

Especial

# Negocios

en informática

**Tai**  
editorial

Suplemento al Nº 276 de

Newsbook

## Especial Horeca 2020

La tecnología,  
más necesaria  
que nunca para el  
sector Horeca



## ¿Todavía calculando las fechas de caducidad de los alimentos?

Evita errores con las soluciones Brother para el etiquetado y trazabilidad en cocinas con cálculo automatizado

[brother.es/sector-alimentario](https://brother.es/sector-alimentario)



### La tecnología, un salvavidas para el sector Horeca

El sector Horeca está atravesando una profunda crisis por el impacto de la covid-19 que le ha obligado a cambiar procesos para atender las nuevas necesidades de los clientes y cumplir con las normativas que están surgiendo para garantizar la seguridad de los clientes en sus establecimientos. Esta situación, que estalló en marzo con el confinamiento, se ha llevado por delante muchos negocios que no han podido sobrevivir por las pérdidas económicas de los meses cerrados y la falta de clientes en la reapertura; pero para los establecimientos que continúan su actividad pese a las dificultades supone una oportunidad para reinventarse e introducir nuevas metodologías de trabajo para llegar a clientes potenciales y fidelizar a los existentes. Las nuevas tecnologías que aceleran los procesos de transformación digital de estos negocios se presentan como una "tabla de salvación" para que estas empresas puedan reactivar su actividad y sigan siendo competitivas. La inversión en estas soluciones compensa por los beneficios que pueden obtener tanto a corto como a largo plazo.

El sector hotelero, más acostumbrado al uso de nuevas tecnologías, ha sido rápido en adoptar nuevas soluciones e incentivar su uso entre sus clientes, mientras que el sector de la restauración, que está compuesto por numerosos pequeños establecimientos, está haciendo un esfuerzo para digitalizarse. En ambos casos se están viendo los beneficios que les aportan soluciones como las *apps* de reservas, el *checking* automatizado, las cartas a través de códigos QR o los sistemas de gestión de aforo y turnos, entre otras.

Las ventajas que aportan hacen que sean más necesarias que nunca su uso para superar esta situación, pero también demuestran que han llegado para quedarse porque los consumidores están adoptando nuevos hábitos y no van a renunciar a la comodidad y rapidez que les ofrecen estas herramientas.

Por todos estos motivos, el canal de distribución tiene ante sí una nueva oportunidad de negocio para asesorar y llevar estos productos a las empresas que están luchando por reactivar su actividad y que todavía no conocen los beneficios que la tecnología les puede aportar.

### REPORTAJE



**La tecnología y la digitalización, las mejores "armas" del sector Horeca para superar la crisis**



### LISTADO DE ANUNCIANTES

**BDP** Pág. 14 y 15

**BROTHER** Pág. 2, 10 y 11

**CRYMA** Pág. 16 y 17

**EPSON** Pág. 18 y 19

**MUZYBAR** Pág. 20 y 21

**SATO** Pág. 12 y 13

**ZUCCHETTI** Pág. 22 y 23

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



FEDERACION INTERNACIONAL DE LA PRENSA PERIODICA

#### 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 arco@taieditorial.es para más información al respecto, puede consultar nuestra Política de Privacidad en <https://taieditorial.es/politica/>

## La tecnología y la digitalización, las mejores "armas" del sector Horeca para superar la crisis



La crisis de la covid-19, que ha paralizado la actividad de las empresas de la hostelería durante meses, ha puesto de manifiesto que es necesario reinventar los negocios para reactivar la actividad, adaptarse a la situación actual y satisfacer los nuevos hábitos de consumo de los clientes. Para lograr esta reinvención, la adopción de nuevas herramientas tecnológicas, que aceleren su proceso de transformación digital, es casi una obligación.

“El sector está deprimido porque no hay demanda”

El sector Horeca está atravesando un momento complicado en nuestro país. La crisis de la pandemia de la covid-19 ha impactado negativamente en la actividad de estas empresas que han tenido que soportar reducciones de aforo y otra serie de restricciones que ponen en peligro su supervivencia.

Según datos de Hostelería de España, organización que representa los intereses de este sector, la hostelería comprende

a más de 300.000 establecimientos que emplean a 1,7 millones de personas y su facturación supera los 123.000 millones de euros, lo que supone una aportación del 6,2 % al PIB español. Y dentro de este sector los restaurantes, bares, cafeterías y pubs aportan el 4,7 % al PIB nacional.

Este peso económico se está reduciendo por la crisis actual. Según datos del INE, durante el primer semestre el negocio de este sector descendió más del 50 % respecto al mismo periodo del año pasado. Y los últimos indicadores tampoco auguran una recuperación. En agosto descendió un 41,3 %, comparado con el mismo mes del año 2019.

Las principales organizaciones empresariales del sector reflejan el momento y la preocupación con la que las empresas están afrontando la situación actual. En

el apartado de los hoteles, el Instituto Tecnológico Hotelero ha comprobado como uno de los problemas principales es la baja demanda tanto nacional como internacional. “El sector está deprimido porque no hay demanda. La pandemia en esta segunda ola está afectando mucho a España y también a toda Europa”, destaca Álvaro Carrillo de Albornoz, director general del ITH. Al inicio de la temporada de verano la desconfianza de los clientes obligó a los hoteles a hacer un esfuerzo para asegurar que sus establecimientos eran seguros e incluso para que los turistas extranjeros tuvieran la tranquilidad de que España era un destino seguro. “No hay un problema de demanda porque no seamos trasladar confianza al turista, sino porque el turista está enfermo”. El desplome de la demanda implica que muchos establecimientos no hayan podido abrir. En Madrid y Barcelona menos de un

20 % de la planta hotelera está abierta y la ocupación se sitúa entre el 15 y el 25 %. “La situación es crítica y las reivindicaciones sectoriales piden ampliar los ERTE, buscar liquidez y renegociar rentas”, añade. A pesar de esta situación, los hoteleros se han preparado cumpliendo los protocolos y han ofrecido un buen servicio durante los meses de verano.

El sector centrado en la restauración sigue sufriendo. Muchas empresas están trabajando a pérdidas y han cerrado más de 45.000 empresas, desapareciendo 400.000 puestos de trabajo. Sin embargo, como señalan fuentes de Hostelería de España, “el sector debe adaptarse a la nueva situación que se ha generado por lo que tenemos grandes retos por delante”. Los negocios tienen que reinventarse para poder sobrevivir ofreciendo alternativas para contrarrestar el efecto del teletrabajo que ha reducido el número de

“Para bares, restaurantes y hoteles, la gestión mejorada, la eficiencia en los procesos y la profesionalización son imprescindibles para sobrevivir en el entorno actual”



## Estrategias digitales

El sector Horeca tiene que apostar por el desarrollo de una estrategia digital para mejorar la comunicación con sus clientes y ofrecerles nuevos servicios y una experiencia optimizada. Los especialistas en marketing digital aconsejan implantar una estrategia digital para aprovechar todas las posibilidades que brindan las últimas tecnologías con el fin de fidelizar a los clientes.

