



Foto: Barceló

Software de Gestión Hotelera: Generador de cambios

En estos momentos cuando el sector hotelero cuenta ya con algún modelo de software de gestión, las empresas se encuentran, actualmente inmersas en grandes transformaciones, donde se generan nuevas innovaciones relacionadas con la aparición de modernas herramientas de gestión hotelera. La ventaja principal, a la hora de adquirir este elemento, recae en la necesidad de simplificación de los procedimientos a realizar en las diferentes áreas, para tener un completo control de los recursos del establecimiento. Esto consigue, para el gestor del negocio, un importante ahorro tanto en tiempo como en costes.

En un país como España, donde el turismo es uno de los motores de su PIB e Internet uno de los medios que mueve más negocio para este sector, siendo éste último de los únicos que

presentaron un incremento de la inversión en el último año, se puede lograr una mayor optimización de los beneficios y recursos dentro del ámbito turístico aunando ambos sectores.

Actualmente, este sector, se encuentra inmerso en profundas transformaciones, derivadas de los cambios sociales y tecnológicos que se están llevando a cabo. Estas innovaciones, dentro del sector, están relacionadas con la aparición de nuevas herramientas de gestión, basadas especialmente en las nuevas tecnologías. Gracias a estas, la gestión se agiliza con modernos programas informáticos o PMS (Property Management System), bases de datos, etc... que incrementan la productividad y reducen costes.

El sector hotelero cuenta ya con algún modelo de software de gestión, que en su día llevó, probablemente, a un ahorro de personal. En un futuro, este software de gestión, trabajará desde la Nube, lo que provoca que, implantaciones de este tipo, lleven a un ahorro en las infraestructuras necesarias, y por tanto al mantenimiento de dichos sistemas.

Dado que el sector hotelero ha necesitado diferenciarse entre sí, aportando más

servicios al huésped que simplemente el de alojamiento y pensión, donde muchos establecimientos tomaron la decisión de ofrecer actividades complementarias relacionadas con servicios de centro termal, deportivas y turísticas - spa, golf, visitas guiadas, eventos y convenciones, etc., - también han requerido de sistemas que les permitan controlar y gestionar dichas áreas.

Otro punto a destacar es la integración con plataformas de Channel Manager para la descarga automática de reservas, por la gran repercusión que tiene el mercado on-line en estos momentos. Actualmente, lo más demandado por las cadenas hoteleras es un buen software que “solucione” el máximo número de problemas con una sola aplicación. Aunque el sector de la restauración requiere sistemas táctiles, puesto que ofrecen una visión más ágil y rápida del programa, cada hotel busca soluciones más sencillas y personalizadas que respondan a sus distintas particularidades. Para ello, se proporciona un solo software, con varios paquetes combinables, que mejorarán ampliamente las necesidades básicas y especiales que puedan existir en hostelería.

Aunque, debido a la situación en la que nos encontramos, se busque un precio competitivo, los hoteles buscan soporte y mantenimiento en caso de problemas o, simplemente, ampliar sus necesidades. Quieren soluciones reales, que se adapten lo mejor posible a sus requerimientos, con añadidos como una buena interacción con las tarjetas de puertas, centralitas, lectores de DNI, portales de Internet, y que sea capaz de realizar los envíos de viajeros, tanto a las autoridades pertinentes como a sus centralitas de gestión.

La ventaja principal debe recaer en la simplificación de los procedimientos a realizar en las diferentes áreas, para tener un completo control y, posteriormente, en la obtención de la información, con lo cual se dispone de más tiempo para el análisis o para la toma de decisiones. Esto supone, para el gestor del establecimiento un ahorro en tiempo y, por tanto, en costes, facilitando la integración y centralización de datos de cada departamento, para así poder analizar el hotel de forma global.

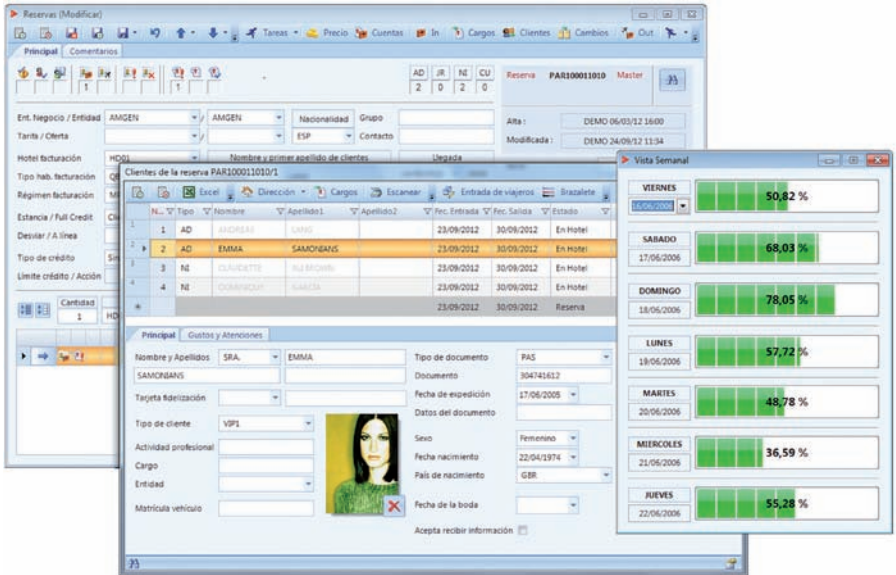


Foto: Antfor

En la coyuntura actual, establecimientos del sector turístico, hoteles, albergues, campings, casas rurales... van a darse cuenta de que la adopción de este tipo de software para la gestión total o parcial de su negocio, puede significar una buena inversión, tanto a corto como a medio plazo, que facilite el control de las funcionalidades de sus servicios y el abaratamiento de costes.

La situación económica, ¿oportunidad de desarrollo?

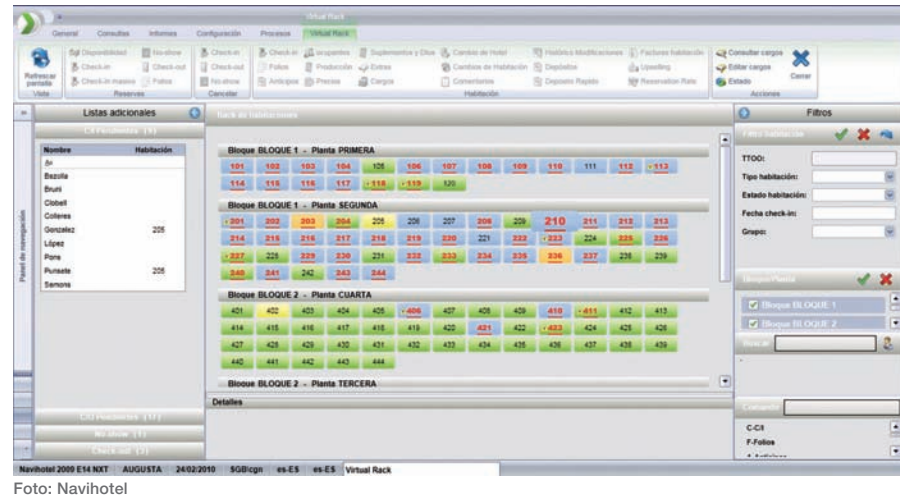
Como se ha comentado, la situación económica actual ha podido influenciar, tanto de manera positiva como negativa, en el desarrollo de los distintos sistemas de gestión existentes en nuestro país, esto puede ocasionar grandes oportunidades para las empresas desarrolladoras de software de gestión, contribuyendo, con

su tecnología, a la recuperación del sector turístico, aportando nuevas soluciones y nuevos programas para adaptarse a esta situación. “En estos últimos años, el sector hotelero y turístico, ha sufrido un cambio importante en la forma de comercializar y vender sus servicios, paulatinamente han tomado mayor relevancia los grandes turoperadores y la venta directa online, llegando a desplazar en algunos casos, de manera drástica, los canales tradicionales de venta”, comenta Tamara Castrillo, Directora de Desarrollo de Negocio, de GreenSoftware.

