

Especial

Negocios

en informática

Tai
editorial

Suplemento al Nº 309 de

Newsbook

Especial Horeca 2023

La transformación digital del sector Horeca pierde velocidad



OPINIÓN

Mucho por hacer

La digitalización del sector Horeca no es homogénea. Se trata de un sector con una amplia diversidad de establecimientos. En el plano del alojamiento los procesos de transformación digital de los hoteles, que giran alrededor de la demanda de los nuevos viajeros, más conectados y preocupados por la sostenibilidad, van más rápido sobre todo en las grandes cadenas que tienen como prioridad la personalización de la experiencia del usuario y están explorando nuevas soluciones basadas en la inteligencia artificial. En los establecimientos más pequeños el ritmo es distinto y evoluciona en función de las necesidades de sus clientes, aunque se concentra principalmente en atender su demanda de *wifi* y de otros dispositivos como los televisores para que vean sus contenidos favoritos.

En el apartado de la restauración, la situación económica está condicionando la digitalización y los hosteleros este último año se están centrando en mantener su rentabilidad, lo que ha detenido su proceso de transformación.

En ambos casos, para ser competitivos en un escenario complicado por la inflación que está impactando en el gasto de los consumidores, los procesos de mejora gracias a las nuevas herramientas tecnológicas no pueden paralizarse, lo que abre una nueva oportunidad de negocio a los profesionales del canal especialista en las soluciones para este mercado.

Queda mucho por hacer en este sector y los profesionales del canal tienen ante sí una oportunidad atractiva para acompañar a las empresas en sus procesos de transformación digital. Una de sus principales tareas será asesorar sobre las herramientas y las soluciones que mejor se adaptan a cada necesidad ya que en muchos casos las pymes que integran este ámbito carecen de los conocimientos adecuados y están desaprovechando las ayudas como las ofertadas en el programa del Kit Digital.



SUMARIO

REPORTAJE



Los hoteles españoles siguen la senda de la digitalización

Pág. 3



El proceso de transformación digital del sector hostelero se ralentiza en el último año

Pág. 5

LISTADO DE ANUNCIANTES

BDP Pág. 12 y 13

INFORTISA Pág. 14 y 15

ISE Pág. 10, 11 y 16

TP-LINK Pág. 6 y 7

SNOM Pág. 8 y 9

Newsbook

Síguenos en @newsbook_tai

DIRECTORA
Marilés de Pedro • mariles@taieditorial.es

REDACCIÓN Y COLABORADORES
Rosa Martín • rmartin@taieditorial.es
Inma Elizalde • inma@taieditorial.es
Olga Romero • olga@taieditorial.es

PUBLICIDAD
David Rico • david@taieditorial.es
Nuria Díaz • nuria@taieditorial.es

PRODUCCIÓN
Marta Arias • marta@taieditorial.es

EDITA



T.A.I. Editorial, S.A.
(Técnicos Asesores Informáticos Editorial, S.A.)
www.taieditorial.es

Avda. Fuencarral, 68
28108 ALCOBENDAS (Madrid)
tel. +34 91 661 61 02
e-mail: correo@taieditorial.es

MIEMBRO DE



OTRAS PUBLICACIONES



DISTRIBUCIÓN

Publistad Publicidad Directa, S.A.
C/ Fundidores, 53 (Pol. Ind. Los Angeles)
28906 Getafe – Madrid
Telf. 91 683 76 92

DEPÓSITO LEGAL

M-20480-2002

ISSN

1696-6147

Impreso en papel ecológico



QUEDA PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE LOS ORIGINALES DE ESTA PUBLICACIÓN SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO. NO NOS HACEMOS RESPONSABLES DE LAS OPINIONES EMITIDAS POR NUESTROS COLABORADORES Y ANUNCIANTES.

