vinetur

Barceló pone en marcha un préstamo gratuito de juguetes de playa para reducir residuos

Tutete participa en el estreno del servicio en Punta Umbría, donde las familias compartirán kits durante su estancia

martes 25 de agosto de 2026



Barceló Hotel Group y Tutete presentaron este martes, 25 de agosto, un servicio gratuito de préstamo de juguetes de playa para huéspedes. Ambas compañías lo definen como el primer servicio hotelero de este tipo y lo sitúan como una medida para evitar la compra de artículos pensados para unos pocos días de vacaciones y fomentar su reutilización entre familias alojadas en el mismo establecimiento.

La iniciativa arranca este verano en el Barceló Punta Umbría Beach Resort, en Huelva. Allí, las familias podrán pedir un kit de juguetes de playa para usarlo durante su estancia y devolverlo al terminar su jornada junto al mar, de forma que otros clientes puedan volver a utilizarlo. El sistema busca reducir residuos asociados al turismo estacional y trasladar a la experiencia hotelera un modelo de uso compartido para productos infantiles.

El proyecto parte de una realidad que las dos empresas vinculan al consumo vacacional. La Fundación Ellen MacArthur señala que el 80% de esos juguetes termina en vertederos, incineradoras o en el océano. Con ese dato como referencia, Barceló y Tutete plantean una alternativa basada en alargar la vida útil de cubos, palas y otros accesorios habituales en la playa.

Barceló enmarca esta acción en Barceló ReGen, su estrategia de sostenibilidad. La cadena explica que con ella busca impulsar fórmulas de consumo más responsables, reducir el impacto medioambiental de su actividad y reforzar la aportación económica y social de sus hoteles en los destinos donde opera. En este caso, la medida se aplica en uno de sus complejos familiares vinculados al turismo vacacional, un perfil de establecimiento en el que el uso puntual de este tipo de productos es muy frecuente.

La hotelera sostiene que el servicio quiere introducir pequeños cambios en hábitos cotidianos de las vacaciones. La idea es que una misma compra no recaiga en cada familia que llega al hotel, sino que el material circule entre distintos usuarios durante la temporada. Con ello, la empresa pretende rebajar la generación de residuos y dar una salida práctica a un problema muy visible en destinos de playa.

Tutete aporta al proyecto su catálogo y su trayectoria en el negocio infantil. La firma, con sede en Murcia, afirma que lleva años incorporando a su actividad medidas para reducir plásticos y favorecer el uso de materiales sostenibles y orgánicos. La

colaboración con Barceló, añade la empresa, traslada esa línea de trabajo al ámbito hotelero con una propuesta centrada en la reutilización.

La marca nació en 2007 con una idea muy concreta: personalizar chupetes de forma permanente para evitar pérdidas o intercambios en escuelas infantiles. A partir de ahí amplió su catálogo y desarrolló su propia marca, hasta construir una red de distribución de más de 3.000 puntos de venta en España, Portugal e Italia, además de su canal online.

En el caso de Barceló Hotel Group, la compañía recuerda que es la división hotelera del Grupo Barceló, empresa familiar fundada en 1931 en Mallorca y aún en manos de la familia Barceló. El grupo opera 288 hoteles y más de 65.000 habitaciones en 30 países de Europa, América, África y Oriente Medio. También gestiona en Estados Unidos su actividad hotelera a través de la filial Crestline Hotels & Resorts.

Barceló añade que es el segundo grupo hotelero de España por número de habitaciones y que figura entre las 30 mayores cadenas hoteleras del mundo. Su oferta se distribuye entre cuatro marcas: Royal Hideaway Hotels & Resorts, Barceló Hotels & Resorts, Occidental Hotels & Resorts y Allegro Hotels. El grupo cuenta con más de 40.800 profesionales y mantiene, además, la propiedad de Ávoris, su división de viajes.

Con este nuevo servicio en Punta Umbría, la cadena prueba una fórmula que convierte un objeto de uso muy corto en un recurso compartido dentro del hotel. La medida se dirige de forma directa a familias con niños, uno de los segmentos más habituales en los complejos vacacionales de costa, y abre la puerta a que el mismo modelo pueda aplicarse a otros productos ligados a estancias breves y a un uso muy puntual.