

Especial Horeca 2025

La inteligencia artificial y el cumplimiento normativo, nuevos factores que impulsan la digitalización del sector Horeca



GT Series

El TPV con el marco más fino del mercado, para que nada te distraiga. Y además Full HD, para que tampoco pierdas detalle.



POSIFLEX
Terminales Punto de Venta



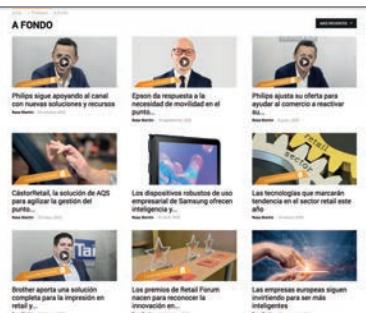
TPVnews.es ofrece información y análisis para las empresas y profesionales del canal *retail*, Horeca y AIDC



ESPECIALES SECTORIALES

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

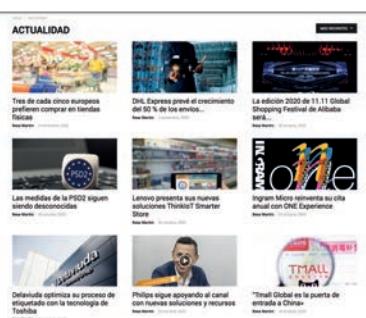
tpvnews.es/category/especiales



A FONDO

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

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



OPINIÓN

Nuevos retos a superar para avanzar

El sector Horeca sigue inmerso en su proceso de transformación digital, aunque la tipología de la empresa y el segmento al que pertenecen marca el ritmo de los avances. Las grandes empresas van adelantadas y el sector hotelero también va a la cabeza. Este último ya ha incorporado muchas de las nuevas tecnologías y sigue probando otras. Está introduciendo la robótica para agilizar ciertas tareas y probando los gemelos digitales, entre otras, aunque sigue teniendo asignaturas pendientes como la ciberseguridad. Para este sector uno de sus grandes retos es sacar provecho a la inteligencia artificial para mejorar su competitividad y atraer a los clientes.

En el ámbito de la restauración, la próxima implantación del sistema de facturación verificable que establece la Ley Antifraude es el próximo gran reto que tiene el sector para mejorar su digitalización. Adecuar los sistemas de facturación a la norma implicará tener un software adecuado y cambiar metodologías de trabajo que exigen registrar digitalmente otra documentación. En este caso, la urgencia es máxima ya que el próximo 1 de enero de 2026 las empresas tienen que tener el software adaptado. Solo los autónomos tienen de plazo hasta el 1 de julio de 2026. Estos dos desafíos abren nuevas oportunidades de negocio al canal de distribución. Su misión de guía y compañero en el proceso de digitalización es más importante que nunca porque las empresas, sobre todo las más pequeñas, no siempre cuentan con departamentos de TI para gestionar la infraestructura TIC y fomentar la adopción de las últimas tecnologías.

La prescripción tecnológica y la prestación de servicios son dos aspectos en los que el canal especialista tiene mucho que aportar y más en un contexto en el que los consumidores demandan una experiencia personalizada en los establecimientos de hostelería y, por tanto, disponer de la última tecnología marca la diferencia. Esta labor para ayudar a las empresas a superar los desafíos tecnológicos en este ciclo de cambios normativos e irrupción de la inteligencia artificial no solo revalorizará su valor como actor del mercado tecnológico sino que será un medio para fidelizar y estrechar la relación de confianza con sus clientes.



SUMARIO

REPORTAJE



Pág. 4

Las tendencias de futuro en el sector hotelero

ENTREVISTA



Pág. 6

La visión de Dojo sobre la evolución de los pagos en Horeca

FIRMA INVITADA

Wolters Kluwer

El sector HORECA ante la nueva facturación Pág. 14

LISTADO DE ANUNCIANTES

DMI Pág. 22 y 23

INFORTISA Pág. 18 y 19

ISE Pág. 9, 20 y 21

POSIFLEX Pág. 1, 12 y 13

SNOM Pág. 24, 25 y 26

V-VALLEY Pág. 11



DIRECTORA DE PUBLICACIONES
Marilés de Pedro • marilles@taieditorial.es
Jefa de Redacción
Rosa Martín • r.martin@taieditorial.es
Redacción y colaboradores
Imma Elizalde • imma@taieditorial.es
Bárbara Madariaga • barbara@taieditorial.es
Publicidad
David Rico • david@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

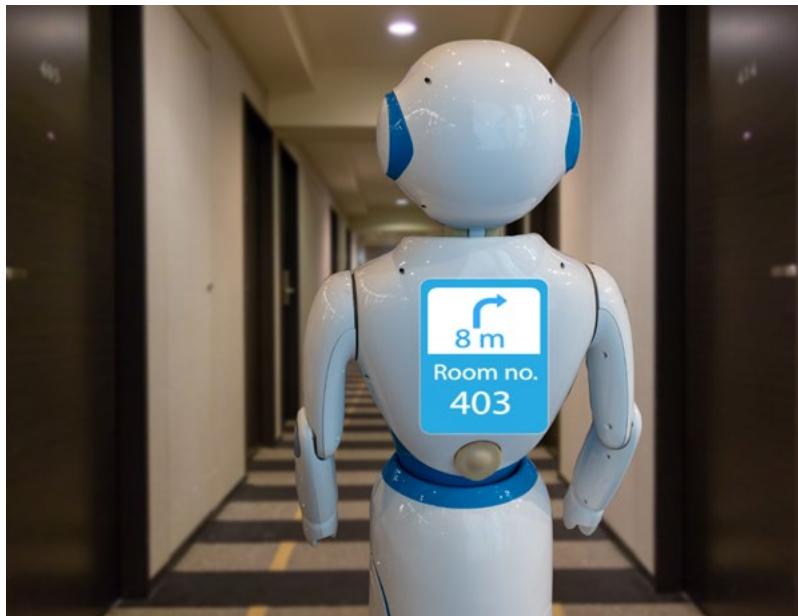
PUBLICACIONES



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 Servimedia 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 inteligencia artificial y otras tendencias tecnológicas que marcarán el futuro del sector hotelero

El Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) está trabajando para impulsar la digitalización de los hoteles y esta labor le convierte en una voz autorizada para analizar las tendencias tecnológicas que están calando entre los hoteleros y que están transformando su actividad.