En relación al desarrollo que han sufrido estos programas en los últimos años, existen opiniones enfrentadas. Según indica Mario López, Socio Director de Antfor Software, “desde el punto de vista de los llamados PMS, no ha habido un gran desarrollo; en el mercado siguen más

Foto: Informática 3





o menos los mismos que había en el año 2000 y con pocas mejoras tecnológicas y funcionales que sean realmente destacables.”. Para Tamara Castrillo, hay que destacar, “la incorporación, en los sistemas de gestión, de los canales de distribución y venta en internet, a través de herramientas como motores de reservas, interfaces con turoperadores online y con Channel Managers”. Refiriéndose a ésto, Mario López nos explica cómo puede ayudar la tecnología al sector turístico, nos comentando que “no pueden desde el punto de vista del desarrollo de software o basándose simplemente en el producto. Solo es posible, si el cliente elige adecuadamente a su proveedor y se apoya en los conocimientos y experiencia en procesos que este tenga para mejorar todas las áreas de su compañía. La colaboración del cliente, y la valía de su propio equipo, también son fundamentales. Es tan importante o quizás un poco más el concepto proveedor que el concepto producto.” De igual manera desde Sistemas de Gestión, nos explican que “trabajamos de la mano con nuestros clientes, entre los que se encuentran los principales actores del sector hotelero español, convirtiendo sus peticiones en funcionalidades de la aplicación que dan solución a problemáticas y, sobre todo, automatizando y optimizando la gestión de sus procesos operativos.” Sobre los principales pasos que se han dado es esta última década, nos habla Francisco Vargas, Product Manager, de Tesipro Solutions, que son “la conectividad directa XML sin intermediarios con los grandes canales de venta, herramientas Revenue propias, integración con los mejores sistemas de Yield Managament,

son algunas de los avances importantes en los últimos años”. Por su parte, Covadonga Álvarez, Delegada Comercial de Serenísima Informática, nos habla de los distintos avances explicando que “los indudables avances técnicos de los sistemas de gestión, cada vez más abiertos y flexibles, han ido creciendo en paralelo a las necesidades de un sector marcado por la estrecha relación entre el huésped y el hotel. Estar un paso por delante de la competencia, ofreciendo servicios adecuados a los nuevos estilos de vida y poder adquisitivo de sus clientes, sólo es posible si se cuenta con las herramientas de gestión adecuadas que permitan conocer y explotar la información sobre sus clientes.” De la misma manera, Jeff Edwards, Head of Global Hotel Business

“los indudables avances técnicos de los sistemas de gestión, cada vez más abiertos y flexibles, han ido creciendo en paralelo a las necesidades de un sector marcado por la estrecha relación entre el huésped y el hotel”

de Amadeus, piensa que “la evolución más reciente que ha supuesto, y que va a seguir representando un cambio sustancial en la forma de operar de las cadenas, es la integración de los sistemas de gestión en plataformas únicas integradas que reúnen simultáneamente las funciones de central de reservas, de distribución mundial y de gestión hotelera propiamente dicha”. Covadonga Álvarez continúa explicando que es importante que “las nuevas plataformas y tecnologías vayan dirigidas a modelos que permitan, a los hoteleros, poner en marcha técnicas para incrementar sus beneficios y el grado de satisfacción de sus clientes a través las técnicas de upselling, cross selling, revenue management; o el tratamiento de las redes sociales; o la mejora en la interacción con los distingos canales de distribución: Web Booking, Channel Manager, IDS, CRS...”

Haciendo referencia a esta evolución que se está produciendo, Jeff Edwards nos indica que “surge como respuesta al



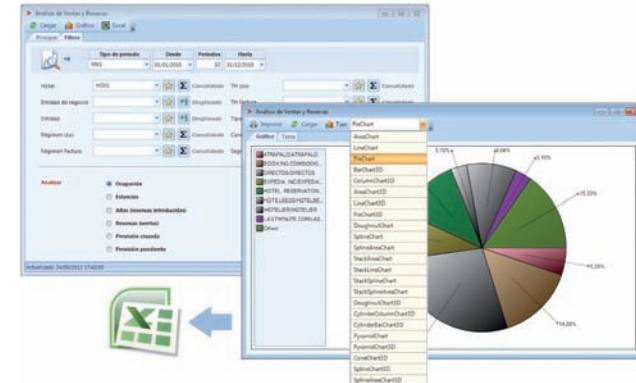
Foto: Barceló

apoyo a las cadenas hoteleras en sus estrategias de expansión e internacionalización, poniendo a su disposición la tecnología que necesitan para crear valor de marca, modernizar las operaciones, aumentar los ingresos y reducir los costes.”“Los principales pasos en esta última década es la implantación de un sistema de información que funcione como columna vertebral de las decisiones tomadas en las empresas. Es un cambio de cultura de trabajo en base a una planificación de las necesidades de recursos previas, un control de la evolución del consumo de recurso y la de disponer de información en tiempo real y veraz para la tomar decisiones,”nos comenta Chano Gómez, Director Comercial y de Marketing de Noray. Actualmente, otro aspecto a tener en cuenta en el desarrollo de estos software, es la fuerza con la que están avanzando las diferentes tecnologías móviles, ya que según nos comentan desde Serenísima Informática, “la movilidad y el turismo están ligados entre sí, por lo que sacar provecho de las nuevas tecnologías móviles puede reportar también claros beneficios al sector hotelero. Los modernos PMS tienen que dotar al hotel de sistemas móviles para mejorar los tiempos de espera innecesarios y utilizar ese tiempo en la atención personalizada del cliente, además de permitirle la interacción a través de sus dispositivos móviles”, sobre este punto, continúa Chano Gómez, “la cada vez mejor tecnología, ha dado un impulso muy importante a la posibilidad de vender servicios turísticos por todo el mundo en tiempo real, al mismo tiempo que al consumidor de estos producto le ofrece la posibilidad de tener toda la información y muchas más opciones para planificar sus vacaciones.”

Otra de las tendencias actuales muy importantes, dentro del sector, será la externalización del hardware del hotel, por lo que en opinión de Covadonga Álvarez, “cada vez más hoteles utilizan los servicios de alojamiento de sus sistemas en Data Center externos (Hosting) para racionalizar considerablemente el espacio, los recursos y la reducción de los costes operativos. La última novedad, en este sentido, es la utilización de sistema en Cloud. El software basado en web al que se accede a través de un navegador de Internet en diferentes tipos de dispositivos independientemente del sistema operativo o del lenguaje nativo.”

Desde este mismo punto de vista, Manuel Muñoz Bullejos, Propietario y Director de Chefexact, opina igualmente que “en los últimos años han evolucionado mucho el software de facturación o caja los llamados TPV, pero el software de gestión,

Foto: Antfor



Confía en los servicios de MICROS e-Commerce para estar conectado siempre que lo necesites



Micros ofrece Servicios e-Commerce para aumentar la eficiencia competitiva dentro de la cadena de valores de la hospitalidad y para interactuar de forma activa con tus clientes finales

¿Estás buscando una página web o un motor de reserva on-line?

WEBHotel es nuestro sistema de diseño y gestión de páginas web totalmente personalizable, creado especialmente para hoteles y cadenas hoteleras.

Para más información sobre este servicio, visite nuestra página web: www.micros-ecommerce.eu

Descubre lo que Micros Ecommerce Service puede hacer por ti

- En una única ventana encontrarás servicios de consultoría, productos, canales de distribución y marketing digital.
- Estos servicios especializados abarcan el desarrollo de aplicaciones web.
- Interfaces gráficas de usuario (GUI), interfaces de programación de aplicaciones (API) y servicios web.
- Los servicios MICROS e-Commerce, cumplen con las necesidades de los hoteles gracias a la construcción de la marca, la fidelización de clientes y el incremento de la facturación.