La firma BeeDIGITAL aconseja el uso de códigos QR para prescindir de las cartas impresas y cumplir con las condiciones de seguridad, disponer de una página web para que el consumidor pueda conocer todos los productos que la empresa le ofrece, tener un perfil en redes sociales para llegar a un número mayor de clientes y generar un vínculo emocional con ellos y estar pendiente de las reseñas en Internet porque pueden ser útiles para captar clientes.

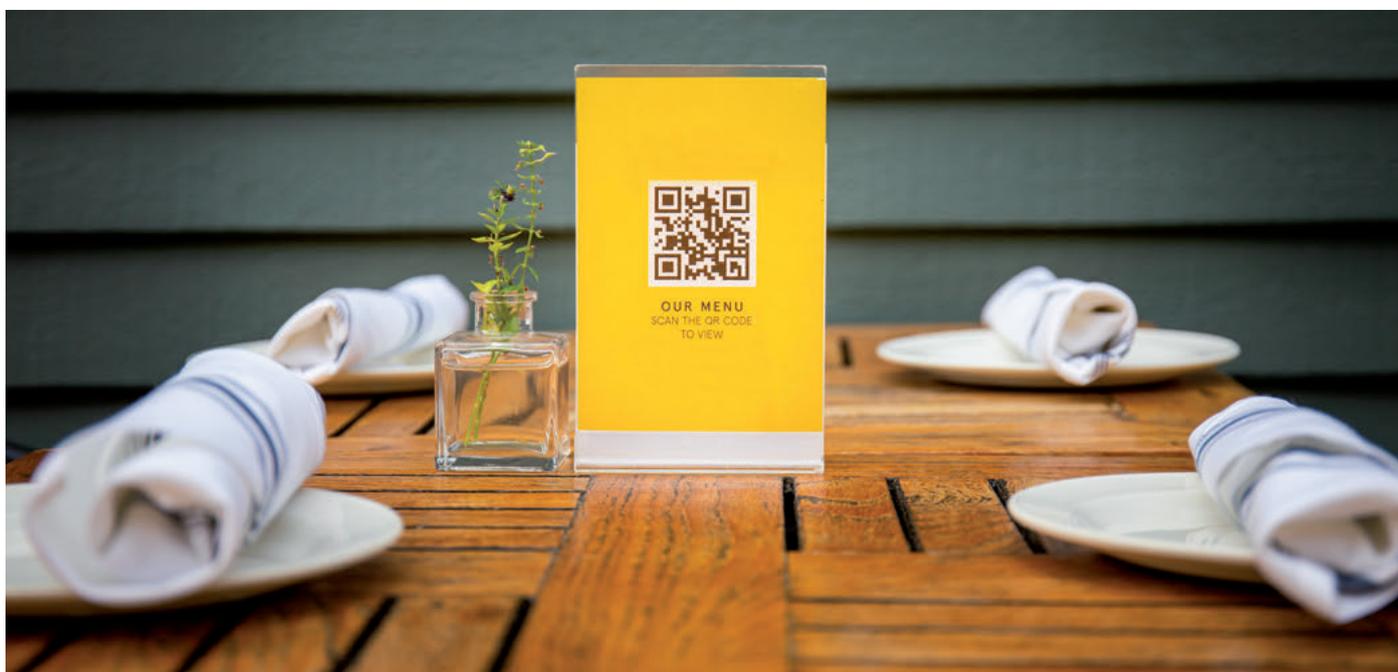
La empresa Selligent, especialista en marketing omnicanal, aconseja utilizar el marketing de datos para diagnosticar los problemas del negocio, predecir la demanda y las tendencias. Además, señala que todos los datos permiten entregar mensajes hiperpersonalizados para responder a lo que espera el cliente y fidelizarle. Al mismo tiempo, recomienda utilizar la geolocalización para que los restaurantes les lleven la comida al lugar donde se encuentren.

clientes y adaptarse a los nuevos modelos de consumo de comida a domicilio y comida para llevar. “Además, para bares, restaurantes y hoteles, la gestión mejorada, la eficiencia en los procesos y la profesionalización son imprescindibles para sobrevivir en el entorno actual”, según fuentes de la Hostelería de España.

### Papel de la tecnología

En esta crisis la tecnología es un elemento clave para que los establecimientos del

sector puedan mejorar tanto su atención al cliente como sus procesos y controlar otros aspectos de la gestión de los negocios como los ingresos y gastos. Durante el verano, la tecnología ha sido un aliado de los hoteles que han podido cumplir con los protocolos de seguridad y mejorar la atención a sus clientes. Un ejemplo han sido las aplicaciones para el móvil que han permitido reservar espacios y conocer todos los detalles de los servicios. “La tecnología ha ayudado mucho y el cliente



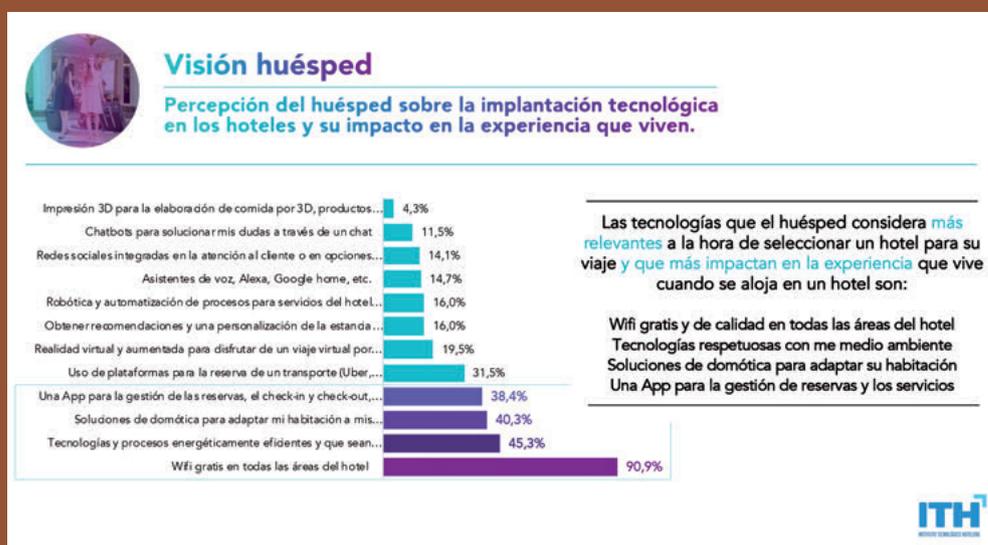
## La tecnología en el sector hotelero

El Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) ha evaluado el grado de implantación de las nuevas tecnologías en el sector en el informe "Techyhotel Project 2019: Estudio sobre la implantación y uso de la tecnología en el sector hotelero". Este análisis, que actualizó hace unos meses, revela que el 31 % del sector considera importante invertir parte de su presupuesto en digitalizar sus hoteles, aunque los establecimientos ubicados en el interior son los más preocupados por este proceso.