La inteligencia artificial es una de las tecnologías que está generando cambios en todos los sectores productivos y el hotelero no es una excepción. Álvaro Carrillo de Albornoz, director general del ITH, señala que su uso "va a cambiar los hábitos de las personas al acceder a Internet. Vamos a dejar de buscar en Internet y vamos a hablar con Internet", destaca. Este cambio de concepto supondrá que las búsquedas tal y como las conocemos desaparecerán y las herramientas de IA responderán y ayudarán a planificar los viajes y las estancias en los hoteles. Sin embargo, todavía no hay "un modelo de negocio para que nuestros destinos, hoteles y restaurantes salgan en esa respuesta de la inteligencia artificial", apunta el directivo.

Este modelo de uso todavía no ha llegado, pero se está avanzando en este terreno y, como indica el responsable, habrá que ver si tiene éxito porque "al final los usuarios son los que deciden que tecnología funciona".

Sin embargo, hay otros casos de uso, basados en la inteligencia artificial, que ya se han implantado en los hoteles. Por ejemplo, uno de los más habituales son los *chatbots* para atención al cliente. El ITH también cuenta con otro caso de referencia en su proyecto Biontrend que a través de los datos facilitados por los hoteles participantes mediante una conexión a sus PMS permiten realizar análisis para mejorar la toma de decisiones. "Esta información basada en datos reales es muy precisa para que luego los hoteleros tomen decisiones gracias al algoritmo predictivo".

Robótica y gemelos digitales

La robótica es otra de las tendencias que se observan, aunque depende de la capacidad de inversión de cada hotel. El director general del ITH explica que hay interés e inquietud por la introducción de robots en los hoteles, pero también muchas dudas sobre cómo utilizarlos y sacar partido a estas máquinas. Para dar a conocer sus ventajas y ayudar a los hoteleros a resolver sus dudas, el instituto ha lanzado este año Marvin, dentro de su ITH Robotics Club. Se trata de un *chatbot* que en base a los datos que tiene de los proyectos piloto que ha realizado, resuelve dudas y realiza recomendaciones para implantar esta tecnología. Tras esta primera consulta el hotel puede contactar con el ITH para profundizar y valorar la implantación de robots. "Tenemos

más de 100 hoteleros que se han dado de alta y sirve para esa primera duda la puedan resolver hablando con una inteligencia artificial”, destaca el directivo.

Al mismo tiempo, otra tecnología que va calando en el sector es la de los gemelos digitales. Disponer de réplicas en el PC de las máquinas de los hoteles como ascensores, sistemas de climatización o escaleras mecánicas, por ejemplo, facilita su monitoreo y mantenimiento. Este uso técnico no es el único ya que se está aplicando para mejorar el servicio al cliente facilitando la elección de las habitaciones. “Hemos encontrado utilidades al gemelo digital, no por la parte técnica, que eran más o menos obvias, sino también desde el punto de vista del cliente”, explica Carrillo de Albornoz. Este uso que permite enseñar el hotel al cliente proporciona cierta posición de marca y facilita que el huésped elija exactamente la habitación que quiere.

Análisis de datos y ciberseguridad

El análisis de datos es una herramienta clave para la correcta toma de decisiones y proyectos como Biontrend confirman su carácter estratégico para mejorar la oferta turística.

Al mismo tiempo, según indica el director general del ITH, para que la inteligencia artificial funcione bien es necesario tener buenos datos, lo que requiere que los hoteles ordenen los datos que manejan.

Otra tendencia que a la vez es un reto es la ciberseguridad. La concienciación va avanzando poco a poco, aunque es un tema que preocupa a los CIO y a los responsables de datos de los hoteles. “Hay ciertos prejuicios con respecto a la ciberseguridad. Estamos un poquito por debajo de donde deberíamos estar”, destaca el responsable. Las grandes cadenas van por delante en esta materia, pero en los establecimientos más pequeños no figura entre sus prioridades, a pesar de ser un aspecto crítico.

Proyectos

El ITH está desarrollando distintos proyectos para avanzar en la transformación digital del sector. Uno de los más destacados, que ya se ha convertido en una referencia en el espacio FITURTECHY dentro FITUR, es la TechYroom o la habitación tecnológica del hotel del futuro que muestra cómo la tecnología puede transformar la experiencia del huésped. Este proyecto se ha desarrollado en tres ediciones. La primera se instaló en el hotel Corona del Mar en Benidorm y, posteriormente, se implantó en un hotel urbano, el Caro Hotel-Palacio Marqués de Caro, en Valencia. Y en la tercera edición se ha elegido un hotel rural en la provincia de Castellón. “Es un buen ejemplo de cómo integrar la tecnología”, señala el directivo. El instituto propone una serie de tecnologías y el establecimiento elige las que más le favorecen para mejorar el servicio al cliente y su eficiencia.

Carrillo de Albornoz subraya que este año un proyecto que ha llegado en un momento justo es el de Marvin para dar respuesta a las inquietudes de los hoteleros respecto a la rentabilidad de instalar robots, aunque destaca que todo el trabajo realizado este año tiene más sentido si va asociado a la formación que imparte en la ITH Academy.

Estas tendencias y el análisis sobre la evolución del sector centrarán la próxima edición de FITURTECHY que se celebrará el próximo mes de enero.



Álvaro Carrillo de Albornoz
director general del ITH

“Hemos encontrado utilidades al gemelo digital desde el punto de vista del cliente”

“El auge de los pagos móviles, las billeteras digitales y la tokenización están marcando el futuro inmediato del sector”

El especialista en pagos Dojo llegó a España en 2024, avalado por su trayectoria en Reino Unido e Irlanda, con el objetivo de aportar agilidad y flexibilidad en los pagos. En este periodo ha consolidado su propuesta gracias a su catálogo de soluciones, su red de *partners* que supera los 120 socios tecnológicos y su enfoque basado en la innovación. Jesús Molina, *head of partners* de Dojo en España, confirma que ha alcanzado una posición de referencia en la digitalización del pago en hostelería y que su intención es seguir aportando soluciones innovadoras con el fin de seguir creciendo en nuestro país.