Contacta con nosotros para ver cómo podemos ayudarte a innovar

micros® FIDELIO

902 11 50 85

spcomercial@micros.com

www.micros-fidelio.es



micros® FIDELIO | micros® RETAIL

Líderes en Software de Gestión para la Hostelería y el Retail



Food Service | Hotel | Retail | eCommerce

LA NUBE, EL FUTURO DE LA TECNOLOGÍA

Actualmente, nos encontramos ante una nueva generación en la experiencia del viaje, que consistirá más en una cuestión de profundidad y de detalle, que de amplitud de información para el viajero. En este sentido, hablamos de un viaje más colaborativo, a través de la aplicación de tecnologías actuales y futuras, que permiten la interacción de las personas y la transmisión más fluida de la información. Las comunidades virtuales, Internet y los expertos conformarán un sistema de información más colaborativo que el modelo de comunicaciones que predomina en la actualidad.

En este aspecto, el uso de motores de búsqueda online más sofisticados que enlacen estas tres fuentes anteriores, permitirán al viajero comparar, en este caso, las diferentes referencias del producto hotelero. Como se indica en el reportaje, los objetivos prioritarios son el incremento de las ventas, sobre todo de la rentabilidad, por lo que las redes sociales son básicas para el “branding” de las compañías.

El sector hotelero, más innovador, está comenzando a ver en el móvil una potente herramienta de fidelización, por lo que la tendencia es apostar por nuevos modelos de aplicaciones basadas en la “gamificación”, que mejoran la experiencia del usuario y aumentan la percepción positiva de la marca, generando fidelización.

La Nube es, sin duda, una corriente comercial, que tendrá como consecuencia que muchos clientes migren ciertas soluciones de software a servidores externos. Los principales desarrolladores, enfocan su I+D+i en los nuevos sistemas basados en el Cloud Computing, que serán los nuevos términos de moda, el Cloud Computing y el Software como un servicio (SaaS).

El Cloud Computing, es el término genérico para un concepto tecnológico que permite a las personas el acceso a servicios, altamente escalables, en tiempo real a través de Internet. Pueden entenderse como “empresas de IT en la Nube”, e incluso podría reemplazar la infraestructura IT interna del hotel. Los servicios, pueden incluir el uso de la infraestructura básica, hardware, almacenamiento de datos o plataformas de software. Se ofrece, además, de forma flexible y en función de las distintas necesidades de cada negocio.

El Software, como un servicio (SaaS), ofrece soluciones de software “en la Nube”, que se abonan en una base de suscripción o pago por uso. En los sistemas actuales, las licencias de software tienen que ser compradas e instaladas en el servidor del hotel.

Hoy en día, gracias al mayor ancho de banda, es posible utilizar un software que está instalado en el Data Center del proveedor y pagar solo por su uso. El usuario, sólo tiene que tener un ordenador conectado a Internet para poder trabajar, con lo que es posible su acceso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Indiscutiblemente, el futuro pasará por la Nube y el acceso a las soluciones a través de cualquier dispositivo móvil, que se puede adaptar a lo que necesita cada hotel en función de la temporada, el número de clientes y los picos estacionales; garantiza la seguridad de los sistemas y los datos, porque la empresa proveedora de los servicios cloud asume la responsabilidad y los costes de los servicios informáticos; las actualizaciones son continuas e instantáneas y facilitan la adopción de nuevas tecnologías y sistemas de gestión; y además, la Nube ayuda a ahorrar energía y espacio.

En definitiva, podemos decir que para la Nube, los dispositivos móviles, son plataformas tecnológicas dirigidas a tener el hotel conectado. Sin embargo, la adopción de esta tecnología por parte del sector hotelero no va tan rápido como cabría esperar. Existen algunas restricciones y miedos por parte de los empresarios que ralentiza la implantación de este tipo de tecnología.

producción y administración puramente, referido a la hostelería y restauración, es un campo poco explotado”. Por este motivo “desde Chefexact nos hemos centrado en ello, logrando productos de gestión para cada sector de la industria de

restauración, catering, hoteles, alimentos y bebidas, restaurantes, nutrición y nuestro APPCC + Trazabilidad enfocado a la restauración.” Siguiendo esta línea, Isabel Pomar, Directora de Marketing de Datisa, afirma que “en los últimos años,

“El sector hotelero es uno de los que más ha apostado por la informatización en general y por la utilización de sistemas de gestión, en particular”

se han incorporado grandes novedades a los programas hoteleros. La mayoría de ellas, se han desarrollado al amparo de la evolución experimentada por Internet y tienen que ver con su mayor y mejor aprovechamiento, tanto en lo que a gestión interna y comunicación entre establecimientos, se refiere, como desde el punto de vista de una mayor apertura hacia el exterior. Esto ha propiciado la integración con los diferentes canales de venta, una mayor visibilidad y el incremento del número de reservas.”

Refiriéndose a la manera de comercialización, Jeff Edwards expone que “de manera más particular, en los dos últimos años, destaca el giro hacia nuevos modelos como el SaaS (Software as a Service) y, en cuanto a las aplicaciones, el uso de la tecnología de cloud computing.” En esta línea, añade además que “el código abierto permite, al empresario, contar con tecnología avanzada de forma ágil y rentable; tecnología apropiada para afrontar con eficacia su operativa diaria, garantizar la seguridad de sus sistemas, lograr eficiencia en los costes y una mayor rapidez de respuesta en la resolución de problemas, entre otros beneficios.” Manuel Bullejos, también señala la utilización de los software como ayuda al sector turístico: “Los software, ayudan a mejorar la gestión de reservas, recepción, facturación y ventas”. En este sentido, desde Amadeus indican que “sobre una base de sistemas abiertos, el hotelero tendrá más posibilidades de alcanzar estas metas y conseguir, además, la interoperabilidad y portabilidad de su plataforma con otras de su sector, ya sean públicas o privadas.” De igual manera, opina que “en un contexto en el que el viaje tiende a ser cada vez más colaborativo –según revela nuestro informe From Chaos to Collaboration, en referencia tanto a la forma en que la se viajará como en la manera en la que los diferentes actores del sector interactuarán con los viajeros y cooperarán entre sí en la próxima década–, la tecnología

abierta permitirá al hotelero impulsar una relación más fluida con otros proveedores e intermediarios, basada en la gestión e interpretación de las informaciones y el fomento de relaciones más estrechas y rentables con los viajeros.” Sin embargo, desde Chefexact, exponen que “el groso de los costos y rendimientos de un hotel dependen en gran medida directamente del departamento de alimentos y bebidas y es su personal quien deben disponer de herramienta informáticas para su control de forma fácil y eficiente.”

Desde las propias empresas desarrolladoras y comercializadoras del software de gestión hotelera coinciden en que, gracias a la importancia que tiene Internet para el desarrollo de los programas, se han incorporado grandes novedades a los programas hoteleros. “El sector hotelero es uno de los que más ha apostado por la informatización en general y por la utilización de sistemas de gestión, en particular. Se trata de un sector muy avanzado en este sentido, tanto en el entorno de



Foto: Barceló

las grandes cadenas hoteleras, que disponen en gran medida de soluciones de última generación, como en el de las pymes, que también han mostrado su preocupación por optimizar su gestión con soluciones TIC”, opina Isabel Pomar. Con el mismo punto de vista, Esther

Zerbst, Directora General de Informática 3 Progest S.L., nos comenta que “Internet lo ha cambiado todo y ha acercado a los clientes a cualquier hotel del mundo con un sinfín de posibilidades. La red de redes funciona en el mundo de las grandes cadenas y en el de los pequeños hoteles,

Open your business



Greenhotel
Expertos en
soluciones de gestión
para el sector hotelero

Mejore su productividad con Green Hotel y complete la ocupación a través de los canales de distribución en Internet con Green Channel Manager. Más de 500 hoteles disfrutan ya de nuestras soluciones.