No está permitida su reproducción o distribución sin la autorización expresa de Técnicos y Asesores Informáticos Editorial, S.A. Le informamos que sus datos personales y dirección de correo electrónico serán tratados por Técnicos y Asesores Informáticos Editorial, S.A., como responsables del tratamiento, con la finalidad de llevar a cabo una gestión de carácter comercial, y para el envío de nuestra publicación y también de comunicaciones comerciales sobre nuestros productos y servicios, así como de terceros que consideramos puedan resultar de su interés. Los datos serán cedidos a Tu Web Soluciones, compañía de posicionamiento y análisis, S.L. y Cia. para la Empresa Servimedía S.L., empresas colaboradoras del responsable que tratarán los datos con las mismas finalidades. Siendo conservados mientras no manifieste su oposición a seguir recibiendo el servicio solicitado. Puede usted ejercer los derechos de acceso, rectificación o supresión de sus datos, dirigiéndose a aco@taieditorial.es para más información al respecto, puede consultar nuestra Política de Privacidad en https://taieditorial.es/politica/

Los hoteles españoles siguen la senda de la digitalización

El sector hotelero sigue inmerso en su proceso de digitalización con las grandes cadenas como impulsoras de las tendencias y pioneras en la implantación de las últimas soluciones. La personalización de la experiencia del huésped es una de las prioridades en este momento y la inteligencia artificial es una de las tecnologías que se están aplicando para conseguirlo.



La temporada turística de nuestro país ha sido positiva como se refleja en los informes y en las estadísticas del sector. Por ejemplo, los datos de septiembre que recoge el INE indican que las pernoctaciones en establecimientos hoteleros aumentaron un 5,8 % en septiembre respecto al mismo mes de 2022 y que la facturación de los hoteles también ha crecido un 8 % respecto a septiembre del año pasado. Otro dato significativo es que las pernoctaciones durante septiembre superaron a las del mismo mes de 2019.

Estos datos indican que la actividad en el sector hotelero está normalizada tras la etapa de la pandemia y que los establecimientos de este sector necesitan seguir mejorando su oferta para seguir creciendo y atrayendo a los turistas. En este sentido, la tecnología y la digitalización de sus procesos siguen siendo imprescindibles para llegar a nuevos clientes, aunque en este camino sigue habiendo ciertas dificultades y no todos avanzan a la misma velocidad. Álvaro Carrillo de Albornoz, director general del

“El cliente se está preocupando más por la sostenibilidad a la hora de buscar el hotel”

Instituto Tecnológico Hotelero (ITH), señala que la digitalización es “un proceso continuo y gradual”.

Durante este último año, el ITH ha observado que los hoteleros, bien por la necesidad de reducir costes o por mejorar su operativa interna, están interesándose por la robotización y la automatización de procesos. “Los hoteleros se dan cuenta de que, en otras geografías, sobre todo en Asia, se están automatizando más procesos y utilizando *robots*, no para sustituir a personas, sino bajo el concepto de los *cobots*, *robots* colaborativos que están cola-

borando con el empleado para que sea más eficiente”.

Al mismo tiempo este año el *boom* de la inteligencia artificial, que ha llegado al gran público con aplicaciones como ChatGPT, también está suscitando interés para su aplicación en el sector hotelero.

Perfil del turista

La introducción de nuevas soluciones tecnológicas depende de la demanda de los turistas y los huéspedes que se alojan en los hoteles. El perfil actual del turista responde al de un viajero que está bien informado, demanda una experiencia única y es digitalmente competente, ya que utiliza la tecnología para investigar destinos, reservar alojamiento y compartir sus experiencias en redes sociales. Este nuevo turista, según señala la plataforma especialista en gestión de experiencias Medallia, también está condicionando su decisión de compra y de viaje a la situación económica. Por tanto, es prudente a la hora de realizar viajes, pero no renuncia a ellos, aunque busca una experiencia más personalizada y flexible, por lo que la tecnología es un medio idóneo para proporcionar a este viajero esa personalización y cumplir sus expectativas.

El director general de ITH señala que los huéspedes siguen demandando, como viene siendo habitual en los últimos años, una buena conexión *wifi*, enchufes para conectar sus dispositivos y una pantalla para ver sus contenidos favoritos, aunque este año también se ha notado un mayor interés por la sostenibilidad. “El cliente sí que se está preocupando más por la sostenibilidad a la hora de buscar el hotel, el destino o valorar qué es lo que puede hacer”, explica el director del ITH, aunque matiza que “esto no significa que el cliente haya cambiado, pero sí que este tema está preocupando más”.