Jesús Molina,
head of partners de Dojo en España

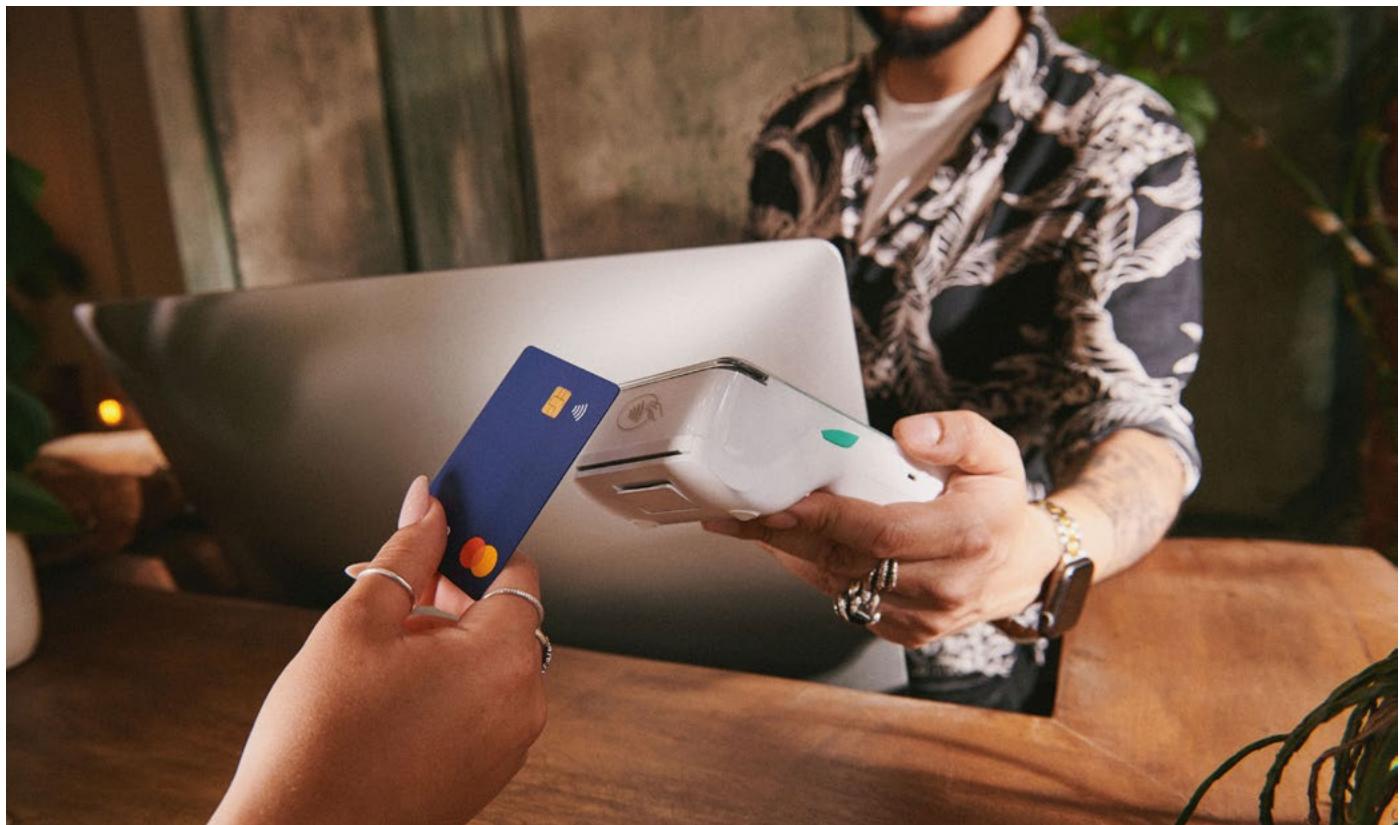
El sector Horeca es uno de los más dinámicos de nuestro mercado y, según datos de un informe presentado por Dojo y Mastercard, a principios de este año, el gasto global en este sector había crecido entre enero de 2022 y septiembre de 2024, siendo el incremento del 17 % en 2024. Este año, según los datos que manejan, ¿ha seguido la misma tendencia?

El informe conjunto de Dojo y Mastercard reveló un crecimiento del 17 % en el gasto global en Horeca entre enero y septiembre de 2024, el período que analizamos de dicho año. Desde entonces, esta tendencia se ha mantenido al alza, aunque con un ritmo más estabilizado. Los datos que manejamos reflejan un consumo sostenido, especialmente en los meses de mayor actividad turística, impulsado por la consolidación tanto del turismo nacional como del internacional. Además, los españoles seguimos apostando por la restauración como espacio de ocio y socialización, lo que sigue brindándonos grandes oportunidades de crecimiento.

“Nuestra oferta está pensada para acompañar la transformación digital del sector Horeca”

Por otro lado, estamos observando un aumento de la demanda de soluciones digitales y personalizadas. En este sentido, la integración de tecnología en sala, la agilidad en los pagos y las plataformas de reserva como Dojo Bookings están contribuyendo a optimizar la rotación de mesas y a mejorar la rentabilidad del negocio hostelero.

El análisis también revelaba el incremento de las transacciones por medios digitales. En la actualidad, en este sec-



“Vemos un crecimiento en la integración entre los sistemas de pago y las plataformas de gestión, permitiendo que los datos fluyan de forma natural entre la reserva, el pedido y el cobro”

tor, ¿qué necesidades han detectado en este terreno de los pagos? ¿Siguen creciendo los medios de pago digitales?

En los últimos dos años hemos detectado un cambio estructural en los hábitos de pago en el canal Horeca: los medios digitales se han convertido en la norma. Los consumidores esperan procesos rápidos, seguros y sin fricciones, ya sea a través de *contactless*, pagos móviles o *wallets*. Esta tendencia responde al deseo de immediatez y conveniencia, especialmente entre los clientes más jóvenes, que ya no conciben el pago como un momento aislado, sino como una parte integrada de la experiencia.