Green Hotel se integra con nuestras soluciones modulares:



Greenchannel



Greenweb



Greenspa



Greenrestaurant



Greenscan

Solicite una demo sin compromiso en: comercial@greensoft.es
Más información en nuestra página web: www.greensoft.es



Greensoftware
Soluciones profesionales de gestión

Avda. Rufo Rendueles 6, entlo. A
33203 · Gijón (Asturias) · España
T. +34 985 134 202 F. +34 985 134 326



green@greensoft.es



www.greensoft.es

24 hostelpo



Foto: Serenissima Informática

por lo que pueden competir en igualdad de oportunidades.” Por su parte, Juan Miguel Olmedo, Director General Planet Winner Spain, opina igualmente que “en los últimos años, el crecimiento de los portales de internet en España y en el mundo en general han sido una revolución en la forma en la que los empresarios de la hostelería comercializan sus hoteles, los sistemas de gestión han desarrollado herramientas que a día de hoy, son imprescindibles para la comercialización de los hoteles.”

Dada la importancia que tiene la automatización de los back office, y la integración adecuada con el front office del hotel, Isabel Pomar (Datasa) nos explica que “en este sentido, cabe destacar la importancia especial que merece la gestión financiera y de almacén para este tipo de establecimientos, porque su optimización incide directamente en la mejora de la productividad del día a día y en los procesos de toma de decisiones, tanto operativas como estructurales. Esto es algo que han sabido valorar

los establecimientos hoteleros que han apostado por la automatización, tanto de su front como de su back office, para mejorar su competitividad.”

Aparte de ofrecer soluciones orientadas a mejorar la eficiencia, son necesarios precios competitivos y flexibles para ayudar al desarrollo del sector hotelero, en este aspecto nos comenta Isabel que “su empresa ha optado por ofrecer en modo SaaS todo su portfolio de soluciones financieras y las de gestión comercial.” Una clave importante para la evolución y rentabilidad de cualquier establecimiento, es la introducción de las TIC, las cuales permiten una informatización con una inversión mínima inicial, “los establecimientos hoteleros pueden beneficiarse de un acceso a soluciones de gestión adaptadas a sus necesidades con las máximas garantías de calidad y sin necesidades de implantación. Por eso, la oferta de soluciones, en modo SaaS, reduce notablemente la inversión TI, al no tener que hacer frente las organizaciones a los gastos de mantenimiento ni de software ni de hardware, ni de copias de seguridad ni de actualizaciones. Por eso, en coyunturas económicas de recesión como la actual, deben primar estos nuevos modelos de explotación que permiten acceder a soluciones de última generación sin repercutir en inversiones o costes desorbitados,” finaliza Isabel Pomar.

Desde otro punto de vista, Juan Miguel Olmedo, (Planet Winner) nos explica que

“la mejor forma en la que podemos ayudar a nuestros clientes, es con nuestros conocimientos y herramientas para ayudar a la gestión del hotel, y a que él mismo siga manteniendo una relación duradera y continuada con sus clientes y no cediendo a estos ‘los clientes’ a empresas que lo único que tienen es presencia e internet.” “Las empresas desarrolladoras y comercializadoras de software de gestión hotelera contribuimos ofreciendo cada vez más y mejor tecnología con inversiones muy asequibles. Esto permite al sector hotelero adoptar la tecnología que le ayuda a aumentar la productividad de su negocio reduciendo costes, aumentando ventas, optimizando recursos y siendo más eficientes. Con sistemas cada vez más flexibles, potentes y con una mejor usabilidad,” comenta Chano Gómez (Noray).

Para finalizar José Alberto Terrasa, expone que “una de las claves a la hora de mejorar es que, tanto hoteleros como empresas de tecnología, trabajemos ‘codo a codo’ con un objetivo común: optimizar procesos, mejorar las ventas, fidelizar clientes y disminuir costes, que son los factores imprescindibles en el entorno actual.”

Principales ventajas del Software

Hoy en día, no se entiende un hotel sin un buen sistema de gestión que le permita simplificar los procesos de negocio, planificar recursos, reducir costes, agilizar

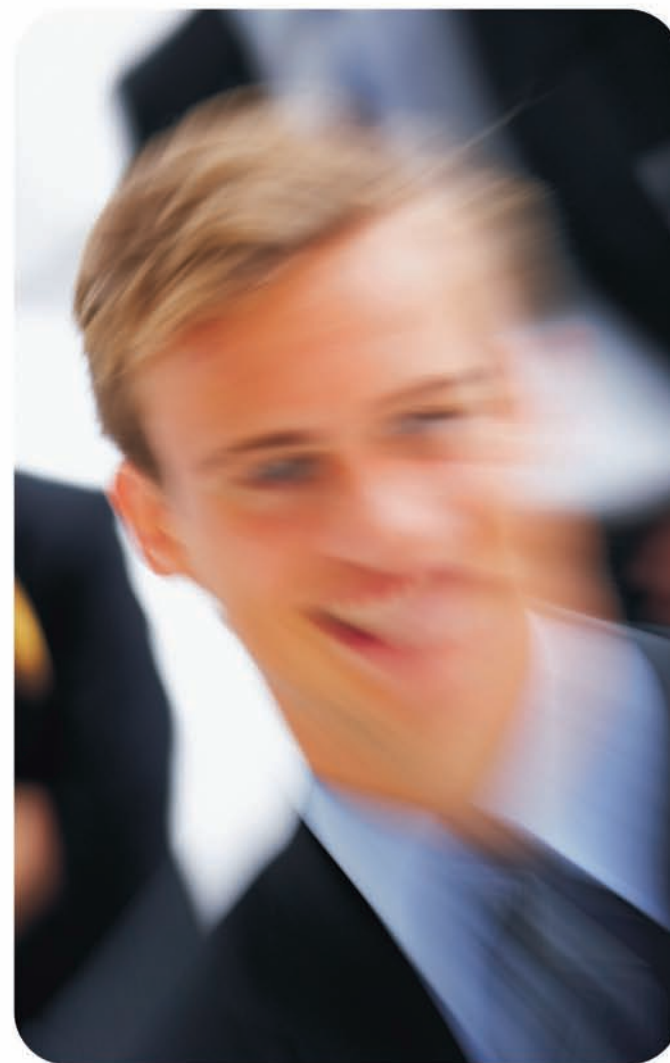


Fotos: Barceló

la toma de decisiones e incrementar ingresos vendiendo sus servicios por todo el mundo. “Cada vez más, los sistemas de gestión necesitan comunicarse con otras tecnologías externas utilizados por los potenciales clientes de las instalaciones hoteleras y los propios empresarios: dispositivos móviles, aplicaciones de terceros, conexiones remotas, Channel Managers, sistemas BI, etc.”, explica Tamara Castrillo de GeenSoftware. Pero ¿ofrecen todos los software las mismas características?, ¿cuáles son las principales ventajas que ofrecen para favorecer el desarrollo de los establecimientos hoteleros?. “Aporta un sinnúmero de ventajas que además, tienen un retorno directo en la cuenta de resultados. Podemos afirmar que la implantación de un software de gestión permite unificar y centralizar todos los procesos operativos del hotel o cadena hotelera potenciando la interoperabilidad entre los distintos departamentos y obteniendo como beneficio: el control y la visualización de las operaciones, soporte para la toma de decisiones, eficiencia administrativa, productividad, servicio a clientes y ahorro en costes operativos”, nos explica José Alberto Terrasa, Socio-Director General de la empresa Sistemas de Gestión Baleares. Siguiendo con esta línea, Francisco Vargas, Product Manager de Tesipro Solutions, nos explica que “un buen software de gestión permite a la propiedad disponer de una conectividad online directa con los canales de venta ahorrando en recursos humanos y aumentando la oportunidad de venta”.

De igual manera son muchos los que sitúan como principal ventaja el ahorro de costes. En relación a esto Isabel Pomar comenta que “los ahorros en costes que se obtienen con la implantación de software de gestión son múltiples, algunos de ellos más fáciles de cuantificar que otros. El principal ahorro, sin duda, es la automatización de procesos, sobre todo administrativos, con la que se eliminan muchas tareas manuales que suponen tiempo y esfuerzo del personal. Gracias a ello, en los hoteles se reducen los tiempos y costes de administración y las personas, encargadas de estas tareas, pueden dedicar más tiempo a labores de mayor valor para el negocio, por ejemplo, al análisis de la información.”