El 68,4 % de los encuestados señala que las tecnologías más necesarias son las que aportan valor añadido al cliente y las que mejoran la seguridad de los datos de los clientes, mientras que los huéspedes señalan al *wifi* gratis, las soluciones de domótica para aprovechar su habitación y las *apps* para la gestión de reservas y servicios como las tecnologías que prefieren.

El estudio revela también que los huéspedes muestran un mayor grado de afinidad tecnológica que los hoteles, ya que más de la mitad utiliza soluciones tecnológicas casi a diario. Esto contrasta con los hoteles que no han llegado a ese nivel tecnológico.

De las conclusiones se desprende que el viajero todavía tiene un desconocimiento importante de las posibilidades tecnológicas que existen en un hotel, por lo que hay una oportunidad de negocio interesante para sorprenderle y generarle recuerdos positivos.



lo ha entendido y la ha utilizado porque le da valor añadido", explica Carillo de Albornoz. La inversión en tecnología se concentró para prepararse para la campaña de verano. Ahora, ya en temporada baja, se espera que se ralentice, aunque de cara al año que viene y las vacaciones de Semana Santa se reactivará. En este sen-

tido, el ITH señala que seguirá creciendo tanto la demanda de soluciones para garantizar la distancia social como las aplicaciones en el móvil que permiten entre otras acciones el *checking* automatizado o la gestión de colas y turnos. Hostelería de España también ha comprobado como la mayoría de los negocios de



“En el sector turístico, gracias al análisis de datos y, vamos a ser capaces de entender al cliente y darle en el momento adecuado lo que quiere”

hostelería ha optado por los sistemas de control de aforo, la digitalización de las cartas mediante códigos QR y la implantación de los pagos *contactless*. Durante el confinamiento la formación *online* de los trabajadores fue una prioridad para que la reapertura fuera segura. Y, además, tuvieron a su disposición el programa “Hostelería Segura” para conocer de manera telemática si su establecimiento cumplía con las normas exigidas. “Los hosteleros españoles han empezado a apostar por la digitalización, tanto para permitir el servicio a domicilio, poder reservar mesas y formar a sus empleados como incluso pedir la comida en el restaurante”, subraya la organización.

### Innovación y futuro

La incorporación de tecnología es un impulsor de la innovación y la digitalización y se percibe cómo una vía para seguir mejorando y afrontando todos los desafíos que se vayan presentando.

Tras la crisis, entre todas las herramientas que ahora se están utilizando más, como las de control de aforo, la central de reservas o las que favorecen la visibilidad en Internet para captar nuevos clientes, quedarán las que más allá de cualquier cambio normativo aporten más rentabilidad.

“Va a haber tecnologías que hemos utilizado por la covid que luego se quedarán”, apunta Carrillo de Albornoz. A medio y largo plazo, todas las tecnologías vinculadas con la inteligencia artificial y el marketing digital permitirán diseñar ofertas personalizadas y ofrecer una experiencia personalizada a los clientes. “Todo lo digital deja datos que se pueden utilizar de manera eficiente mediante la inteligencia artificial. En el sector turístico, a medio plazo, gracias al análisis de datos y, desde el punto de vista del marketing, vamos a ser capaces de entender al cliente y darle en el momento adecuado lo que quiere”.

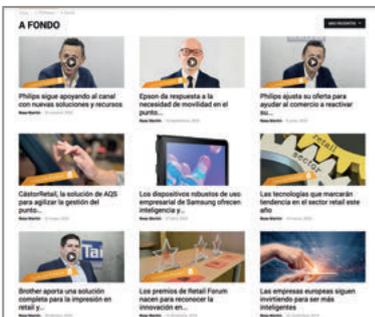
# TPVnews.es ofrece información y análisis para las empresas y profesionales del canal **retail, Horeca y AIDC**



## ESPECIALES SECTORIALES

Información sobre el mercado, las tendencias y la mejor selección de novedades

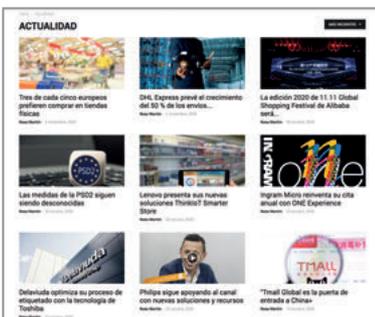
[tpvnews.es/category/especiales](https://tpvnews.es/category/especiales)



## A FONDO

Reportajes en profundidad sobre la actualidad de los principales temas y protagonistas del sector

[tpvnews.es/category/tpvnews/a-fondo](https://tpvnews.es/category/tpvnews/a-fondo)



## ACTUALIDAD

Todas las novedades y las noticias más relevantes del mundo del TPV y el ámbito AIDC

[tpvnews.es/category/actualidad](https://tpvnews.es/category/actualidad)



## ENTREVISTA

# "Estamos listos para ayudar a nuestro canal y a sus clientes"

Brother ha reaccionado rápidamente para ajustar su oferta a las condiciones actuales del mercado y proporcionar al canal nuevas herramientas para seguir manteniendo su actividad. La división de movilidad y etiquetado está impulsando todas las soluciones que ayudan al sector Horeca a mejorar sus procesos de etiquetado tanto en la cocina como en las entregas de la comida a domicilio. Álvaro Berdejo Martínez, coordinador de la división de movilidad y etiquetado de Brother Iberia, resalta que sus soluciones automatizan procesos, evitan el error humano y aportan valor añadido.

Este año está siendo difícil para todos por los efectos de la pandemia, ¿cómo está afrontando Brother esta situación?

En la parte del negocio tradicional, de venta de equipos de oficina y soluciones de digitalización, lo que hemos hecho es adaptar de manera muy rápida nuestra propuesta a la demanda. En la parte de la división de movilidad y etiquetado, hay otros proyectos nuevos gracias a esta situación. Lo que está claro es

que, aunque haya mucha incertidumbre en el mercado, estamos listos para ayudar a nuestro canal y a sus clientes.