Por su parte, los hosteleros buscan herramientas que unifiquen la gestión de pedidos, cobros y facturación, eliminando los silos tecnológicos. En Dojo buscamos liderar esta transición hacia ecosistemas de pago más integrados, donde cada transacción genera datos útiles para optimizar la operativa. La digitalización de los pagos juega un punto a favor de la agilidad y, además,

ofrece mayor trazabilidad y control financiero, lo que supone un aspecto clave ante normativas como Verifactu.

Dentro de su oferta, cuenta con la solución Dojo Bookings para centralizar las reservas. ¿Qué características diferenciales tiene y qué ventajas ofrece a los restaurantes?

Dojo Bookings es una solución diferencial porque permite a los restaurantes gestionar de forma unificada todas sus reservas, tanto *online* como presenciales, en una plataforma sencilla y accesible desde cualquier dispositivo. Además, automatiza la asignación de mesas y actualiza en tiempo real la ocupación del local, lo que maximiza la eficiencia y evita tiempos muertos. Una funcionalidad especialmente valiosa en ventanas de alta demanda, ya que mejora la planificación y el flujo de clientes.

Otra de sus ventajas es la cola virtual, que notifica al comensal cuando su mesa está lista, evitando esperas físicas y mejorando

la experiencia global. A nivel operativo, el sistema gestiona cancelaciones y cambios de última hora de forma autónoma, reduciendo el impacto económico de imprevistos. Todo esto convierte a Dojo Bookings en una herramienta clave para optimizar tanto la gestión como la atención al cliente.

“Observamos una tendencia hacia la automatización y los pagos invisibles”

Dojo también ofrece otras soluciones, ¿cuáles son las más adecuadas para el sector Horeca?

Contamos con otras soluciones para el sector Horeca cuyo valor diferencial es su capacidad de adaptación a la forma en que el restaurante organiza las operaciones en sala. De este modo, permitimos que el personal preste un servicio eficiente, evitando los procesos rígidos que generan fricción en el pago y, al mismo tiempo, nos aseguramos de que la experiencia de consumo del cliente final es fiel a la que el hostelero quiere ofrecerle, adaptada a todas sus necesidades.

Por un lado, Dojo Go es un terminal de pago intuitivo, rápido y totalmente conectado, que procesa transacciones en cuestión de segundos y acepta todo tipo de métodos de pago. Por su parte, Dojo Pocket va un paso más allá al combinar la gestión de pedidos y cobros en un único dispositivo portátil con un diseño más pequeño y compacto para ofrecer verdadera movilidad y agilidad al personal.

En pocas palabras, nuestra oferta está pensada para acompañar la transformación digital del sector Horeca, adaptándose al ritmo operativo y las necesidades reales de cada negocio y sus consumidores.

En el último año la compañía ha alcanzado varios acuerdos con otras plataformas y fabricantes de software para extender su tecnología en este sector. ¿Qué importancia ofrecen a estas alianzas dentro de su estrategia?

Las alianzas con otros *players* del sector tecnológico son un pilar clave de nuestra estrategia en España. La interoperabilidad es crucial para que los negocios saquen el máximo partido a todos sus sistemas. Por eso, centramos muchos esfuerzos en integrar nuestra tecnología con los principales proveedores de software

de gestión empresarial, de caja y plataformas de reservas del mercado. Esto permite ofrecer soluciones más completas y personalizadas a cada cliente.

Estas colaboraciones amplían el alcance de nuestras soluciones y, adicionalmente, refuerzan la innovación compartida. Al sumar el conocimiento local del *partner* con nuestra experiencia tecnológica, conseguimos desarrollar productos más adaptados a las particularidades del mercado español.

Una de las más recientes fue la alcanzada con el fabricante de software Numier para integrar su tecnología. ¿Cómo está funcionando esta alianza?

La alianza con Numier es un excelente ejemplo de cómo la integración tecnológica transforma en positivo la experiencia en el canal Horeca. Gracias a esta colaboración, hemos conseguido conectar nuestro sistema de pagos con una de las soluciones de gestión más extendidas en el mercado español, facilitando un flujo de trabajo más eficiente y una visión unificada del negocio. De este modo, eliminamos cualquier necesidad de alternar entre múltiples dispositivos o aplicaciones.





integrated
systems
europe

TECHNOLOGY | CONFERENCE SOLUTIONS

ISE 2026

Fira de Barcelona | Gran Via

3 - 6 de febrero 2026

DONDE
LA TIENDA VA
MÁS ALLÁ
DE LO
IMAGINABLE

Antícípate al futuro del retail
en ISE 2026.

Vuelve la feria tecnológica de referencia mundial. En nuestra última edición, 17.459 profesionales del sector retail asistieron para descubrir de primera mano la tecnología más puntera del mercado. Este año, ese número solo puede crecer mientras seguimos superando los límites.

No te pierdas la oportunidad de verlo, oírlo y sentirlo antes que nadie. Pon a prueba lo que viene... y lo que es posible en el mundo del **retail**.

CONSIGUE TU ENTRADA GRATIS
Usa el código: **tpvnews** en iseurope.org



La integración está funcionando de forma muy positiva, con una alta tasa de adopción de los clientes que ya utilizaban Numier. Sobre todo, los hosteleros destacan la agilidad y la reducción de errores que ofrece esta interoperabilidad, además de una mejora en la experiencia de pago del cliente final. Sin duda, este tipo de alianzas refuerzan nuestra misión de crear un ecosistema abierto y colaborativo que impulse de manera real la digitalización real del sector de los pagos.

Desde el punto de vista tecnológico, ¿qué tendencias se observan en los medios de pago?

Observamos una tendencia hacia la automatización y lo que llamamos "pagos invisibles". Los consumidores buscan experiencias sin interrupciones, donde la transacción ocurra de forma rápida y casi imperceptible. En este sentido, el auge de los pagos móviles, las billeteras digitales y la "*tokenización*" están marcando el futuro inmediato del sector, ofreciendo mayor seguridad y comodidad.