Otros puntos a favor de este planteamiento sería “el segundo bloque importante de ahorros alcanzados con los sistemas de gestión son los ocasionados por la mejor gestión y el control de los recursos. Se trata, desde el ahorro de recursos financieros (mejorando la gestión financiera), pasando por ahorros en el consumo de productos para la preparación de platos (con la aplicación de fórmulas), hasta el ahorro en inmovilizados a través de su mejor gestión o en las unidades necesarias de múltiples artículos (menaje, toallas, sábanas, etc.) con la optimización del almacén.” Juan Carlos Cañón, Responsable Soluciones Verticales de la empresa Proconsi, nos comenta, de igual manera, que los aspectos más importantes son el “ahorro de costes (reduce los errores de la gestión diaria). Optimiza los recursos (sacas mayor rentabilidad a los recursos disponibles). y obtiene más información del negocio”. Siguiendo en la misma línea, Manuel Muñoz Bullejos, comenta que “los software de gestión son unas herramientas imprescindibles en los momentos en los que está la economía



NORAY
HOTEL
for Dynamics NAV

NORAY Hotel for Dynamics NAV es una solución integrada para la gestión hotelera, orientada a cadenas y hoteles independientes, siendo la primera y única solución hotelera del mundo certificada para Microsoft Dynamics NAV 2009.

*Microsoft Corporation ha reconocido la solución **NORAY Hotel for Dynamics NAV** por cumplir con todos los requisitos, con los mayores estándares de calidad y compatibilidad con las tecnologías de Microsoft y por ello le ha concedido la máxima calificación que otorga a soluciones desarrolladas por sus partners.*

Microsoft Partner



GRAN CANARIA · TENERIFE · MADRID
Tel.: 902 440 053 · WWW.NORAYHOTEL.COM

mundial para la industria de hotelería, ya que controlan el departamento de alimentos y bebidas de los hoteles, la cocina reduce costos, aumenta beneficios, regulariza las producciones y facilita el trabajo de los empleados”. De la misma manera indica que “aumentan la satisfacción de los clientes por los servicios y calidad prestada a un precio menor que la competencia.”

Pero aparte del ahorro de costes, existen otras cualidades ofrecidas por estos software, como comenta Covadonga Álvarez: “Hoy en día sería impensable poder gestionar un hotel sin la ayuda de los sistemas de gestión hotelera. Los sistemas de Property Management System (PMS) son el motor que controla el hotel y abarcan la operativa de todos los departamentos.” “Como en toda empresa, sea del sector que sea, un sistema de gestión ha de ser el elemento mediante el cual pueda diferenciarse de su competencia, este tiene que permitir al empresario realizar ‘tomas de decisión’ rápidas y eficaces en un mundo globalizado como el actual”, nos explica Juan Miguel Olmedo. Según indica Covadonga, “la disminución de los costes de gestión, la optimización de los recursos y la fidelización de los clientes solo es factible, hoy en día, con la utilización de estos sistemas. Herramientas como la Business Intelligence, presente ya en muchos PMS, permite a la dirección de un hotel afrontar la toma de decisiones importantes sobre su negocio, desde diferentes perspectivas de una forma fácil y dinámica”. “Sin duda alguna, el ahorro de costes es un punto



Foto: Barceló

importante, pero no ha de olvidarse que los establecimientos hoteleros se deben a sus clientes, y en la actualidad, debido a la situación de crisis global, este es un punto que muchos empresarios están olvidando. El sistema de gestión ha de permitir más que el ahorro de costes en personal, la optimización de los recursos y la mejora en productividad,” continúan comentando desde Planet Winner Spain.

Desde Serenissima, nos explica Covadonga, que una gran ventaja es “la integración de los PMS con los distintos canales de venta en Internet. Agilizar la gestión de los canales de distribución online a través de una gestión de tarifas flexible, rápida y automática es uno de los principales retos que hoy tiene un hotel para conseguir optimizar sus ventas.” En este sentido, continúa comentando que “otra importante ayuda para conseguir la fidelización de los clientes es la incorporación, en cada vez más sistemas, del CRM (Customer Relationship Management). La correcta gestión de la información que se obtiene de los clientes es una de las tareas más complejas a la que se enfrentan los hoteles pero, al mismo tiempo, es también una de las mejores oportunidades para conocer lo que necesitan y quieren. Gestionar mejor la atención al cliente durante su estancia y enfocar correctamente las acciones de marketing conlleva claros beneficios para el hotel.” Finalmente, termina indicando que “gracias a los sistemas de gestión orientados al Revenue Manangement y a la distribución integrada de la oferta, gracias a la utilización de las nuevas tecnologías por parte de los clientes

y al control de costes, cualquier hotel puede llegar a maximizar sus resultados operativos y recuperar rápidamente la inversión realizada en la implantación del software hotelero.”

Un aspecto importante a tener en cuenta, y del que nos habla Isabel Pomar (Datisa), consiste en poder tomar decisiones con garantías, para lo cual, es necesario disponer de toda la información que, directa o indirectamente, afecta al área implicada en ella, por lo que expone que “la información en sí misma, aun aportando grandes ventajas, no resulta eficaz si no reúne una serie de condiciones tales como la capacidad de integración de los datos, la toma de referencia de un dato como único, con independencia de la perspectiva desde la que se solicite o la disponibilidad en tiempo real del dato en cuestión”. Por ese motivo, comenta que “los sistemas de gestión actuales, ofrecen además la posibilidad de interrelacionar la información para ver de qué forma, el trabajo en un área, afecta, enriquece o entorpece, el trabajo de otras. Este es el verdadero valor de los sistemas de gestión.”

Según comenta Toni Fontova Responsable del Área de Hoteles del Grupo ICG Software, la principal ventaja “debe recaer en la simplificación de los procedimientos a realizar en las diferentes áreas para tener un completo control y, posteriormente, en la obtención de la información, con lo cual se dispone de más tiempo para el análisis para la toma de decisiones. Esto supone para el gestor del establecimiento ahorro en tiempo,

y por tanto en costes, y facilidad en la integración y centralización de datos de cada departamento para analizar el hotel de forma global. “

En la otra cara de la moneda se encuentra Mario López (Antfor Software), que realiza una reflexión interesante: “En realidad la pregunta correcta sería: “¿Cuáles son las ventajas que debería aportar a un hotel el software de gestión?”. Las soluciones de gestión presentes en el mercado son tan diferentes como lo son los tipos de gestión y dirección que existen en hoteles y cadenas hoteleras.” Por ello finaliza explicando que “la mejor ventaja, obviando que sea un producto completo, fiable, etc., es que el proveedor y el servicio que este brinda sean del nivel adecuado y se adapten a las necesidades de sus clientes en cada momento, y a un precio justo.”

