología, la hostelería, sumilliers y representantes de los diversos Consejos Reguladores y las Denominaciones de Origen españolas. Con

segunda sede en Miami, Iberwine pretende servir de punto de encuentro para el mundo vinícola añadiendo nuevos puntos de vista a este sector como su papel de motor de la economía rural y la sostenibilidad, los avances tecnológicos aplicados a la producción o las nuevas vías de comercialización que abren los canales online.

Una oferta adecuada a las necesidades del sector.

Banco Popular fue la única entidad financiera que estuvo presente en este evento. Con un stand propio, desde el que gestores y especialistas en negocios con empresas tuvieron la oportunidad de tratar personalmente a los asistentes, el banco llevó a Iberwine una oferta financiera específica para cubrir las necesidades de las compañías de este sector:

- **Negocio internacional:** gestión y financiación de las importaciones y exportaciones.

CONTENIDO

Nº 5

Eventos

Iberwine 2010.
Banco Popular presentó sus soluciones para el sector vinícola.

Producto

Programas de gestión gratuitos.

Gestión financiera

Factoring: optimización de recursos financieros.

Entrevista

Roberto García, Director del Hotel Burgo de Osma.

Lo último

Devolución de recibos a través de Banca por Internet.



bancopopular.es



bancopopular.mobi



902 19 88 19

 BANCO POPULAR

 BANCO POPULAR

Sigue en el interior