También vemos un crecimiento en la integración entre los sistemas de pago y las plataformas de gestión, permitiendo que los datos fluyan de forma natural entre la reserva, el pedido y el cobro. Esto abre la puerta a modelos de inteligencia artificial que anticipan la demanda y personalizan la interacción con el cliente. En conjunto, el futuro de los pagos pasa por ser más fluido, seguro y predictivo, alineado con una experiencia totalmente omnicanal.

Puede citar algún caso de éxito del uso de sus soluciones en el sector de la restauración

Un caso de éxito destacable es el de varios grupos de restauración que han implementado Dojo Bookings y Dojo Go y que ya han

conseguido satisfactoriamente aumentar la rotación de mesas y reducir las esperas en más de un 30 %. Gracias a la automatización de las reservas y la gestión en tiempo real del espacio, estos negocios han optimizado su facturación y mejorado la satisfacción del cliente. Además, gracias a cola virtual pueden redistribuir todos los flujos de entrada, evitando aglomeraciones.

Otro ejemplo son los locales que utilizan Dojo Pocket, donde el personal toma pedidos y cobra directamente desde la mesa, eliminando desplazamientos y tiempos de espera. Esta eficiencia mejora la experiencia del cliente y alivia la carga de trabajo del equipo y permite atender más comensales por turno.

De cara a los próximos meses, ¿tienen previsto ampliar su oferta? ¿Lanzarán alguna iniciativa nueva para el sector Horeca?

Reforzaremos nuestro ecosistema tecnológico con nuevas funcionalidades e integraciones con firmas líderes para impulsar la eficiencia y personalización de nuestras soluciones en el sector Horeca. También buscamos incorporar herramientas de análisis predictivo y módulos de fidelización avanzada que permitan a los restaurantes anticipar las tendencias u ofrecer experiencias personalizadas y promociones a cada cliente.

Además, ampliaremos la disponibilidad de Dojo Pocket y Dojo Bookings en España tras su éxito inicial, con nuevas características orientadas a mejorar la movilidad y la conectividad en sala. Nuestra visión es seguir acompañando a los negocios en su proceso de digitalización total, combinando innovación, simplicidad y rentabilidad. Creemos que la tecnología debe ser un aliado estratégico que permita a los hosteleros centrarse en lo más importante: ofrecer un servicio excelente.



V-Valley

enhancing your business

Mayor rentabilidad y valor

V-Valley, el punto de referencia para tu negocio

Te acompañamos para ayudarte a potenciar, aún más, tus proyectos de transformación digital dirigidos a clientes finales y Administraciones Públicas.

ESPECIALISTAS EN ADVANCED SOLUTIONS



Amplia gama de tecnologías que se ofrecen en modelos on-premise o como servicio



Organización altamente especializada



Extenso conjunto de servicios a disposición de los players del sector

Visita v-valley.com

#enhancingyourbusiness



NEW



GT Series

Slim y sin marcos

Táctil Flat Capacitivo
Intel i5 11th Gen (Windows)
Mediatek G700 (Android)
FANLESS - Carcasa Aluminio
15" & 15,6"
Opciones: Lector 2D, RFID,
MSR, Huella dactilar,
visor cliente, 2^a pantalla.
Compatible VESA 75
GT-Q series: Versión para Pole

KDS Series Kitchen Display System Price Checker

Táctil Flat Capacitivo IP69
Intel J6412 - Intel i5 13th Gen
Estructura metálica
Compatible VESA 100
21,5" FullHD

Opciones: Lector 2D, Teclado Bumper



ZT Series

Innovación

Táctil Flat Capacitivo
Intel J6412 & i5 11th Gen
FANLESS - Carcasa Aluminio
Mínimo coste mantenimiento
15" & 15,6"
Opciones: Lector 2D, RFID, MSR,
Huella dactilar, visor cliente,
2^a pantalla.
Compatible VESA 100



PS Series Equilibrio

Táctil Flat Capacitivo
Intel J6412
FANLESS - Carcasa Aluminio
15" & 15,6"
Opciones: Lector 2D, RFID,
MSR, Huella dactilar,
visor cliente, 2^a pantalla.
Compatible VESA 100



HS Series All in one

Táctil Flat Capacitivo
Intel J6412
FANLESS - Carcasa Aluminio
Imp. tickets 80mm con autocorte
9,7" & 14"
Opciones: Lector 2D, RFID, MSR,
Huella dactilar, visor cliente,
2^a pantalla



MT Series TPV Tablet

Táctil Flat Capacitivo 10,1"
Intel N6210 (Windows 11)
MT8786 (Android 13 + EDLA)
Corning Gorilla Glass III
Opciones de Lector 2D, MSR,
Huella dactilar.
Funda con handstrap rotatorio
y correa para hombro.
Base de carga y comunicación

POSIFLEX



posiflex.es



40 años al servicio
del comercio



5º Fabricante
mundial de TPV



TOP 3 mundial
en soluciones O2O



Presente en
los 5 continentes



3 años de Garantía
ampliables a 5



@posiflex.spain



HK Series Check-in/out

Táctil Flat Capacitivo
i5 11th Gen (Windows)
Estructura metálica
15.6" & 21.5"
Lector 2D, dispensador de tarjetas, soporte para datáfono y lector de pasaportes.

PORTIER Suite Software

Solución de software para Check-in/out autónomo

**Solución
Check- in/out
Hardware &
Software**



JK Series Gran visualización

Táctil Flat Capacitivo
Intel J6412
Opción:
i5 11th Gen (Windows)
RK3399 (Android)
Estructura metálica
23.8", 27" & 32"
Lector 2D, NFC, MSR, Huella,
Soporte datáfono,
Impresora ticket



EK Series Diseño Compacto

Táctil Flat Capacitivo
Intel J6412
Opción:
i5 11th Gen (Windows)
RK3399 (Android)
Estructura metálica
De pie y sobremesa.
Giro pantalla 90°
15", 15.6", 21.5" & 23.8"
Lector 2D, NFC, MSR, Huella,
Soporte datáfono, Impresora ticket

POSIFLEX



40 años al servicio
del comercio



5º Fabricante
mundial de TPV



TOP 3 mundial
en soluciones O2O



Presente en
los 5 continentes



3 años de Garantía
ampliables a 5



@posiflex.spain

El sector HORECA ante la nueva facturación

El cambio normativo que llega con la Ley Antifraude transformará la manera de facturar en bares, restaurantes y hoteles. A partir de 2026, cada *ticket* emitido dejará rastro digital y se convertirá en un documento fiscal trazable, abriendo una nueva etapa de transparencia y digitalización para uno de los sectores más activos de la economía española.