La evolución tecnológica y demanda del sector

En estos últimos años, se ha creado un tipo de necesidad que, corresponde con la forma en que se manejan ciertos sectores relacionados con la venta, que se ha ido cubriendo con herramientas web, pero la implantación y desarrollo de un sistema de gestión, se ha convertido en una necesidad fundamental ante los cambios que el mercado está experimentando. En este aspecto, las distintas empresas realizan grandes avances tecnológicos en sus productos. “La inminente evolución tecnológica apunta a la necesidad de migrar las plataformas de gestión tradicionales a sistemas abiertos. Esto permitirá al hotelero acceder a una amplia gama de herramientas disponibles en el mercado, aptas para implementar en cualquier sistema, que le permitirán adaptarse con agilidad a los cambios y exigencias del sector, reducir los costes derivados de actualizaciones de software u ofrecer un mejor servicio a sus clientes, entre otros aspectos”, nos explica Jeff Edwards. Según Francisco Vargas (Tesipro Solutions), “el mercado hotelero actual avanza hacia la integración del sistema de gestión del hotel o cadena con los diferentes canales de venta y distribución”. En línea con esta tendencia, la plataforma de gestión hotelera de Amadeus, está basada, según nos comenta Jeff Edwards, “en sistemas

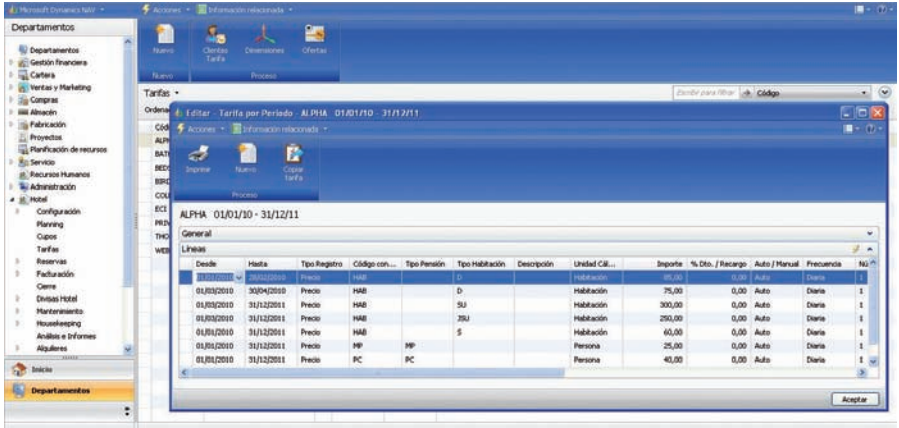


Foto: Consultores Canarios Informáticos

abiertos de nueva generación y disponible en la modalidad de “Software as a service” (SaaS), lo que supone una menor dependencia de un único proveedor y dotar de mayor escalabilidad y flexibilidad a la plataforma. Amadeus trabaja desde hace años en la migración de sus sistemas convencionales hacia sistemas abiertos. Actualmente, el 85% de su tecnología se basa en sistemas abiertos.”

Toni Fontova nos habla de los distintos puntos de investigación que se están llevando a cabo, explicando que “una línea de investigación es la creación de plantas piloto. En este sentido hemos puesto en marcha un proceso de colaboración con hoteles de diferentes países con los que analizamos todo lo que el sector va a necesitar en el futuro.” De su lado, Manuel Muñoz Bullejos (Chefexact), constata que “ la gestión de cocina, buffet, restaurantes y bares ha sido poco tenida en cuenta desde un punto de vista informático, ya que la informática se ha centrado en facturación, alojamiento, reservas, contabilidad, olvidando la gestión de cocina y alimentos y bebidas, departamento vital en cualquier hotel, también esto es debido a que tanto chef como Maîtres no han sido muy amantes, hasta ahora, de gestionar las necesidades de control de su trabajo desde un ordenador, lo prefieren hacer a ojo.” Actualmente, termina añadiendo que “son las nuevas generaciones las que el trabajar con ordenador forma parte de su quehacer diario, menos la función de cocinar, que esto, como es lógico, no lo puede sustituir ningún ordenador. Los resultados que se obtienen con un software son infinitamente mejores que sin él, como la gestión, control de

necesidades de producción, pedidos, costos, necesidades de compra, gestión de stock, etc.”

En lo referente a este gran avance tecnológico, Chano Gómez (Noray), nos comenta que “la tecnología retroalimenta a la tecnología, es decir, que una mejor tecnología a su vez permite que se cree más y mejor tecnología. Esto es lo que está permitiendo que tanto los proveedores

Foto: Hostelpro



Foto: Barceló





Foto: Melia

de servicios como los usuarios de los mismos dispongan de las herramientas necesarias para romper fronteras en cuanto a distancia y tiempo.” “El principal hito tecnológico ha sido la integración de un potente interfaz gráfico que de una forma cómoda y natural permite al usuario interactuar con la aplicación de una forma más amigable,” expone José Alberto Terrasa.

Actualmente, el mercado demanda herramientas que les permita llegar a potenciales clientes, de forma más directa y ágil, reducir costes, ganar en eficiencia y seguridad. Afortunadamente, cada día son más las empresas que están siendo conscientes de la importancia de los software de gestión hotelera, para conseguir resultados sin pérdidas y resulten rentables, con lo cual, son herramientas informáticas muy necesarias en este momento de la economía mundial y sobre todo de nuestro país, que tiene una importantísima industria turística, en la cual se deben de ofrecer servicios de calidad a su justo precio y que sean rentables para la industria. “En los estudios realizados, tanto sobre nuevo mercado, como en nuestra cartera de clientes, vemos que las necesidades están encaminadas a potenciar la venta haciendo más énfasis en la comercialización a través de canales online”, expone José Alberto Terrasa (Sistemas de Gestión). En estos momentos, el sector turístico, demanda, dentro de los software de gestión hotelera “un excelente servicio y herramientas de

venta online como puede ser booking engine y conectividad online on OTAs totalmente integrado con el PMS o CRS”, nos comenta Francisco Vargas.

Pero la crisis provoca que el sector demande aspectos diferentes a estos programas, a lo que Isabel Pomar, Directora de Marketing de Datisa, comenta que “uno muy demandado por los hoteleros es el de contar con herramientas modulares que integren de una manera centralizada la información de las distintas áreas del negocio (financiera, de compras, del restaurante, etc.) para disponer de toda la información que se requiera con un solo click de ratón.” Otra demanda del sector, según

“Actualmente, el mercado demanda herramientas que les permita llegar a potenciales clientes, de forma más directa y ágil, reducir costes, ganar en eficiencia y seguridad”

nos comenta José Alberto Terrasa son “las herramientas de fidelización al cliente como lo es el CRM, que permite una completa gestión de las relaciones con los huéspedes.”

Bajo su experiencia Pedro Antón, Director de Desarrollo de Negocio para Turismo de Informática El Corte Inglés, expone que “el objetivo más demandado en el sector es el aumento de la rentabilidad y las herramientas que lo faciliten. Hace unos años, el incremento de ventas primaba sobre todas las cosas, pero los canales de venta crecen y las rentabilidades no son las esperadas, como consecuencia, la tendencia es a potenciar la venta directa en el canal online.” Siguiendo con este punto, Isabel Pomar, nos indica que “crece el interés hacia las herramientas de contabilidad analítica avanzada, que permiten analizar qué centro o qué salón, por ejemplo, está reportando más beneficios y en qué otro se pueden reducir los costes, etc. Los hoteleros no buscan únicamente aumentar las ventas, sino identificar negocios eficientes que maximicen la rentabilidad, porque estos también repercuten en los beneficios.”

Foto: Serenissima Informática

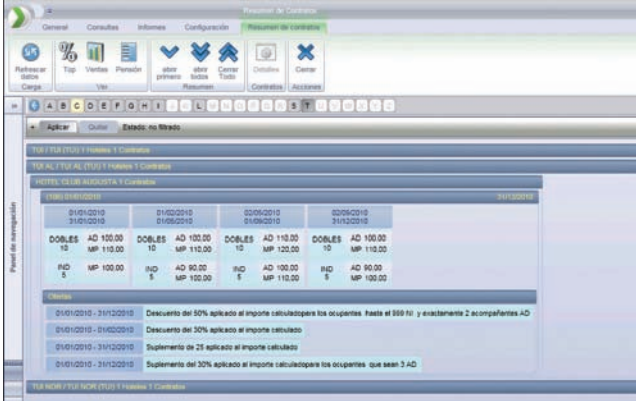


Foto: Navihotel

“Clearing the Cloud, Best of Open Systems and cloud for hotel business optimisation, todo esto es posible gracias a la adopción de software de código abierto ya que permite al hotelero incrementar su poder de innovación, ganar en competitividad y agilidad ofreciendo nuevos productos y servicios al mercado; competir de manera más efectiva con su marca en el canal online aprovechando las iniciativas que éste ofrece en cuanto a las funciones de búsqueda y compra por Internet; beneficiarse del conocimiento colectivo de comunidades virtuales; contar con los medios para escalar rápidamente en la resolución de problemas; y reducir los costes asociados a los sistemas en propiedad o heredados que requieren de un mantenimiento técnico en términos de licencias o actualizaciones de software”, nos comenta Jeff Edwards de Amadeus.