Respuesta de los hoteleros

Ante esta demanda, el sector hotelero está tratando de atender las necesidades del este nuevo viajero, mejorando sus instalaciones, lo que se refleja en el incremento de hoteles de cuatro y cinco estrellas en los últimos años, que ahora representan el 52 % de la planta hotelera. Estas mejoras han elevado la calidad del producto alojativo, lo que implica mayor valor añadido y atraer a clientes con mayor poder adquisitivo.

Desde el punto de vista de la tecnología, las grandes cadenas están tratando de implantar la inteligencia artificial aplicada a la comercialización para segmentar mejor y poder realizar un mar-



keting “one to one”. “Las grandes cadenas que tienen datos se dirigen hacia la personalización gracias a la inteligencia artificial. Y están haciendo sus pinitos con las grandes tecnológicas para ver cómo aplican la inteligencia artificial para conseguir conectar los CRM”, destaca Carrillo.

Los hoteles más pequeños avanzan más despacio en este sentido y todavía no están explorando estas aplicaciones.

Estos nuevos pasos que están dando los hoteles para digitalizarse no son tan grandes como para que el equipamiento tecnológico sea un elemento decisivo para incrementar el número de clientes.

En este sentido, los resultados de la campaña turística veraniega confirman la buena salud del sector y consolidan a nuestro país en la segunda posición del mercado por ingresos y por turistas, pero en esta evolución positiva han pesado más “las remodelaciones, las aperturas y la reorientación de producto de la planta hotelera”, según indica el responsable del ITH. “La parte tecnológica todavía no es un *driver* para explicar el aumento de consumo en un destino. A un cliente le interesa más que el hotel sea nuevo a que haya instalado una nueva aplicación; pero hay una oportunidad de captar a ese cliente más tecnológico, que puede representar un 10 % del total”, aclara el directivo.



Lea el reportaje completo
escaneando el código QR

<https://tpvnews.es/tpvnews/los-hoteles-espanoles-siguen-la-senda-de-la-digitalizacion-2023103017805.htm>

El proceso de transformación digital del sector hostelero se ralentiza en el último año

Las dificultades que atraviesa el sector de la hostelería por la situación económica hacen que la rentabilidad del negocio sea el objetivo prioritario para los hosteleros y la digitalización ha pasado a un segundo plano a pesar de las ayudas del Kit Digital, que no han tenido el efecto acelerador de este proceso esperado.

La hostelería española, que engloba a los establecimientos de restauración, bares y cafeterías, lleva años trabajando en su digitalización, aunque avanza con ciertas dificultades. David Domínguez, director de Horeca Data y digitalización en Hostelería de España, matiza que es más adecuado llamar al proceso “transformación digital porque se trata de ir incorporando herramientas para ser más competitivo y resiliente económicamente. Y como proceso no deja de evolucionar”; aunque indica que este año, respecto a años anteriores, “no ha habido una evolución significativa”.

Este sector es un mercado muy diverso porque hay diferentes tipos de establecimientos desde los restaurantes más tradicionales hasta las cadenas o las franquicias que ya tienen herramientas digitales desde su fundación para su propia gestión. Esto hace que en función de la tipología del restaurante y su demanda se necesiten diferentes herramientas y que la transformación digital vaya ejecutándose a diferentes velocidades. Domínguez comenta que “es verdad que las herramientas están ahí para ayudarnos en todos los casos, pero no está evolucionando al ritmo que nos gustaría”.

Las dificultades económicas que atraviesa el sector en los últimos dos años no están facilitando que los hosteleros acometan nuevos proyectos para digitalizarse porque están enfocados en la defensa de la rentabilidad del negocio.

Barreras

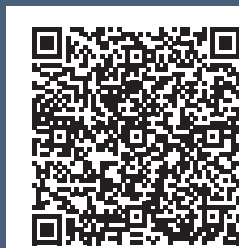
El contexto económico está marcando la estrategia de los hosteleros que están preocupados por la situación de la demanda, la gestión del personal y el coste de las materias primas. Estos problemas han desplazado a la digitalización como interés prioritario. El directivo de Hostelería de España señala que la digitalización ha caído como prioridad y no se trata solo de una cuestión presupuestaria como era en el pasado. Además, hay dos factores que



siguen siendo críticos para poder avanzar que son la información y la formación. “Saber qué herramientas hay, qué aportan, cómo podrían implantarse en el negocio y qué ofrecerían siguen siendo puntos a resolver en la mayoría de los casos”, comenta Domínguez.