**Los establecimientos del sector Horeca han tenido que adaptarse a la "nueva normalidad". A su juicio, ¿cuáles son los principales retos que tienen afrontar?**

El sector de la restauración encuentra cada día nuevos retos a la hora de etiquetar en gran parte de sus procesos. La normativa del etiquetado ahora es más estricta y los consumidores cada vez son más exigentes a la hora de saber lo que están consumiendo. Podemos encontrar muchos procesos de etiquetado en almacenes, cocinas y servicios de comida a domicilio.

Otro reto son los recursos de los establecimientos, por eso nuestras soluciones se han diseñado para ayudar tanto al grande, que tiene muchos recursos, como al pequeño, que tiene menos, para que sea muy sencilla su implementación.



Álvaro Berdejo Martínez, coordinador de la división de movilidad y etiquetado de Brother Iberia

¿A qué problemáticas se enfrentan en los restaurantes en su día a día? ¿por qué es necesario el etiquetado?

Si nos centramos en las cocinas, que es un punto clave dentro de su APPCC (Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico). Cuando se realiza cualquier proceso todo se tiene que etiquetar con una información muy básica, pero mu-

chos restaurantes están añadiendo más información como la caducidad primaria del envase original, quién lo ha manipulado o el lote para hacer una trazabilidad en caso de una intoxicación. Este proceso se empezó hacer de forma manual, posteriormente se añadió códigos de colores, pero este sistema genera ineficiencias porque el proceso manuscrito es lento, se tiene que repetir varias veces y produce errores y baja productividad.

La propuesta que hace Brother es facilitar al máximo estos procesos automatizarlos y evitar el error humano. Gracias a distintas soluciones mejoramos la eficiencia.

**En el apartado de la trazabilidad alimentaria en la cocina. ¿Qué ventajas aportan sus impresoras y qué modelos son los más adecuados para este fin?**

Ofrecemos varias soluciones. Una de ellas se basa en una impresora autónoma de la familia TD2, que no está conectada a ningún sistema y se encarga de hacer automáticamente todos

“Estamos constantemente evolucionando y mejorando las impresoras, el software que las acompaña y los accesorios para adaptarlos a las necesidades reales de los clientes”

los cálculos de consumo preferente, fecha de caducidad, descongelación, etc. Tras una pequeña configuración, que se hace una sola vez, ya está lista para utilizarla. Así se eliminan cuellos de botella, el error humano y se estandariza, que es clave cuando hay más de un local porque si la impresora ya tiene la estandarización se etiquetará siguiendo los patrones que marca el responsable de calidad de la marca.

Otra solución, que nos demandan cada vez más clientes, está basada en software. A nivel europeo estamos trabajando con varias empresas que dentro de su oferta de software tienen un módulo para el etiquetado. Por tanto, ofrecemos impresoras más sencillas y la inteligencia la aporta el software. Además estos softwares son modulares, por lo que sirven para etiquetar en la cocina, pero también para otros procesos como la digitalización de las operaciones o las tareas de mantenimiento.

#### Un etiquetado completo en las entregas de pedidos para llevar es otra necesidad de este sector, ¿cómo resuelve Brother esta necesidad y qué beneficios aportan sus productos?

El cliente cuando pide comida a domicilio espera recibir su plato igual que en el restaurante, con la misma calidad, la misma temperatura, el mismo formato y los mismos ingredientes. Por ello, todos los restaurantes han adaptado su carta y han buscado el mejor *packaging* para que el producto llegue en perfectas condiciones a la casa del cliente.

En el envase es muy importante que incluya la información del plato que contiene para que el consumidor acceda a la información de los ingredientes y los alérgenos. Estamos ayudando a nuestros clientes, ofreciéndoles impresoras que pueden impri-



mir a demanda dentro del restaurante estas etiquetas y se puede hacer con las autónomas u otras más sencillas conectadas al TPV del restaurante.

Este tipo de etiquetas permiten al restaurante diferenciarse de sus competidores y ofrecer información muy valiosa como la fecha de la preparación, la fecha de caducidad, el local y la persona que los ha preparado o imprimir cupones de descuento para futuras compras. Se trata de diferenciarse y de generar más valor en la venta a sus clientes.

#### ¿Qué iniciativas están poniendo en marcha para impulsar el negocio de su red de partners en este segmento del mercado?

Recientemente, hemos renovado nuestro programa de canal en España a nivel general. Estamos ofreciendo muchas ventajas a nuestros socios, no solamente un buen programa de incentivos, y nos esforzamos siempre en ofrecer soluciones muy adaptadas a los mercados a los que nos dirigimos como es el caso de la restauración.

Estamos constantemente evolucionando y mejorando las impresoras, el software que las acompaña y los accesorios para adaptarlos a las necesidades reales de los clientes.

Todo esto tiene un encaje perfecto en nuestro canal, ya que son productos muy sencillos de implantar y no requieren un *expertise* por parte de los distribuidores. Cualquier miembro del canal puede vender estos productos, creando de inmediato una oportunidad gracias al crecimiento que este sector está experimentando.

#### De cara a los próximos meses, ¿tienen previsto ampliar esta oferta o lanzar alguna iniciativa nueva para sus distribuidores?

Brother continúa apostando muy fuerte por este sector. Este año ampliaremos las soluciones para el sector alimentario con impresoras industriales, que están especialmente diseñadas para cubrir las necesidades de etiquetado de toda la cadena de producción. Nos van a permitir estar presentes desde la producción de la materia prima en el proceso productivo de las fábricas de alimentos y en toda la cadena de suministro hasta el consumidor final. Son productos especialmente diseñados para trabajar en entornos hostiles, de muy alta producción.





## FX3-LX

Adaptada para entornos con condiciones de higiene estrictas

- Carcasa antibacteriana fácil de limpiar

- Resistente a salpicaduras (IPx2)

- Protección frente a impactos (iK06)

- Pantalla LCD táctil manejable con guantes

### Herramientas técnicas

- Etiquetado Vida Útil

- Etiquetado Ingredientes/Alérgenos

- Etiquetado de Seguridad

- Control de Stock

- Control de Temperaturas

- Reproducción de videos

- Visualización de Fichas Técnicas

### Método de impresión

- Térmica directa

### Resolución de impresión

- 305 ppp - 12 puntos/mm

### Anchura de impresión

- 80 mm (3,15 pulg.)

