



**Pedro José Cacho**

Lluís Tomàs se lanzó hace unos meses a poner en marcha una comunidad online para facilitar a directores de compras de hoteles y a sus proveedores la agilidad en sus relaciones comerciales, de forma que fuera más rápido, concreto y sencillo adquirir o reponer el equipamiento o la alimentación de un establecimiento.

El éxito de la idea se aprecia en que en apenas dos meses de funcionamiento, myprovider.es ya ha captado a más de 3.000 proveedores hoteleros, que exponen su oferta en la web, poniéndola a un fácil acceso de los directores de compra.

“Lo que buscábamos era que los responsables de compras de los hoteles no tuvieran que ‘desesperarse’ en Google pa-

ra encontrar el producto específico que necesitaban, como hasta ahora ha estado ocurriendo”, revela el director general de MyProvider, Lluís Tomàs, en una conversación con Preferente.

MyProvider firmó en diciembre un acuerdo de exclusividad con la patronal hotelera Cehat para que los 14.000 hoteles asociados pudieran gestionar a sus proveedores a través de esta plataforma pionera. El impulsor de la comunidad online está imbuido estas semanas en suscribir este tipo de acuerdos con las patronales de cada comunidad.

**INTERNACIONAL.** El objetivo para los próximos meses es promover la “voca-

ción internacional” de la plataforma. Los primeros pasos serán en la zona de El Caribe y en Europa, donde las cadenas españolas tienen la mayor cuota de sus hoteles fuera de España.

“MyProvider nace con vocación internacional para dar respuesta a una doble necesidad: ayudar al hotelero español a encontrar los mejores proveedores internacionales para llevar a cabo sus operaciones internacionales y, al mismo tiempo, contribuir a que los proveedores españoles puedan desarrollar su negocio en otros mercados más allá del español”, apunta Tomàs. “A nivel estratégico, creemos que el hotelero español tiene todos los ingredientes necesarios para afrontar

con éxito un proceso de expansión a otros mercados, aunque no exento de dificultades”, agrega el impulsor del proyecto.

MyProvider también ultima acuerdos con Asociaciones Hoteleras de alrededor del mundo, como HOTREC Hospitality Europe o la Asociación de Propietarios de Hoteles Asiáticos-Americanos AAHOA, para que incorporen sus hoteles a la plataforma.

Asimismo, también está en contacto con las principales ferias internacionales en esos mercados, como la francesa EQUIP’HOTEL, la italiana SIA Guest, la alemana HOGA o las chinas FHC FOOD & DRINK y HOTELEX, para que incorporen a sus proveedores a MyProvider ■

## Los directores de compras ya tienen su mercado con MyProvider

En apenas dos meses de funcionamiento ya ha captado a más de 3.000 proveedores hoteleros