Kit Digital

El año pasado se lanzó el Kit Digital y desde Hostelería de España se puso en marcha una iniciativa para que los hosteleros aprovecharan estas ayudas, pero a pesar de este esfuerzo el balance no es positivo. El nivel de ejecución es muy lento en general como revelan las propias cifras oficiales. “Está muy infrutilizado, no cumple lo que se esperaba ni en velocidad ni en alcance, aunque seguimos pensando que es una buena herramienta de financiación”, explica el directivo.



Lea el reportaje completo
escaneando el código QR

<https://tpvnews.es/tpvnews/a-fondo/el-proceso-de-transformacion-digital-del-sector-hostelero-se-ralentiza-en-el-ultimo-ano-2023103017814.htm>

ER7212PC



ER7212PC es un *router* de alto rendimiento de la solución TP-Link Omada que ofrece una solución integral 3 en 1 de conectividad en complejos hoteleros medianos y pequeños, ya que unifica funciones

de *router* con 12 puertos Gigabit, controladora y *switch* PoE+. Con él se controla el resto de equipos que forman la red, así como cámaras IP de videovigilancia y teléfonos IP. Esta gestión se puede hacer desde la nube en cualquier momento y lugar a través de la plataforma Omada.

EAP610-Outdoor



EAP610-Outdoor es un punto de acceso TP-Link Omada equipado con *wifi* 6 AX1800 y certificado IP67 para su montaje en exteriores, tanto en pared como en postes. Su instalación es sencilla al admitir alimentación PoE+, consiguiendo un alto rendimiento gracias a la combinación de diferentes tecnologías como OFDMA, Beamforming o MU-MIMO. Es una gran solución para dar acceso a Internet a clientes y sistemas internos en jardines, piscinas y terrazas. El software controlador Omada permite un control total de la red en todo momento y desde cualquier lugar.



EAP610

El punto de acceso TP-Link Omada EAP610 AX1800 con tecnología *wifi* 6 ha sido diseñado para entornos exigentes. Con él se puede disfrutar de velocidades más rápidas, menor latencia y mayor capacidad para distintos perfiles de dispositivos, los profesionales del *staff* de hoteles o restaurantes y los clientes. La seguridad está garantizada con WPA3, la creación de portales cautivos y creación de hasta 16 SSID. Todo ello con control centralizado desde la nube. Omada es la solución tecnológica para hostelería de los expertos en *wifi* con alto rendimiento.

NVR 1008H-8P PoE+



NVR 1008H-8P es el NVR de 8 canales PoE+ dedicados de TP-Link, una solución de vigilancia profesional pensado para crear un potente sistema de seguridad en combinación con las cámaras de videovigilancia Vigi y equipos compatibles ONVIF. Admite cámaras IP de hasta 8MP con resolución 3840 x 2160 pixeles y compresión H.265+ para ahorrar espacio de almacenamiento. Con salida HDMI 4K decodifica a 8x2 MP con reproducción simultánea de 8 canales. Incluye la detección inteligente de movimiento y personas, visión nocturna y almacenamiento en la nube.