### Velocidad de impresión

- Hasta 6 pulg./seg

### Batería

- Batería de iones de litio inteligente

### Interfaces

- USB, LAN, NFC, WLAN/Bluetooth



## CT4-LX

### Método de impresión

- Térmica directa/transferencia térmica

### Ancho de impresión

- 22-128mm (0,87-5 pulg.)

### Resolución de impresión

- 8 puntos/mm (203ppp)

- 12 puntos/mm (305ppp)

### Velocidad de impresión

- 203ppp hasta 8 pulg./seg

- 305ppp hasta 6 pulg./seg

### Idiomas

- 47 idiomas y fuentes Unicode escalables

- Menú LCD disponible en 31 idiomas



### Interfaces

- LAN, USB, LAN inalámbrica, Bluetooth, NFC, RS232

### Memoria

- 4GB de ROM Memoria Flash

- 1GB de RAM DDR3 SDRAM



## Etiquetas y ribbon

- SATO ofrece una amplia gama de etiquetas libres de BPA aptas para congelación y refrigeración, diseñadas con adhesivos adecuados para entornos refrigerados o con temperaturas hasta -21°C y baja humedad.

- También diseña etiquetas compatibles con hornos microondas aptas para temperaturas elevadas de hasta 95° durante periodos prolongados.

- Las etiquetas solubles se disuelven completamente en menos de un minuto en el lavavajillas o con agua caliente, no dejan residuos —lo que evita problemas de contaminación— y son seguras para los desagües.

- La gama de ribbon SATO cumple con la normativa GHS y es apta para el packaging alimentario, sector en el que se requiere el contacto directo con los alimentos.

- Elija entre ribbon de cera, cera/resina y resina.



## La plataforma que habilita la impresión autónoma

Una potente plataforma de desarrollo integrada, que permite personalizar el funcionamiento autónomo de la impresora para simplificar las operaciones de etiquetado y reducir los costes empresariales.

Los problemas de etiquetado que surgen en muchas industrias se pueden resolver gracias a esta solución AEP flexible.

La tecnología AEP representa la nueva generación de impresión inteligente de etiquetas:

- Se pueden conectar directamente dispositivos de entrada del tipo escáneres, teclados y básculas.

- Permite imprimir de modo independiente, sin necesidad de ningún ordenador ni software adicional.

- Comunicación con la red/nube para acceder a la base de datos u otras funciones.



Para más información:

[info-es@sato-global.com](mailto:info-es@sato-global.com) o en el: 699 991 880

# Soluciones de Seguridad Alimentaria

## Todo lo que necesita para proteger su negocio **HORECA**



### AHORRE TIEMPO



con una solución autónoma



### AHORRE COSTES



y garantice mayor seguridad a sus clientes



### OPERATIVA SENCILLA E INTUITIVA



para el control de alimentos



### MAYOR INFORMACIÓN PARA EL DELIVERY

con aplicaciones para etiquetado de ingredientes, alérgenos y fechas de caducidad



Etiquetas de Vida Útil



Etiquetas de Ingredientes y Alérgenos



Etiquetas de Seguridad

### SOLUCIÓN AUTÓNOMA FX3

Solución de etiquetado de nueva generación. Con su pantalla táctil manejable con guantes, y su carcasa antimicrobiana y anti salpicaduras, la FX3 está preparada para entornos de cocina.

### ETIQUETADO DE VIDA ÚTIL

Cálculo automático de fechas de uso y vida útil. Ahorre tiempo y costes con un mayor control de sus ingredientes y preparaciones, aumentando la Seguridad Alimentaria y reduciendo el desperdicio de alimentos.

### ETIQUETADO DE SEGURIDAD

Garantice a sus consumidores que su comida no ha sido manipulada desde su preparación hasta su consumo con nuestras etiquetas de seguridad.

### ETIQUETADO DE INGREDIENTES

Mayor Seguridad Alimentaria e información a sus consumidores mediante el etiquetado de ingredientes y alérgenos, así como de fechas de consumo, de preparación y de valores nutricionales.

Para más información sobre nuestras soluciones de etiquetado para el sector HoReCa, contacte con nosotros en: [info-es@sato-global.com](mailto:info-es@sato-global.com) o en el: **699 991 880**



**SATO**  
Powered On Site /



## BDP SOFTWARE

### BDP-NET HOSTELERÍA

BDP-NET Hostelería es un moderno y potente software de gestión que nos permite controlar de una forma eficaz,

rápida y con una gran sencillez de manejo cualquier establecimiento del sector de la hostelería. Dispone de un gran conjunto de opciones y utilidades como son: control de mesas, barra, taburetes y salones, control de menús, fast-food, suplementos, combinados, control de camareros mediante tarjeta, pulsera o huella digital, control de caja por turnos, impresoras y monitores de cocina, radio comandas para terrazas y salones y un largo etc., que han sido pensadas para solucionar la mayoría de las casuísticas propias de este sector.

Dispone además de un potente control de almacén, que ayudará a controlar toda la gestión de compras, proveedores, márgenes, stocks de los almacenes y barra, etc. BDP-NET HOSTELERÍA está preparado para conectar diferentes locales con una central y procesar los envíos de información en ambos sentidos. Esta opción es una eficaz herramienta para franquicias.

## BDP SOFTWARE

### BDP-NET TALLA Y COLOR

BDP-NET Comercio Talla y Color es un programa táctil de gestión y comercio ideal para tiendas de ropa,

tiendas de deportes, boutiques, etc. A través de BDP-NET Comercio Talla y Color podemos controlar las características más significativas que necesitan este tipo de negocios, controlando en todo momento los aspectos más importantes que forman parte de los procesos de compra a proveedores, hasta llegar a la venta final. Con BDP-NET Comercio Talla y Color podemos trabajar con matrices de artículos, visualizar el Stock, aplicar códigos de barras y precios especiales junto con una potente herramienta de gestión de temporadas y rebajas.

Con BDP-NET Comercio Talla y Color podremos mejorar los procesos para así disponer de un comercio rápido donde los empleados no pierdan tiempo utilizando un sistema complejo de trabajo.



## BDP SOFTWARE

### BDP-NET COMERCIO

BDP-NET Comercio gestiona fácilmente las tareas propias de cualquier establecimiento de comercio

en general (Alimentación, Carnicerías, Papelerías, Joyerías, etc.), pudiendo trabajar con cajones automáticos, pago con móviles, balanzas e impresoras de etiquetas. Trabajar con pantallas táctiles, balanzas y/o escáneres conectados a una pantalla de ventas diseñada para trabajar fácil y rápido, es tarea fácil con el uso y aplicación de BDP-NET Comercio.