Por otro lado, otra funcionalidad muy demandada son “las herramientas de Business Intelligence que permiten optimizar y agilizar el proceso de toma de decisiones”, de igual manera, continúa comentando José Alberto Terrasa, que “también, tienen bastante demanda las soluciones de movilidad que permiten a los directivos acceder a la información actualizada, en tiempo real, de los datos de explotación y estadísticos de sus establecimientos desde cualquier lugar y en cualquier momento”.

Por otro lado, Isabel Pomar, explica que, actualmente, lo que buscan las empresas hoteleras españolas en su back-office es “la capacidad de disponer de un programa adaptado a la cultura y legislación de su entorno, que les permita optimizar todos sus procesos sin consumir un importante número de recursos.” De igual manera, Pedro Antón, nos indica que “aunque la diversificación es necesaria, y no se menosprecia la venta indirecta; el uso de herramientas de agregación de canales de venta o “channel manager” es otra de las tendencias, pero se tiende a seleccionar los canales más rentables.

La influencia de Internet es sin duda un factor clave, alrededor del cual giran las prestaciones de todos los sistemas de gestión hotelera de hoy, tanto en lo referente a las prestaciones que ofrecen para el Front Office, como en lo relativo a los sistemas que permitan un acercamiento a los huéspedes. En relación a esto Covadonga Álvarez (Serenissima) nos explica que los

Gestionamos sus servicios hoteleros para que solo se preocupe de la atención al cliente



HOTELES		LUGARES	
Husa	Axel Hotels	España	Argentina
Santos	Carris Hoteles	Italia	New York
Attica21	Hotusa Hotels	Francia	Austria
Sercotel	Derby Hotels	Alemania	Hungría
Hotansa	Hoteles Center	Bélgica	México
Aránzazu	Barceló Hoteles	Rep.Checa	Portugal
Acevi Hoteles	Majestic Hotel Group	Marruecos	United Kingdom
GSA Hoteles	y muchos más...		

SIGH-ULYSES

Tesipro Solutions ofrece una herramienta eficaz, rápida y de ayuda para la gestión y explotación de su negocio, con una evolución continua para adaptarse a las nuevas tecnologías y requisitos del sector hotelero.

Visite nuestra web

Tesipro 2.0 solutions

www.tesipro.com

Encontrará información al detalle de nuestros productos y servicios.

Contacte con nosotros

Tel. 902 006 450
Fax 93 244 93 80
08011 BCN
c/Sepúlveda, 143 5ª Planta

Tesipro solutions

Software para hoteles



Foto: Barceló

“sistemas centralizados y netbooking sociales, desde dispositivos móviles sin costes adicionales, es una importante demanda de este sector. Movilidad y accesibilidad son las dos grandes apuestas que ya son realidad. Dos conceptos que ya no son excluyentes. Ser capaz de actuar y de ser informado sobre la marcha es un requerimiento fundamental de la vida empresarial moderna. Los clientes de hoy en día no quieren esperar, quieren que se les atienda lo mejor y más rápidamente posible.” Actualmente, en España, según nos comenta Tamara Castrillo, el sector hotelero demanda “ahorro de costes e incremento de ventas. En estos momentos, las herramientas más solicitadas son las relacionadas con la venta en general y con la venta online en particular. El hotelero tiende cada vez más a poner, prácticamente, el 100% de sus cupos en internet ya sea a través de su propio motor de reservas, Channel Managers o turoperadores online. Se demandan herramientas que permitan la venta en internet, la optimización del posicionamiento y la vigilancia de la competencia”.

Por su parte, Toni Fontova, señala que, “debido a que cada día se utilizan más herramientas y aplicaciones a través de internet como opción para consultar y

formalizar reservas en hoteles, el cliente demanda que su presencia en la red y el PMS estén cada vez más integrados. Disponer de estas integraciones da como resultado más eficiencia y optimización de la gestión del hotel.”

España en el mercado internacional

España es una de las potencias mundiales de la industria hotelera, y este sector cuenta, dentro del país, con importantes

“la demanda de soluciones de comercialización online, tales como motores de reservas enlazados con la página web del hotel o herramientas de channel management, son el tipo de soluciones que más interés despiertan”

actores que están guiando al software de gestión en línea con las necesidades de los hoteleros. Con respecto a si se está produciendo una gran internalización de España en el sector de programas hoteleros, Mario López, Socio Director de Antfor Software, nos explica que España no es pionera en la exportación de esta tecnología, comentando que “la explicación a este “no” es sencilla: Las grandes compañías compran productos extranjeros. Ahora, explicar el por qué de ese hecho ya no es tan sencillo, pues es cierto que en España se encuentran, sin duda, las mejores empresas de software y de servicios turísticos.” En este sentido, Tamara Castrillo (GreenSoftware), nos explica que España “podría ser un referente, por la calidad de la soluciones, pero la realidad indica que las empresas españolas hemos sido poco ágiles en cuanto a la distribución a nivel internacional de nuestros productos. En este campo, la “marca” España ha



Foto: Microsfidelio

sido poco promocionada, el software anglosajón ha avanzado de forma más rápida en la distribución internacional de la mano de las grandes cadenas”.

Desde otro punto de vista, tenemos la opinión de Jeff Edwards que explica que “en este sentido, se está haciendo mucho hincapié en responder no sólo a los retos de las grandes cadenas, sino especialmente a las demandas del 70% del sector hotelero, formado por pymes. Además, es muy importante su labor paralela de formación y concienciación sobre la necesaria convergencia digital entre todos los dispositivos y procesos del hotel y sobre importancia de adoptar la nueva tecnología para ser competitivos.”

Con respecto al panorama internacional, Chano Gómez, nos comenta que “hay un líder mundial en cuanto a cuota de mercado, pero aquí en España el mercado está muy segmentado y la gran mayoría de productos nacionales que compiten en igualdad de condiciones con cualquier producto internacional.” “En el mercado actual hay muchos proveedores de sistemas de gestión hotelera desarrollados en España pero todavía son los sistemas internacionales, debido a su fuerte implantación en todo el mundo, los que ofrecen antes las principales novedades (movilidad, Cloud Computing, conectividad con canales de distribución, Business Intelligence...)”, expone Covadonga Álvarez.

Joaquín Sánchez Eguren, Responsable de Soluciones de Comercio y Turismo de Informática El Corte Inglés, nos habla de la principal problemática del sector del software de gestión para aumentar la implantación en el sector hotelero español, explicando que “actualmente el principal problema es el económico, El sector hotelero se está viendo muy afectado por la crisis, por lo tanto son pocos los que invierten a día de hoy, en nuevas implantaciones de software de gestión. En todo caso lo que están demandando más son las herramientas que les permitan principalmente optimizar las ventas, que les permita aumentar sus beneficios.”

Respecto a la inserción de España en el mercado internacional de programas de software hoteleros, Alberto García, del



Foto: Accor

Departamento Comercial de Millenium Soft S.A., nos comenta que “todos los días llegan a Millenium Soft demandas de implementaciones en países de nuestra habla en América, europeos de nuestro entorno e incluso del mismo África.” “Aunque hay buen software a nivel nacional, las grandes compañías son extranjeras” matiza Juan Carlos Cañón (Proconsi)

Refiriéndose a este tema, César Díez Rivera, Director General de Micros-Fidelio España, S.L, comenta que “en un entorno cada vez más competitivo en lo que a oferta hotelera se refiere, el mercado demanda herramientas que les permitan llegar a sus potenciales clientes de forma más

directa y ágil. En esta línea, la demanda de soluciones de comercialización online, tales como motores de reservas enlazados con la página web del hotel o herramientas de channel management, son el tipo de soluciones que más interés despiertan.” Por otro lado, finaliza explicando que “en lo que se refiere a la manera de comercializar el software de gestión hotelero, la tendencias más recientes han dado un giro hacia nuevos modelos como es el SaaS (“Software as a Service”) que de forma muy general consiste en la posibilidad de alquilar las aplicaciones en lugar de invertir en su adquisición, quedando embebida en una cuota mensual, los servicios de puesta en marcha y mantenimiento.”