Vigi C540V



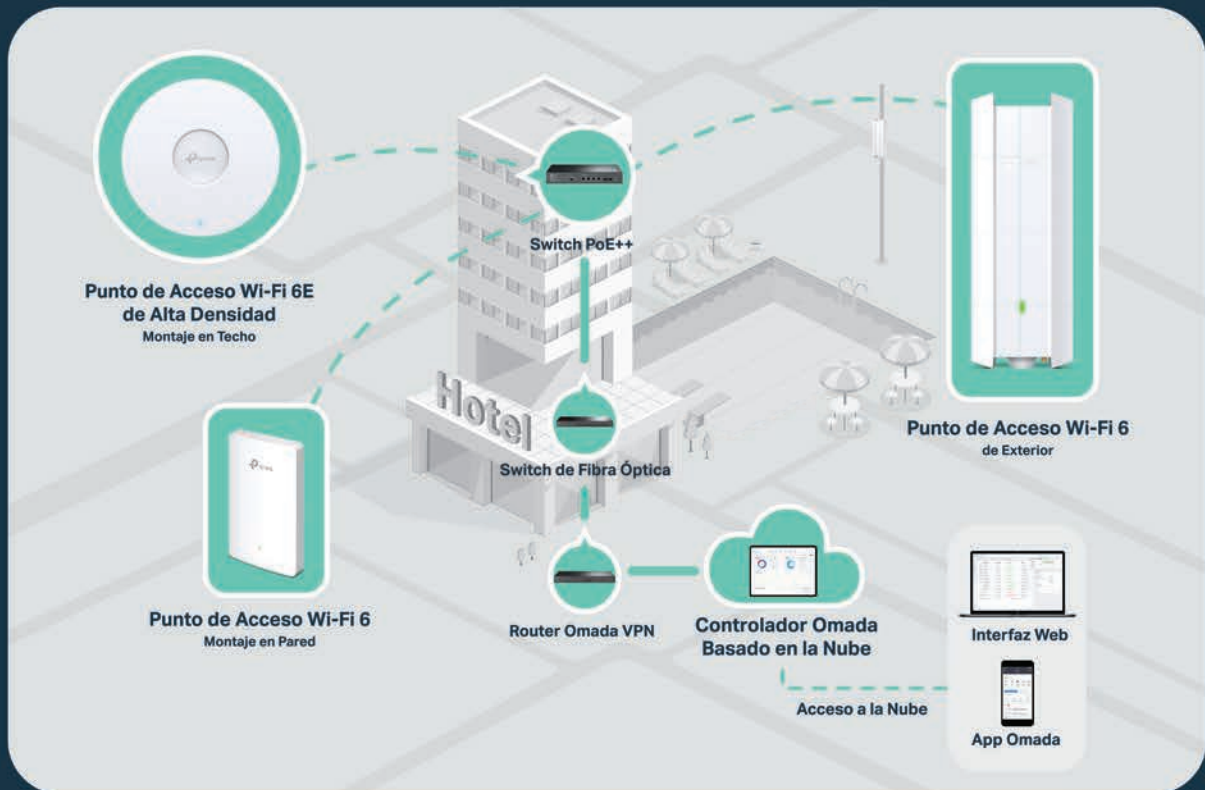
Vigi C540V es la cámara de videovigilancia PTZ IP de doble lente y resolución 4MP. Incluye la tecnología Full Color para capturar imágenes a todo color en total oscuridad gracias su gran apertura, sensor de alta sensibilidad e iluminación LED integrada. Gira 332° en horizontal y 120° en vertical para sacar el máximo provecho a la detección y seguimiento de movimiento de personas, vehículos y objetos abandonados. Con certificado IP66 puede instalarse en exteriores. Vigi es compatible con equipos ONVIF y se integra perfectamente con Omada.



Para más información:

www.tp-link.com/es/
www.tp-link.com/es/omada-sdn/

La Solución Tecnológica para Hostelería de los Expertos en Wi-Fi con Alto Rendimiento



Gestión en la Nube

Control Remoto de la Red desde Interfaz Web o App



Máxima Velocidad

Infraestructura de Red Rápida para Entornos Profesionales de Alta Densidad



Seguridad Avanzada

DPI, IDS e IPS



Alta Fiabilidad

Garantía de por Vida en Todos Nuestros Productos¹



Inversión Eficiente

Alta Relación Funcionalidad / Coste con Diseño Minimalista



Equipo Local

Equipo Técnico y Comercial Ubicado en España



Snom series HD y HM



Con las series HD y HM, dirigidas especialmente al sector hotelero, Snom presenta una gama de terminales que incluyen desde teclas de marcación rápida (recepción, despertador, reserva, llamada de emergencia...) hasta una amplia oferta de opciones de funcionamiento, ya sea LAN/DECT sobre IP o *wifi*. Todos los modelos están equipados con una superficie antibacteriana y disponen de manos libres, función de silencio y la posibilidad de poner llamadas en espera. Los dispositivos ofrecen, también, la conocida calidad de audio de Snom, junto con una garantía de tres años, y cumplen con la protección de datos, no permitiendo que la lista de llamadas del huésped anterior pueda ser recuperada por terceros.

Snom HM201



Los terminales HM201 ofrecen una solución completa compuesta por una estación base DECT para hasta cuatro teléfonos de huésped (para dormitorio, antesala, salón y baño, por ejemplo) con tecnología inalámbrica DECT sobre IP, permitiendo la máxima libertad de movimiento. Gracias a su diseño moderno y sencillo, y a una gran pantalla en color, que puede personalizarse con el logo del hotel, estos terminales se convierten en un objeto atractivo para las habitaciones de cualquier hotel o alojamiento.