Cualquier tienda de alimentación, supermercado o comercio necesita controlar todos los procesos de la venta, realizar etiquetados en procesos de empaquetado de productos a granel o en porciones, aplicando código de barras con peso, precio, lotes, incluso si disponemos de una sección donde el cliente se autopesa y autoetiqueta los artículos para su posterior cobro en la caja. Llevar correctamente el stock, el control de caja, la administración y la facturación y el cobro de la venta, deja de ser un problema con el uso y aplicación de BDP-NET Comercio.

## BDP SOFTWARE

### BDP-NET PANADERÍAS

BDP-NET PANADERÍAS permite un control total del negocio en una sola herramienta. A través de un potente

sistema de arqueos y controles de cajas podemos identificar rápidamente los cobros y pagos, disfrutando incluso de las ventajas que aportan los cajones automáticos, al mismo tiempo que gestionamos las mesas de la zona de degustación, aplicando incluso políticas de fidelización, ofreciendo así un mejor servicio al cliente final.

BDP-NET PANADERÍAS soluciona de forma fácil las problemáticas de control de trazabilidad, gestión de pedidos y control de materias primas, entre otras funcionalidades. Con el software BDP-NET PANADERÍAS, la recepción de las materias primas para la fabricación del producto final, hasta la preparación y expedición de estos, controlando el stock, deja de ser un problema, consiguiendo de esta forma que los panaderos sean más eficientes a la vez que pueden aumentar su productividad. Gestionar el negocio con la máxima fiabilidad confiando en la tecnología más avanzada, queda garantizado utilizando el software BDP-NET PANADERÍAS.



BDP - 972 88 47 65  
bdp@bdpcenter.com

Para más información:  
BDP SOFTWARE - IBERNYX S.L.  
www.bdpcenter.com

BDP Madrid - 913 75 87 16  
madrid@bdpcenter.com



## SOFTWARE TERMINAL PUNTO DE VENTA



HOSTELERÍA



TALLA Y COLOR



COMERCIO



PANADERÍA



## HOREPOS

### Horepos TP-1190/ TP-5590

TPV profesional de la marca Horepos, con un diseño muy sólido y ergonómico para el punto de venta. Se comercializa en el modelo TP-1190 con procesador J1900, 4 Gb y 64 SSD y el modelo TP-5590 con procesador Intel i5, 8 Gb, y 128SSD. El modelo TP-1190 también lo hay disponible en color blanco.



## HOREPOS

### Horepos+ TP1617/TP-2617/ TP-3617

Horepos da un paso adelante en el mercado, creando una serie especial de productos bajo la enseña Horepos+, con una gama superior de TPVs, caracterizados por una alta calidad de fabricación taiwanesa y un diseño y prestaciones inimitables. Su pantalla slim de formato panorámico 16:9 puede girar para ambos lados con lo que facilita el trabajo de dos personas al mismo tiempo en el punto de venta y además de pivotar para encontrar el ángulo de visión perfecto en cualquier entorno. Ahora acaban de aterrizar tres modelos con un mismo diseño: TP1617 con sistema Android, el TP-2617 bajo Windows con procesador Celeron 3965U y el TP-3617 bajo Windows con procesador Intel i3.



## Tysso TP-1311

El Terminal híbrido Tyso TP-1311 es un TPV de 10,1" que funciona tanto como terminal fijo y móvil al mismo tiempo. Su base estacionaria le permite al mismo tiempo cargar la batería. Tiene muy buena ergonomía y una alta calidad de fabricación taiwanesa.

**TYSSO**



## TYSSO

### Tysso AP-1515

El terminal Tyso AP-1515 es un TPV de altas prestaciones con una impresora estándar incluida en la misma base. Su gran ventaja es que la impresora es fácilmente sustituible por otra en caso necesario, ahorrando espacio y cableado en el punto de venta.



## SEÑOR

### Señor X3

El Señor X3 es un TPV de alta calidad para negocios exclusivos que quieran un toque de distinción con un diseño espectacular, así como altas prestaciones. Es ajustable en altura y totalmente plegable para poderse colgar sobre la pared ocupando el mínimo espacio. Disponible en pantalla panorámica (16:9) de 15,6" y 11,6". Se comercializa con varios procesadores: Intel Celeron 3865U/ Intel Core i3 / i5 / i7. También lo hay con sistema operativo Android.



# CRYMA

Importadores y Mayoristas  
de TPVs y Periféricos

**HOREPOS**  
More than POS solutions

**TYSSO**<sup>®</sup>

**SEÑOR**

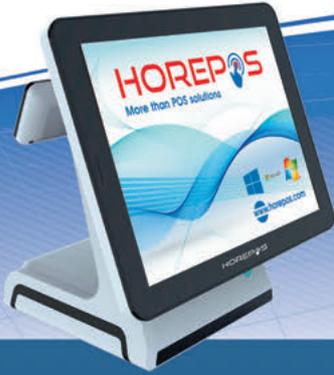
## Hazte Distribuidor

MÁXIMA  
CALIDAD

MÁS  
GARANTÍA

MEJOR  
PRECIO

... just quality POS solutions...



TP-1190 (J1900)  
TP-5590 (i5)

**AMPLITUD**



TP-1617 (Android)  
TP-2617 (3965U)  
TP-3617 (i3)

**HOREPOS**  
More than POS solutions

**HOREPOS+**  
Special Edition Plus



TP-1515    AP-1515    TP-1311

**TYSSO**<sup>®</sup>



V3 (J1900)  
V5 (i3)

**X3**

**SEÑOR**



**IMPRESORAS    TERMINALES PORTÁTILES**



**GLORY C15**



**CASHLOGY**



**ESCÁNERS**



## EPSON

### TM-m30II: diseño elegante y gestión desde tablets

Ahora que la situación exige trabajar en movilidad y una atención al cliente personalizada y fuera de barra, la serie TM-m30II de Epson permite, con un tamaño muy reducido, gestionar el negocio de hostelería y

restauración desde tablets o dispositivos móviles. También en formato *all-in-one* con *tablet* ya incorporada (ver TM-m30II-S).

- Diseño compacto y sencillo
- Conectividad mejorada
- Facilidad de uso
- Gestión móvil de tu negocio
- TM-m30II-S ideal para *food-trucks* y comida rápida

## EPSON

### TM-P20: portabilidad y mejora de la atención al cliente

Tu cliente necesita atender y gestionar el *ticket* en cualquier momento y lugar, directamente gestionado en mesa, para una atención más personalizada y ágil. Además, evitando aglomeraciones de personas en barra. Su solución es la gama de impresoras de *tickets* portátiles, TM-P20.