El sector HORECA (hostelería, restauración y *catering*) es, sin duda, uno de los más afectados por la entrada en vigor del Reglamento que regula los Sistemas Informáticos de Facturación (RRSIF), derivado de la Ley Antifraude. Desde el 29 de julio de 2025, todos los programas de facturación que se comercialicen deben estar adaptados a esta normativa. Las empresas que ya cuentan con un software instalado deben adaptarlo antes del 1 de enero de 2026, si son personas jurídicas, o del 1 de julio del mismo año en el caso de los autónomos. Esto significa que el software que utilicen para facturar los bares, restaurantes y establecimientos de hostelería deberán reunir los requisitos establecidos en esta normativa.

Para hacer frente a la implantación de esta nueva forma de facturar, el sector HORECA se enfrenta a la complejidad añadida del alto volumen de operaciones diarias, ya que tanto las facturas como las facturas simplificadas (*o tickets*), ya sean dirigidas a un cliente particular (B2C) o a una empresa (B2B), estarán sujetas al Reglamento de Sistemas Informáticos de Facturación.

Y esto implica un cambio radical para el sector. Cada transacción, por pequeña que sea, quedará registrada. El clásico *ticket* de barra ahora será una factura verificable, identificada con un código QR que permitirá al cliente comprobar en tiempo real datos de la factura, como



Francesc Núñez, ERP Product Manager en
Wolters Kluwer Tax & Accounting España

el importe o el IVA, y saber si se ha entregado a la AEAT.

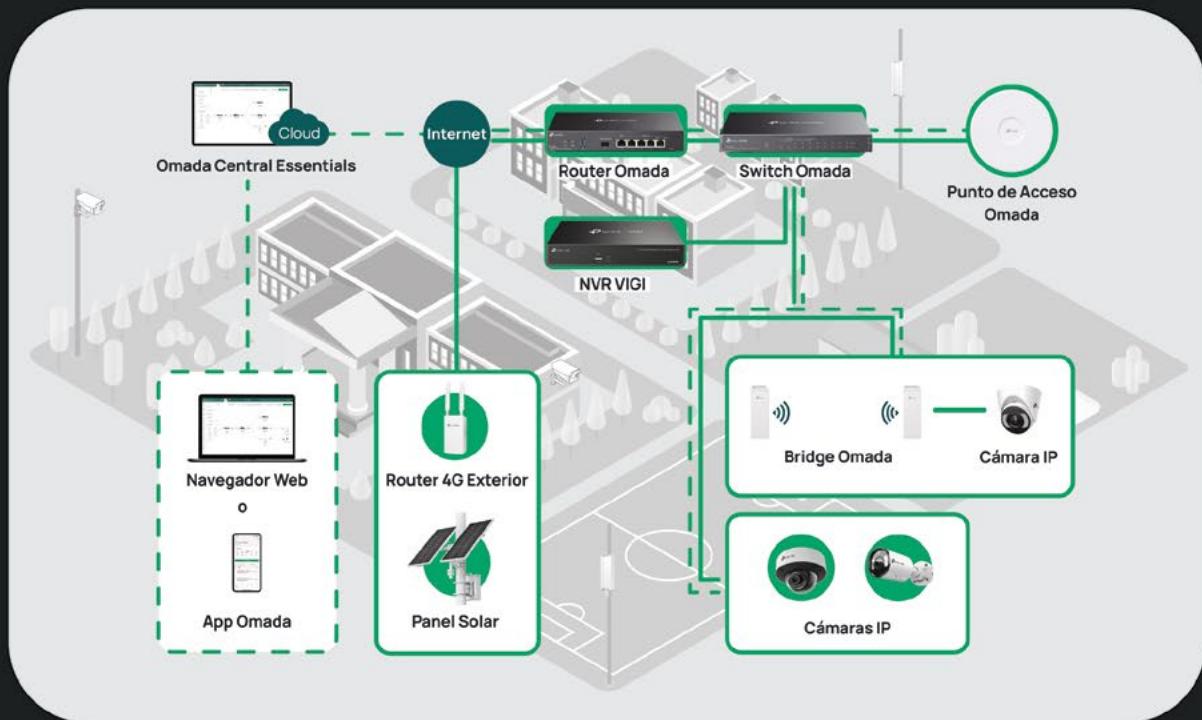
Además, la Ley Antifraude exige trazabilidad no solo de las facturas, sino también de documentos de prefacturación como albaranes, notas de mesa o proformas. Estos documentos, tan habituales en la gestión diaria de restaurantes y hoteles, también deberán quedar registrados digitalmente y ser coherentes con la factura final. Este aspecto, a menudo ignorado, será uno de los que más obligará a revisar procesos internos.

Con este escenario, el sector HORECA debe prepararse para afrontar con éxito esta transición normativa. Para ello, la tecnología se puede convertir en su mejor aliada. El negocio hostelero necesita soluciones que integren su

operativa diaria (gestión de TPV, mesas, pedidos, albaranes) con las nuevas exigencias fiscales, gestión que las herramientas tecnológicas pueden facilitar de forma automática. Por ley, todos los softwares de facturación deben cumplir los requisitos técnicos antes de la fecha límite marcada, pero, más allá de la normativa, la tecnología permite modernizar la gestión financiera, ganar eficiencia, reducir errores y facilitar el control tributario. Y, aunque falten algunos meses para su aplicación definitiva, es recomendable anticiparse a la obligatoriedad para prepararse con tiempo, minimizar riesgos y aprovechar las ventajas competitivas que ofrece una gestión digital avanzada de la facturación.