Snom D865 y D862

Los teléfonos D865 y D862, pertenecientes a la serie Snom D8xx, dan respuesta a la mayoría de las tareas de la vida diaria en la recepción. Equipado con *wifi*, Bluetooth y 2 puertos USB, así como con 10 teclas de función libremente programables, el Snom D865 cuenta con una pantalla LCD de 5" de alta calidad, con ajuste continuo de 40°, que garantiza siempre una visualización óptima. Basado en audio HD, también funciona con reducción de ruido avanzada y es compatible con audífonos.



Por su parte, el Snom D862 incluye también pantalla LCD de 5" y ajuste continuo, con 8 teclas de función de libre programación, ideales como teclas BLF o para almacenar marcación rápida y otras muchas funciones. Como con todos los productos, Snom ofrece tres años de garantía.



Para más información:

www.snom.com

Teléfonos Snom para hoteles y recepciones

Los teléfonos Snom vienen utilizándose en recepciones y habitaciones de hoteles, principalmente de lujo, desde hace tiempo.

Ahora, cuando disponer de un teléfono en la habitación es un requisito imprescindible en algunos países para obtener una calificación mínima de 3 estrellas, Snom, desde su amplia experiencia en el sector, extiende su uso a todos los hoteles. Con Snom, hoteles y alojamientos pueden disfrutar de la innovación, comodidad y diseño de su nueva línea de productos de telefonía IP.



Teléfonos para la recepción

Teléfonos para habitaciones



¿Qué es lo próximo para el mercado de la hostelería?

Las nuevas tecnologías han ejercido una influencia considerable en hoteles, restaurantes, cafeterías y bares en los últimos años, ayudándoles a operar de manera más eficiente y construir relaciones con los consumidores –especialmente con los más jóvenes– en lo que sigue siendo un mercado altamente competitivo.



Mike Blackman,
director general de Integrated Systems Europe

También sigue siendo un área más vulnerable a fluctuaciones económicas y sociales más amplias que muchas otras, pero la hostelería está creciendo con bastante fuerza en la actualidad. Según el último informe IOTA de AVIXA, los ingresos estaban en camino de alcanzar los 11.000 millones de dólares en 2023, con una tasa de crecimiento anual compuesta del 5,5 % prevista hasta 2028.

La digitalización y la flexibilidad de la experiencia del cliente siguen siendo impulsores clave del cambio en este mercado. Una conectividad sólida es imprescindible para los clientes de todos los sectores hoteleros, mientras que la capacidad de permitir pedidos de

comida en línea y entregas a domicilio sin contacto también es esencial. Mientras tanto, en la calle, las pantallas visuales impactantes son más importantes para animar a los clientes a entrar en los establecimientos.

Los administradores de sistemas adoptan cada vez más una visión holística de toda la experiencia hotelera, lo que probablemente implique cambios significativos en la naturaleza y la aplicación de la tecnología AV que se utiliza en el sitio y de forma remota. Desde pedidos en línea, pagos automáticos y pagos sin contacto hasta entrega y recogida, la tecnología presenta soluciones únicas para que los hoteles y los establecimientos de alimentación y bebidas se diferencien y funcionen de manera más eficiente. A su vez, esto les da a sus propietarios más tiempo y energía para concentrarse en deleitar a los huéspedes con experiencias memorables.

La señalización digital de alta gama seguramente seguirá siendo una parte clave del gasto audiovisual en el sector hotelero, pero muchos observadores también esperan que la realidad aumentada y la realidad virtual se vuelvan más comunes. Crear experiencias de siguiente nivel es clave para atraer huéspedes y lograr





que aumenten el gasto en las instalaciones, por lo que las mejoras en las tecnologías que respaldan esto estarán en la parte superior de la lista de compras.

Los sistemas de gestión de contenidos también son clave, ya que el contenido atractivo se distribuye en muchos puntos de consumo en toda la propiedad. Todo esto tiene el mayor impacto en los tipos de instalaciones de complejos turísticos más grandes, ya que se produce una "carrera armamentista de experiencias" para crear diferenciación.