- Ultraligera y compacta
- Conectividad sencilla (navegador y NFC)
- Robusta: resistencia a caídas desde 150 cm
- Fácil de usar
- Batería de larga duración (hasta 8 horas)



## EPSON

### TM-L90LF: impresora ideal para aplicaciones de *take away*

Esta impresora térmica de etiquetas se ha desarrollado para cadenas de comida rápida, restaurantes, servicios de entrega de comida y logística; y permite la producción de

etiquetas sin revestimiento con papel autoadhesivo para una mayor eficiencia en la finalización de pedidos e inclusión de *ticket* en bolsa.

- Económica
- Facilidad de instalación y uso
- Ahorro de papel
- Sensor de extracción

## EPSON

### ColorWorks C3500: etiquetado en color de la máxima calidad

Una impresora ideal para producir etiquetas en color de la máxima calidad para aplicaciones de *delivery* y *take away*, pero también para la impresión de cupones descuento y

otras estrategias de fidelización que puedan acompañar al *ticket* del cliente. Todo ello, con un bajo coste de producción por unidad.

- Imprime tus propias etiquetas, sin externalizar
- Sin *stocks*, sólo imprimes lo que necesitas
- Resultados de alta calidad y durabilidad
- Fácil uso con tintas de 4 colores
- Ahorro de costes



## ARTÍCULO DE OPINIÓN

# 5 claves para el impulso del sector Horeca y su adaptación a una nueva realidad

La hostelería y la restauración están siendo sectores muy castigados por la crisis sanitaria y la pandemia que nos asola. Esto que puede ser una obviedad no debe dejarnos inmóviles. En primer lugar, todo nuestro ánimo para aquellos empresarios que luchan por mantener sus negocios a flote. Una actividad del todo necesaria en un país muy enfocado al turismo, pero también queda demostrado su peso como actividad empresarial por y para los ciudadanos de este país. En ese sentido, se requieren factores de impulso, ideas claras y oportunidades para adaptarse a una nueva realidad.

El distanciamiento social necesario y las medidas higiénicas han hecho variar el rumbo de muchos negocios del sector Horeca, que han tenido que improvisar soluciones. Puede que estas soluciones sean pasajeras, pero también cabe la posibilidad que permanezcan o, como mínimo, que exija estar preparados por si volviera a suceder. En ambos casos y teniendo en cuenta la clara tendencia antes de covid-19 de una atención personalizada y gestión de negocios con dispositivos inteligentes, quiero compartir 5 claves para el sector Horeca que la distribución debería tener muy presentes.

- **Movilidad:** no se conciben negocios que no permitan ya a sus equipos de trabajo funcionar a partir de dispositivos móviles. En el caso de la gestión del *ticket*, imprimir desde *tablets* o incluso equipar al servicio con impresoras móviles para entregar el *ticket* directamente al cliente en mesa.
- **Control y gestión centralizada de dispositivos:** la gestión del negocio mediante dispositivos móviles exige una capacidad de control centralizado. La tecnología ePOS de Epson es mucho más que una impresora, pues garantiza ese control de periféricos desde un único dispositivo compacto, incluyendo también los pedidos que entren desde plataformas de *delivery*.
- **Mayor agilidad, más servicios:** porque la limitación de espacio también limita el volumen de clientes. Por eso la agilidad de servicio es muy importante para intentar integrar más turnos. El uso de *tablets* e impresoras móviles mejora la velocidad de atención y garantiza una mayor satisfacción del cliente.



- **La importancia del *delivery* y el *take away*:** no sólo porque se ha visto que, en esta situación, es lo que permanece con mayor seguridad, sino también porque su demanda es cada vez mayor. Este servicio debe reflejar el nivel de calidad del restaurante, estar alineado con su imagen de negocio. Un buen etiquetado en color ayuda en ese sentido, y también mejora la identificación de pedidos.
- **Integración de plataformas de pedidos:** cada vez son más los restaurantes que optan por dar cabida a servicios de *delivery*. La propuesta más sencilla es Server Direct Print, que permite la integración de los pedidos de *delivery* fácilmente en el servicio de cocina y preparación.

Más información en

[www.epson.es/verticals/business-solutions-for-retail](http://www.epson.es/verticals/business-solutions-for-retail)

Jordi Yagües,  
business manager de Epson Ibérica

## ITP / ILP



- Impresoras térmicas de **tickets** y de **etiquetas**.
- **Portátiles** o **sobremesa**, multiinterface, wifi, bluetooth, beeper, salida frontal.

## KT

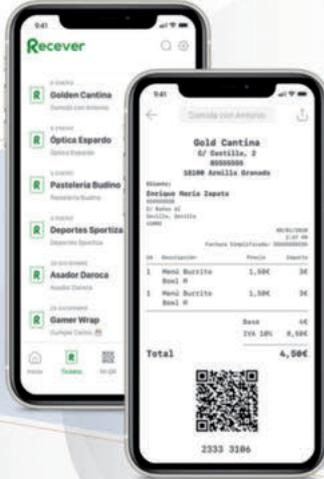
- TPV's J1900, i3, i5
- 11'6 inch all in one, 15 inch, 15'6 inch, 21,5 inch



## MAXI



- **MAXI 20**, 5'7 inch, Android 10.0, 3GB+32GB, IP67
- **MAXI 21**, 5 inch, ruggedizada, Android 7.0, 2GB+16GB, IP68
- **MAXI 50P**, 5'5 inch HD, Android 6.0, 1GB+8GB, con impresora de 58mm



**Recever**  
Ticket y Factura Digital

¡Y OLVIDATE DEL PAPEL!

### COMPRA

Haz tu compra como lo harías antes



### PAGA

Puedes utilizar tu método de pago preferido



### RECEVER

Abre tu APP Recever, muestra tu código QR y recibe tu ticket o factura



## SLD

- **SLD-505**, Dispositivo de reconocimiento facial, con control de temperatura y control de accesos.
- **Y ahora** con la opción de **control horario** sin limite de empleados, multicalendario, multiempresa e itinerancia (PROXI360).



## KIOSK

- **KIOSK-27 W/A**, de 27inch en Windows o Android, NFC, bluetooth, wifi, impresora térmica de tickets, scanner 2D, camara opcional.



**HOSTELCO**  
THE HOTEL & RESTAURANT TRADE SHOW

BARCELONA  
17 - 20 Mayo 2021  
Recinto Gran Via

Visítanos en el  
Pabellón 7  
Stand 650

## Software TPV para hostelería: TCPOS con un 30 % de promoción

TCPOS es la solución de software TPV desarrollada por el Grupo Zucchetti para la hostelería y restauración. Una herramienta en la nube para mejorar la automatización y fidelizar a los clientes.