Omada Central

La Solución Tecnológica para Hoteles Unificada de Redes y Videovigilancia



Máxima Velocidad

Redes Plug & Play de Fácil y Rápida Configuración para Entornos Profesionales Exigentes



Inteligencia Artificial

Optimiza el Rendimiento de la Red y Detecta Eventos e Incidencias de Seguridad



Gestión en la Nube

Control Remoto App y Web, sin Cuotas ni Necesidad de Controlador Local



Seguridad Avanzada

Cifrado WPA3, PPSK, IDS/IPS, DPI, Inicio de Sesión SSO y Portal Cautivo



Solución Escalable

Omada Central se Adapta a Cualquier Vertical con Gestión Multi-Sede Ilimitada



Soporte Local

Equipo Preventa, Posventa y Comercial Ubicado en España



Router Omada ER706WP-4G



Garantiza una conexión estable y continua para TPV incluso ante cortes de Internet, gracias a su respaldo 4G integrado. Especialmente diseñado para comercios que no pueden permitirse cortes en las transacciones. Con tecnología wifi 6 AX3000 y puertos PoE para alimentar puntos de acceso y cámaras IP. Al ser gestionable desde la nube Omada, se puede controlar a distancia en negocios como franquicias o cadenas de tiendas que necesitan una administración centralizada de su red.

Switch Omada ES220GMP



Este switch Omada de la serie Agile cuenta con todas las funciones necesarias para negocios de atención al público a un coste reducido. Es ideal para dar conectividad a cámaras IP, puntos de acceso o TPV gracias a su modo de PoE extendido de hasta 250m y a la tecnología PoE auto recovery. Su gestión centralizada vía Omada Cloud y carcasa metálica "enrackable" lo convierten en una solución resistente y fácil de implementar para redes profesionales.

Punto de acceso Omada EAP650 D120-Outdoor



Especialmente pensado para negocios con terrazas amplias o más alejadas del local, este punto de acceso ofrece cobertura wifi 6 con antenas sectoriales de 120°, ideales para orientar la señal directamente desde el exterior hacia la zona de los clientes. Con certificación IP68 es resistente a la intemperie lo que lo hace perfecto para bares y restaurantes. Además, es compatible con PoE y mesh, y se gestiona fácilmente desde la nube con la App Omada.

Cámara VIGI Fisheye S655I



Integra una visión panorámica 360° de 5MP, que puede cubrir todo el entorno de caja y zonas de TPV, y la tecnología Smart IR para visión nocturna mejorada. Su lente ojo de pez permite varios modos de visualización como panorámica, por cuadrantes o vista doble, para identificar personas y movimientos sospechosos. Es ideal para reforzar la seguridad en accesos, aparcamiento, áreas de atención o almacenes al contar con certificación IP67 e IK10 frente al vandalismo. Al sustituir varias cámaras por una sola, reduce los costes de instalación y mantenimiento.

Grabador VIGI NVR2008H-8MP PoE+



Este NVR profesional, con 8 canales PoE+ y 2TB de almacenamiento, permite grabar, almacenar y visualizar fácilmente todo lo que ocurre en el negocio. Es compatible con cámaras IP de hasta 8MP y con capacidad PoE+ es ideal para controlar accesos, zonas de TPV y espacios más sensibles. Su control a distancia y búsqueda inteligente facilitan la gestión de seguridad sin necesidad de conocimientos técnicos avanzados. Perfecto para negocios que quieren integrar vigilancia profesional con calidad 4K sin complicaciones.

Cámara VIGI S485PI



Vigilancia sin descanso con imagen nítida gracias a su sensor de 8MP y visión panorámica de 180°. Cuenta con luces LED rojo y azul para una disuasión activa junto a un altavoz con alarmas sonoras. La cámara, equipada con detección inteligente de movimientos y alertas, mejora la capacidad de respuesta ante incidentes. Diseñada para resistir frente a condiciones extremas de agua (IP67) y vandalismo (IK10). Es ideal para negocios que requieren vigilancia precisa y fiable en zonas claves de seguridad.

TPV AIO 15,6" 16:9 N100 8+128GB FHD W10IOT



El TPV panorámico iggual AIO W156.88.N100 combina rendimiento y diseño en un equipo todo en uno de 15,6". Su pantalla táctil IPS Full HD ofrece gran precisión y nitidez. Incorpora procesador Intel

N100, 8 GB de RAM y SSD de 128 GB para un funcionamiento ágil. Incluye Windows 10 IoT, altavoces integrados y amplia conectividad con USB 3.0, HDMI, VGA, WiFi 5 y Ethernet Gigabit.

Impresora de tickets TP EASY 80W USB+RJ11 blanca

La impresora térmica iggual TP EASY 80W garantiza una impresión rápida y precisa gracias a su velocidad de 230 mm/s y resolución de 203 x 203 dpi. Compatible con códigos de barras 1D y 2D, permite corte automático o parcial del papel. Su conexión USB y puerto RJ11 facilitan la integración con cajones portamonedas, ofreciendo una solución eficiente y fiable para cualquier punto de venta.



Cajón portamonedas ultraresistente 5+8 41 cm IRON-HD



El cajón portamonedas iggual IRON-HD destaca por su resistencia y durabilidad. Fabricado en acero galvanizado "heavy duty", está diseñado para soportar un uso intensivo diario. Incluye 5 compartimentos para billetes y 8 para monedas, todos ajustables y extraíbles. Dispone de ranuras frontales, apertura manual o automática, cerradura de tres posiciones y conexión RJ11 de 12V para máxima seguridad y fiabilidad.

Cajón portamonedas 5+5 42 cm IRON-30PW



El cajón portamonedas iggual IRON-30PW ofrece fiabilidad y comodidad en cada apertura. Su diseño con ranura frontal y rodillos de cojinete de bolas garantiza un uso fluido y resistente. Dispone de 5

compartimentos para billetes y 5 para monedas, cerradura de tres posiciones y apertura manual o automática. Incluye cable RJ11 de 1 m (12 V) y presenta un elegante acabado en color blanco puro.