Dónde encontrar soluciones hoteleras en ISE 2024

En ISE 2024 podrá descubrir el futuro del mercado de hoteles, restaurantes y catering inteligentes, así como los beneficios tecnológicos para sus empresas. Desde menús electrónicos y pedidos con un solo toque hasta servicios de conserjería cibernética totalmente automatizados, la experiencia se está digitalizando más rápido que nunca. La zona Digital Signage & DooH del pabellón 6 debería ser la primera parada. Los hoteles y otros lugares de hostelería crean cada vez más su propio contenido de vídeo para cartelera digital y los televisores en las habitaciones. La Content Production & Distribution Zone en el pabellón 4 contiene soluciones para la adquisición, edición, almacenamiento, gestión y distribución de contenidos. El pabellón 2 alberga la Residential & Smart Building Zone, con expositores que exploran la tecnología de

bienestar, el uso eficiente de la energía y una mayor conectividad para los hoteles.

Digital Signage Summit regresa a ISE el miércoles 31 de enero para explorar las tendencias, políticas y tecnologías que impulsan el sector. El evento de estrategia líder para el mercado de Digital Signage y DooH (Digital-out-of-Home) está coproducido por invidis e Integrated Systems Events.

ISE 2024 tendrá lugar en Fira Barcelona Gran Via del 30 de enero al 2 de febrero de 2024. Esta edición especial del vigésimo aniversario está configurada para ser la más grande hasta el momento, ya que ISE celebra dos décadas de excelencia en integración de sistemas y AV profesional.

¡No te pierdas el ISE más grande hasta el momento!



Las inscripciones para ISE 2024 ya están abiertas. Visite www.iseurope.org para registrarse para recibir actualizaciones, alternatively, manténgase actualizado a través de nuestras redes sociales:

Instagram: [@ise_show](https://www.instagram.com/ise_show)

LinkedIn: [Integrated Systems Europe \(ISE\)](https://www.linkedin.com/company/integrated-systems-europe)

X: [@ISE_Show](https://twitter.com/ISE_Show)

Facebook: [@Integrated Systems Europe](https://www.facebook.com/IntegratedSystemsEurope)

Los lectores pueden obtener el registro GRATUITO para ISE 2024 usando este código: **tpvnews2024**

Para más información y registro visite www.iseurope.org

BDP Software lanza al mercado el producto combinado

Las nuevas tendencias de mercado nos llevan a ofrecer un nuevo producto: el pago por uso o alquiler de maquinaria y programa para un entorno de trabajo “todo en uno”. El mercado está evolucionando hacia el alquiler, por encima de la compra de maquinaria y de las licencias perpetuas.

El alquiler permite acceder al hardware y al software actualizados mediante una simple cuota de suscripción mensual, lo que incluye el mantenimiento de los programas y sus módulos, con el ahorro económico que ello conlleva y con la posibilidad de estar siempre al día en cuanto a tecnología y legislación.

La modalidad de alquiler ofrece mediante pagos mensuales disponer de un TPV en condiciones por un coste adecuado, sin necesidad de grandes desembolsos económicos en ningún momento. La progresividad de los pagos favorece el flujo de caja del negocio.

Asimismo, las cuotas de alquiler conllevan ventajas fiscales, ya que se consideran un gasto de explotación y se pueden desgravar completamente durante el ejercicio contable. También existen ventajas respecto del IVA soportado ya que, al repartir los pagos en concepto de arrendamiento durante el contrato, este es devengado en su totalidad.

Si apuestan por el alquiler, la recuperación de la inversión es inmediata, a diferencia de la compra, que requiere de unos cinco años de media para su amortización. Solo pagará por el tiempo que necesite realmente el producto y evitará tener que hacer una gran inversión inicial, pudiendo repartirla en cómodos plazos durante mucho tiempo. Además, el mantenimiento está incorporado en el precio de la suscripción, lo que incluye las actualizaciones periódicas del software y el acceso al servicio de soporte. Ello ayuda a fidelizar al cliente y asegura estar siempre al día.



Producto para el distribuidor de BDP

El distribuidor de BDP dispone de un completo y avanzado portal para la gestión y control de los contratos, disponible los 7 días de la semana, las 24 horas del día, donde podrá controlar, gestionar e incluso bloquear las suscripciones, por ejemplo, en caso de impagos.

