

“El hotelero ya no quiere gestionar proveedores, quiere un socio estratégico”

Javier Pérez de Lucía CEO de SAITT

SAITT ha evolucionado desde el suministro a un modelo integral de gestión para proyectos hoteleros complejos. Su CEO, Javier Pérez de Lucía, explica cómo el control, la anticipación y el servicio marcan la diferencia.

¿Cuáles fueron los orígenes de SAITT y cómo ha evolucionado desde entonces?

Los orígenes de SAITT se basan en nuestra capacidad de servicio. Básicamente, vimos una oportunidad clara en el mercado. La compañía nace para cubrir una necesidad muy concreta: que el cliente no tenga que gestionar múltiples proveedores, sino que pueda contar con un socio estratégico, capaz de coordinar suministro, plazos, documentación y soporte, ofreciendo soluciones y no únicamente producto. Desde entonces, hemos evolucionado desde un enfoque centrado en el suministro hacia un modelo operativo integral. Mantenemos la misma estructura y filosofía, pero con más tecnología y una mayor capacidad internacional, sin perder lo esencial: cercanía, anticipación y responsabilidad sobre el resultado final del proyecto.

¿En qué mercados geográficos están presentes actualmente?

Estamos presentes en España y acompañamos la expansión internacional de grandes grupos hote-

leros en distintos mercados. Solo en 2025 hemos trabajado en países como Canadá, México, Estados Unidos, Costa Rica, Zanzíbar o Tailandia, entre otros. En los últimos tres años hemos participado en más de veinte proyectos de carácter internacional. Nuestro trabajo se adapta a las particularidades de cada país, pero siempre manteniendo los mismos estándares y una coherencia total en la ejecución.

¿Qué servicios principales ofrece SAITT hoy en día al sector?

Ofrecemos suministros integrales para proyectos de construcción, reforma y equipamiento hotelero, incluyendo la coordinación logística y documental, la planificación por hitos y un seguimiento continuo de cada fase. A ello se suma un servicio posventa sólido y estructurado, que abarca reposiciones, ajustes, soporte remoto y presencial, así como formación en productos clave para las operaciones del hotel. Además, estamos desarrollando sistemas personalizados de monitorización que permiten tener un control detallado de todos los suministros y anticipar necesidades futuras.

¿Qué distingue a SAITT frente a otros proveedores de equipamiento hotelero?

Nuestra principal diferencia es el enfoque integral. No nos limitamos a suministrar producto, sino que asumimos la coordinación global de nuestros suministros al proyecto. Trabajamos con un portfolio en constante evolución, incorporando soluciones de última generación que responden a las nuevas exigencias del sector y aportan eficiencia real.

A todo ello se suma un posventa robusto, que garantiza continuidad y fiabilidad a lo largo de todo el ciclo de vida del proyecto. Este modelo nos permite aportar valor más allá de la entrega inicial y acompañar al cliente en la operación diaria, algo cada vez más demandado por las cadenas hoteleras.

¿Con qué expectativas acuden a la próxima edición de FITUR?

Acudimos a FITUR con una visión muy clara: reforzar relaciones estratégicas y generar conversaciones de valor con cadenas hoteleras, inversores y prescriptores. Más allá de mostrar productos, queremos presentar nuestro modelo operativo integral, basado en control, agilidad y un posventa estructurado. La feria es una oportunidad para explicar cómo ayudamos a transformar proyectos complejos en procesos predecibles y eficientes, especialmente en entornos internacionales donde la coordinación y la anticipación son claves.

¿Queda espacio para la innovación en un sector como el equipamiento hotelero?

Sin duda. La innovación en nuestro sector no se limita a la incorporación de tecnología avanzada. También pasa por optimizar la planificación, la coordinación y la ejecución de los procesos. Existe un enorme potencial de innovación en áreas como la logística, la anticipación y el uso estratégico de los datos. La verdadera innovación es aquella que reduce fricciones operativas, minimiza errores y permite anticipar reformas y aperturas. Todo ello se traduce en una mejora

SAITT acompaña la expansión internacional de grandes grupos hoteleros con un modelo operativo integral basado en control, logística y posventa.

sostenida de la rentabilidad y de la eficiencia del hotel a largo plazo.

¿Podría destacar algún proyecto reciente del que se sientan especialmente satisfechos?

Estamos especialmente orgullosos de dos proyectos ejecutados a finales de 2025 en México: la reforma del RIU Jalisco en Vallarta y la nueva construcción del RIU Ventura en Cancún. Han sido proyectos de gran exigencia en términos de volumen, plazos y estándares de calidad. Ambos casos son ejemplos claros de cómo aportamos control, agilidad y tranquilidad al cliente en contextos especialmente complejos.

¿Cómo integran la sostenibilidad y la durabilidad en sus soluciones?

Incorporamos la sostenibilidad desde una perspectiva técnica y económica. Priorizamos soluciones eficientes, sostenibles y de bajo mantenimiento. Cada decisión se evalúa en función de su ciclo de vida y del coste total de propiedad, con el objetivo de minimizar reposiciones, consumos y residuos.

Creemos firmemente que la sostenibilidad genuina es aquella que optimiza la eficiencia operativa y protege la rentabilidad del activo hotelero a largo plazo.

Desde su experiencia, ¿cuáles son los mayores retos del sector en los próximos años?

Uno de los más importantes será gestionar la presión creciente sobre plazos y costes, avanzar hacia una sostenibilidad operativa real y mantener altos estándares de calidad en un contexto global cada vez más complejo. A ello se suma la necesidad de profesionalizar procesos y apoyarse en datos para tomar decisiones más precisas. Todo ello sin perder de vista un objetivo clave: mejorar de forma consistente la experiencia del huésped y fomentar su fidelización. El sector exigirá cada vez más control, anticipación y fiabilidad para garantizar operaciones eficientes que se traduzcan en estancias más confortables y coherentes.

¿Cuáles son los planes de futuro de SAITT?

Nuestro plan pasa por un crecimiento internacional selectivo y sostenible, consolidando nuestro modelo híbrido de planificación rigurosa y capacidad de reacción en tiempo real. Seguiremos reforzando la digitalización y el servicio posventa con un objetivo claro: escalar sin perder identidad. Queremos seguir siendo un socio estratégico que aporta valor real a largo plazo, ofreciendo soluciones vanguardistas que aseguren la rentabilidad de las inversiones realizadas por nuestros clientes.



YOUR HOTEL SUPPLIER

WWW.SAITT.ES

More information call us
+34 656 904 981 | info@saitt.es