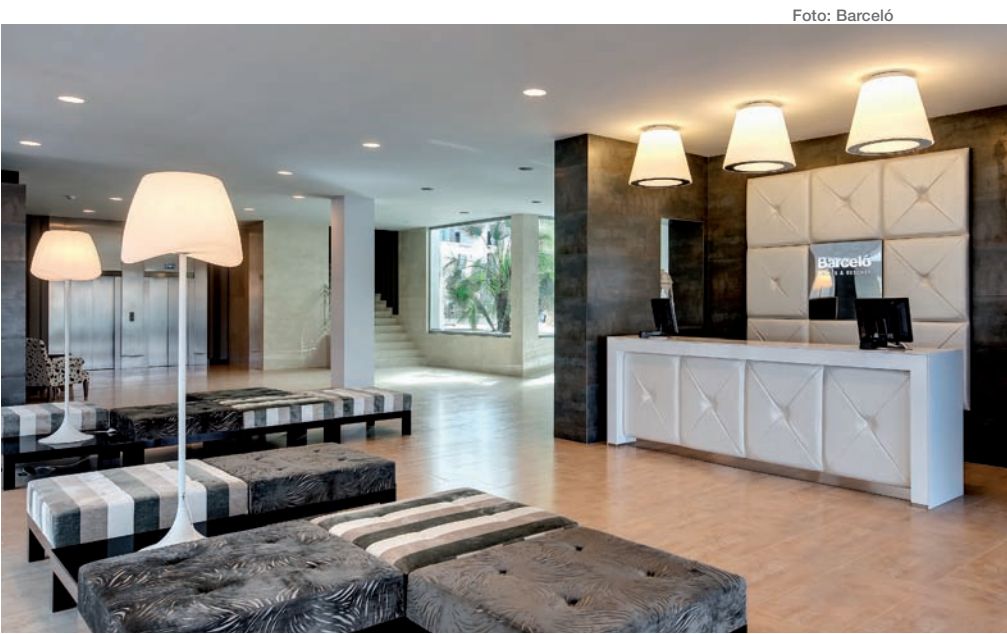


Foto: Barceló

Principales empresas desarrolladoras y comercializadoras de Software de Gestión Hotelera

Empresa	Marcas	Teléfono	Web
ACIGRUP INFORMÁTICA Y ORGANIZACIÓN, S.L.	Acihotel	902121110	www.acigrup.com
A.M. SYSTEM S.L.	AM Hotel	902151863	www.amsystem.es
AMADEUS	Amadeus Hotel Platform	915820100	www.amadeus.com
ANTFOR	Avalon	871932000	www.antfor.com
ASTARTÉ INFORMÁTICA, S.L.	Maitre	952601849	www.astarteinformatica.com
GRUPHOTEL	GH-Hotel	911841696	www.gruphotel.com
ARS SOFTWARE (SAGE ESPAÑA)	Geshotel	902113537	www.ars-software.com
CHEFEXACT	Chefexact	647291140	www.chefexact.com
CLASS ONE	Seven Stars	981613709	www.classone.es
CPS - COMPUTADORES PROGRAMAS Y SISTEMAS S.L.	Hoteloplus	935947520	www.hoteloplus.com
CONSULTORES CANARIOS INFORMÁT.	Noray Hotel	922378096	www.norayhotel.com
COPERMÁTICA	Copermática	902443333	www.copermatica.com
DATISA	Gesda H 64	902328472	www.datisa.es
E REV MAX	Rate Tiger	934342920	www.ratetiger.com
ECOTEL PLUS, S.L.	Ecotel Plus	902700003	www.ecotelplus.com
ELCO-DATA - ELECTRÓNICA Y CONTROL S.A.	Elco Gestión	934239969	www.elcodata.com
ENGISOFT - INGENYERIA DE SOFTWARE S.A.	Bird Hotel	902153475	www.engisoft.com
EVOLUCIÓN INFORMÁT. HOTELERA	Timón Hotel	971478001	www.timonhotel.com
GALDON SOFTWARE	gsHotel	958410193	www.gsbase.com
GREEN SOFTWARE	Green Hotel	985195227	www.greensoft.es
GUBSE SUC. EN ESPAÑA - SIHOT	Sihot	963449400	www.gubse.com
ICG SOFTWARE - INICIATIVES DE COMUNICACIONS GEMINIS S.L.	Front Hotel	973751533	www.icg.es
INFORMÁTICA 3 PROGEST S.L.	Hotel3	972600800	www.info3.es
INFORMÁTICA EL CORTE INGLES, S.A.	Informática el Corte Inglés	902154002	www.iecisa.com
INFORTUR SOFTWARE S.L.	Infortur Hotel	977745002	www.infortur.com
INNOVACIONES INFORMÁTICAS S.A.	Suite ERP	915605000	www.innovaciones-inf.es
INTER POINT OF SALE	Bdp	917543212	www.ipos.es
K-ROOT	K-Root	902363716	www.k-root.es
LANDÍN INFORMÁTICA	Landín	986858858	www.landin.es
MICROS FIDELIO ESPAÑA S.L.	Opera	902115085	www.micros-fidelio.es
MILLENIUM SOFT S.A.	Othello	915020400	www.millenium-soft.es

Empresa	Marcas	Teléfono	Web
NEWHOTEL SYSTEMS	Newhotel	915563808	www.newhotel.com
OFIMÁTICA JAÉN S.L.	OfiHotel	902250144	www.ofi.es
PARSEC SYS	Adapto	942367006	www.adapto.net
PLANET WINNER SPAIN	Winner	912611516	www.winnerspain.com
PRESTIGE SOFTWARE S.L.	Hotel Nómada	933222488	www.prestige-soft.com
PROCONSI S.L.	Proconsi Hotel	902214010	www.proconsi.com
SERENISSIMA INFORMÁTICA ESPAÑA S.L.	Protel	933949000	www.serinf.es
SISTEMAS DE GESTIÓN BALEARES S.A. (NAVIHOTEL)	Navihotel	902221223	www.sistemasdegestion.com
STAFF & LINE	EasyVista	902430412	www.staffandline.es
SULCUS SOLUTIONS S.L.	Medallion	933789178	www.sulcus.es
TEC-SOFT CONSULTING, S.L.	Hotec	971774844	www.tec-soft.es
TECHTUR	Host PMS	955024684	www.techtur.com
TESIPRO SOLUTIONS S.L.	Sigh Ulyses	902006450	www.tesipro.com
WINHOTEL SOLUTION	Winhotel Solution	971498890	www.winhotel.es

FUENTE: HOSTELPRO

Soluciones informáticas para el Hotel de hoy

GH-HOTEL
Reservas
Facturación
Auditoría
Estadísticas
Yield

GH CREDITOS
Cobros
Remesas
Depósitos

GH-TPV
Ventas
Escandallos
Telecomanda

GH-SALONES
Planning
Ordenes
Presupuestos

GH-CONTAB
Plan General
Analítica
Amortización

GH-CRM
Gestión
Comercial

GH-STOCK
Pedidos
Albaranes
Facturas
Ofertas

GH-WEB
Reservas
On-Line

GH-SPA
Cabinas
Personal
Grupos

GH-BASIC
Hoteles
Hostales
Casas Rurales

GH-INTERFACE
Teléfono
Pay-TV
Llaves
Lector DNI

GH-CRS
Central
de
Reservas



www.gruphotel.com

Solicite más información:
Tel: +34 91 184 16 96
E-Mail: gruphotel@gruphotel.com