La comercialización del “Producto combinado” que solo se puede realizar a través del distribuidor de BDP, queda restringida solo a la península e Islas Baleares, por lo que quedan excluidas las Islas Canarias, Ceuta y Melilla por motivos legales, al considerarse esta una exportación. El alquiler es el presente y el futuro del mercado del TPV y ha llegado para quedarse.

BDP Software
www.bdpcenter.com/es/

BDP SOFTWARE



PRODUCTO COMBINADO

ALQUILER MESUAL DE HARDWARE Y SOFTWARE
¡CAMBIA TU PRESENTE, PARA MEJORAR TU FUTURO!

CONJUNTAMENTE CON

MUZYBAR
computer

www.bdpcenter.com
972 88 47 65 - bdp@bdpcenter.com

Kit impresora térmica TP EASY 58 + 5 rollos



Esta nueva impresora de iggual imprime *tickets* de hasta 58 mm de ancho a una velocidad de 90 mm/s. No dejes que su reducido tamaño te confunda. Es extremadamente funcional, versátil, fácil de usar y

configurar. Su interfaz de conexionado: USB. Además, cuenta con un puerto RJ11 para la apertura automática de tu cajón portamonedas. Admite la impresión de códigos de barras 1D y 2D QR. Hazte con este *kit* que incluye 5 rollos + impresora y dale alas a tu negocio.

Cajón portamonedas IRON-HD



Este cajón portamonedas es el más resistente de iggual. Cuenta con 8 compartimentos para monedas y 5 para billetes. Su cerradura de 3 posiciones es perfecta para garantizar la seguridad de tu negocio.

Está fabricado íntegramente con acero extra duro, ofrece un diseño 24/7 capaz de soportar grandes volúmenes de trabajo. Por supuesto, cuenta con un puerto RJ11 para disfrutar de una apertura automática.



Lector códigos de barras L2DBT

Este lector es inalámbrico Bluetooth 3.0, es capaz de decodificar códigos de barras 1D y 2D. Capaz de realizar más de 300 escaneos por segundo con una profundidad de campo de 20 a 450 mm. Además, gracias a su batería de litio de 1600mA, asegura una máxima comodidad y una autonomía de más de 8 horas de escaneo continuo y de 7 días en modo de espera.

Kit impresora térmica TP8002 + 5 rollos



Imprime *tickets* de hasta 80 mm de ancho, a una velocidad de 260 mm/s, y añade logotipos y códigos de barras 1D y 2D. Dispone de un sensor de detección de final de rollo, imprime kilómetros de papel de la

manera más fiable y realiza cortes precisos de manera automática gracias a su cuchilla japonesa recubierta de cromo. Cuenta con 3 interfaces de conexionado (puerto serie RS-232 estándar, USB y puerto Ethernet) y un puerto RJ11 para la apertura automática del cajón portamonedas. 5 rollos de papel incluidos en este *kit*.

TPV All in one 15" J6412 15.84.1000



El nuevo terminal de 15" táctil capacitivo de iggual cuenta con un procesador Intel Celeron J6412 de 4ª generación. Entre sus increíbles prestaciones, cabe destacar sus 8 puertos USB y su velocidad Ethernet de

1000 Mbps. Cuenta con 4 GB de RAM DDR4 y 128 GB de disco duro mSATA y dispone de dos salidas de vídeo: HDMI y VGA, con una resolución de 1024 x 768 px en formato 4:3. Máximas prestaciones a un mínimo precio.



Para más información:

www.infortisa.com



igqual

Dale alas a tu negocio con la familia TPV

TPV
All in One

Cajones
Portamonedas



Impresoras
térmicas

Lectores de códigos
de barras

www.igqual.com

Únete a nosotros en ISE 2024.

Tu Destino Para la Innovación.



20 años definiendo, dando forma e impulsando a la industria.

ISE es la mayor feria mundial del AV y la integración de sistemas: durante dos décadas hemos ayudado a la industria a conectarse, colaborar y crear. Únete a nosotros en 2024 e inspírate para innovar.



Fira Barcelona | Gran Vía
30 de enero - 2 de febrero de 2024

Adquiere tu entrada GRATIS
Registrándote con el código: **tpvnews2024**

iseurope.org

Una joint-venture
entre

AVIXA CEDIA