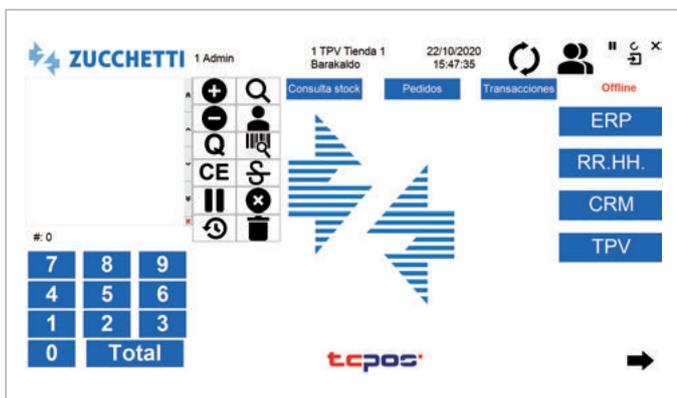


Se trata de una solución flexible, escalable, modular y personalizable, que además es compatible con múltiples estándares de software.

Se puede usar en la nube o en una *app* móvil.

### Ventajas:

- **Controla las ventas físicas y online** de los diferentes canales (tienda física, tienda *online*, *call center*, *app* móvil, cadenas de *delivery*, franquicias...) en un solo lugar.
- **Mejora la integración de TPV** con los sistemas de *delivery* como Glovo, Deliveroo o Über Eats. También con el software ERP y herramientas BI.
- **Gestiona múltiples establecimientos** y adapta el negocio a la descentralización y la expansión internacional.
- **Asegura una buena comunicación** entre cocina, servicio de mesas y clientes. Gestiona también control de los accesos y las máquinas expendedoras.
- **Aligera las colas**, facilita el cobro y mejora la productividad, gracias a la incorporación del TPV autoservicio.
- **Facilita el cobro a tus clientes**, podrás tramitar pagos incluso si hay cortes de conexión.
- **Controla las tarjetas de fidelización**, cupones descuento y regalo desde una sola plataforma y mejora tu productividad.



### ¡Descárgate la guía de software TPV!

Si quiere acceder a más información sobre la solución TCPOS de Zucchetti, la guía "Software TPV para Hostelería y Restauración. Revolución Omnicanal. Visión 360º para fidelizar a tu cliente" está disponible para su descarga de forma gratuita.

### Garantías del Grupo Zucchetti y de Zucchetti Spain

- El Grupo Zucchetti es un fabricante de software líder en el mercado internacional, con más de 600.000 clientes y 6.000 empleados en todo el mundo.
- TCPOS: Más de 10.000 clientes y 65.000 implantaciones TPV en el mundo.
- Zucchetti Spain cuenta con más de 220 profesionales. ¡Disfruta de un servicio cercano y personalizado!

**¡Aprovecha la promoción de lanzamiento de TCPOS en nuestro país! 30 % de descuento en todos los proyectos contratados antes de fin de año!**



Para más información:

**Oficinas centrales Zucchetti Spain**

Parque Tecnológico de Bizkaia • Ibaizabal Bidea, Edificio 500, Planta 0 • 48160 – Derio (Bizkaia)

Teléfono: +34 94 427 13 62 • email: [marketing@zucchetti.es](mailto:marketing@zucchetti.es)

# En hostelería y restauración el Software TPV es la clave para fidelizar a los clientes

TCPOS, el nuevo TPV para HORECA

OFERTA DE LANZAMIENTO\*  
**30% dto.**

## Guía

"Software TPV para Hostelería y Restauración": Todas las claves para una gestión 4.0 de tu negocio: cadena de establecimientos, franquicias...

## Una Guía imprescindible

Todo sobre las nuevas soluciones TPV para la Transformación Digital

¡DESCARGA LA GUÍA COMPLETA GRATIS!



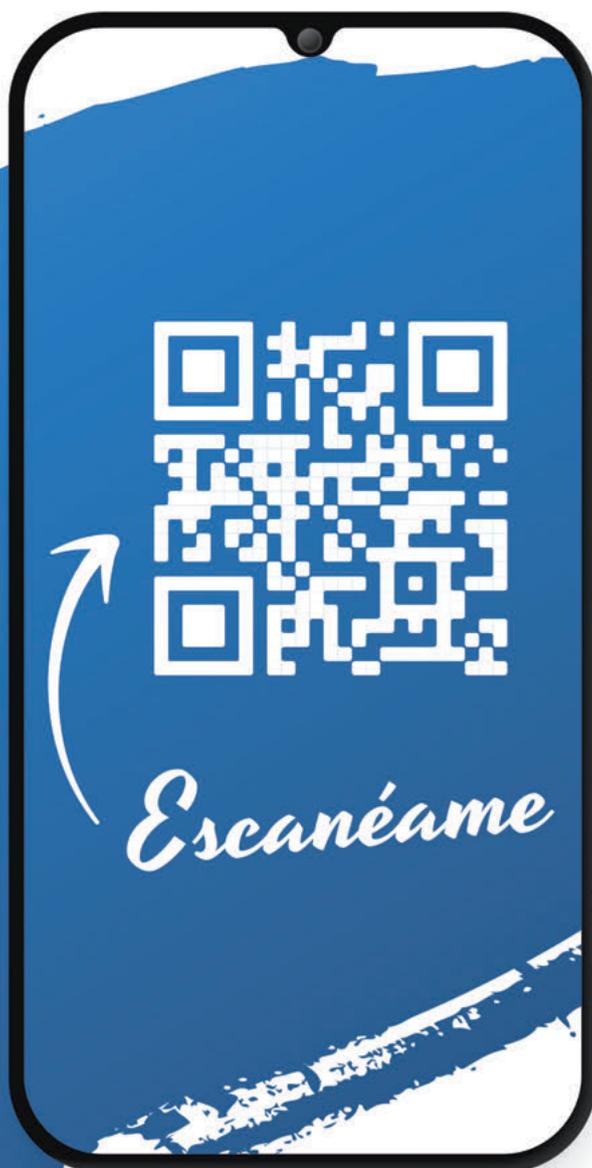
# ZUCCHETTI

[www.zucchetti.es](http://www.zucchetti.es)

\* 30% de descuento en todos los proyectos contratados antes de fin de 2020

**¿Sigues la página de Newsbook en LinkedIn?**

Si no es así, **¿a qué esperas?**



Seguirnos en LinkedIn te permitirá estar al día de todo lo que sucede en el canal de distribución.

¡No te lo puedes perder!