Monitor LCD táctil MTL17C SXGA 17" USB



El monitor táctil iggual MTL17C de 17" ofrece precisión y fiabilidad en entornos profesionales. Su panel TFT LCD con tecnología resistiva de 4 hilos garantiza una respuesta táctil rápida (10 ms) y exacta. Con resolución SXGA (1280 x 1024), frecuencia de 75 Hz y conectividad VGA, HDMI y USB-A, es compatible con Windows, Linux y MS-DOS. Incluye base estable anti-vibraciones y protección IP63 para mayor resistencia.

Nuevos modelos de TPV AIO

Más **colores**, más **modernos**, más **amplios** y con nuevos procesadores más **potentes**



..... NUEVO MODELO BLANCO CON WINDOWS 10 IOT

All in One 15,6" panorámico

Disco duro SSD 128 GB mSATA / 8 GB DDR4

Procesador Intel Processor N100
(12^a generación)

IGG320174

..... NUEVOS MODELOS PANORÁMICOS SIN SISTEMA OPERATIVO

All in One 15,6" BLANCO

Procesador Intel Celeron J4125 QuadCore

Disco duro SSD 128 GB mSATA

IGG320167

All in One 15,6" NEGRO

Procesador Intel Celeron J4125 QuadCore

Disco duro SSD 128 GB mSATA

IGG320204



ISE 2026 – *Push Beyond*: innovación AV para hostelería y comercio minorista

A medida que aumenta la expectación por la feria mundial de tecnología, Integrated Systems Europe (ISE) 2026, el sector hotelero ocupará un lugar central junto con el comercio minorista, con una muestra de soluciones diseñadas para transformar la experiencia de los huéspedes en hoteles, restaurantes y bares.



El lema de la feria de este año, “*Push Beyond*”, señala un enfoque audaz en la innovación y la transformación, con profesionales de la hostelería y el comercio minorista preparados para beneficiarse de los últimos avances tecnológicos

Elevando la experiencia del huésped

En hostelería, la experiencia del cliente lo es todo. En ISE 2026, descubrirá cómo la señalización digital, el audio inmersivo, la iluminación y las soluciones de edificios inteligentes pueden crear entornos acogedores y memorables. Desde áreas de recepción con mensajes de bienvenida dinámicos y orientación, hasta habitaciones donde los sistemas de entretenimiento se convierten en centros interactivos para solicitar

servicios y conectar dispositivos personales, configuración de escenas y más, la tecnología está redefiniendo la comodidad y la conveniencia.

Soluciones AV para cada lugar

Sea cual sea su espacio, ya sea un hotel boutique, un bullicioso restaurante o un animado bar, ISE 2026 ofrece acceso práctico a las últimas soluciones AV en ocho salas y *suites* de demostración. La zona de “Digital Signage & DooH” en el pabellón 4 es donde encontrará pantallas transparentes y flexibles, IPTV y sistemas de gestión de contenido que ayudan a los lugares a comunicar noticias, promociones, eventos e información en tiempo real. La “Broadcast AV Tech Zone” presentará herramientas para crear y distribuir contenido



**integrated
systems
europe**

3-6 FEB 2026 • BARCELONA



de vídeo a medida, ideal para sistemas de entretenimiento en la habitación o señalización digital. Mientras tanto, la zona de "Tecnología de Educación y Comunicaciones Unificadas" exhibirá sistemas de conferencias y presentaciones que pueden mejorar las salas de reuniones y los espacios para eventos, apoyando tanto la participación de los huéspedes como la eficiencia operativa.

Innovación más allá de la hostelería

El enfoque intersectorial de ISE significa que los profesionales del sector de la hostelería pueden inspirarse en el comercio minorista, los eventos en vivo y otras industrias. Los asistentes podrán disfrutar de personalización impulsada por IA, pantallas controladas por gestos y tecnologías sostenibles de ahorro de energía que no solo mejoran la satisfacción de los huéspedes, sino que también agilizan las operaciones y reducen costes.

Una de las novedades más esperadas de ISE 2026 es Spark, un escaparate creativo diseñado para unir a los pioneros de toda la industria. Spark fomentará las conexiones entre creadores de contenido, expertos en señalización digital e innovadores de software, ayudando a los profesionales de la hostelería y a los minoristas a descubrir cómo el contenido creativo y la tecnología pueden trabajar juntos para impulsar la participación del cliente y dar vida a las historias.

ISE 2026 también da la bienvenida a Sol Rashidi, una reconocida líder en IA, como ponente principal, mar-

cando el tono de un programa sobre el pensamiento audaz y la evolución tecnológica. El regreso del "Parque de Innovación" mostrará nuevas empresas y marcas emergentes, mientras que el lanzamiento de la "Cumbre de Ciberseguridad" destaca la creciente importancia del riesgo digital y el cumplimiento en el panorama actual.

Contenido dedicado a HORECA

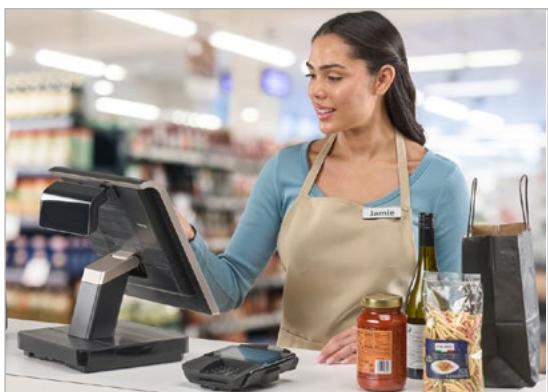
Un punto culminante del evento será la "Cumbre de Digital Signage (DSS)", comisariada por invidis, que cuenta con discursos de apertura y paneles de expertos sobre el futuro de la señalización digital. Estarán presentes expositores líderes como BrightSign, Spinetix, Signagelive y Yodeck, que ofrecerán plataformas escalables y fáciles de usar que se adaptan perfectamente a los entornos de hostelería.

¿Por qué asistir a ISE 2026?

Con más de 370 expositores de señalización digital y contenido dedicado al sector de la hostelería, ISE 2026 es el destino definitivo para los profesionales de HORECA que buscan amplificar la experiencia de los huéspedes, optimizar las operaciones y mantenerse a la vanguardia de las tendencias de la industria.

Los lectores de TPvnews puede registrarse gratis usando el código "**tpvnews**" en:
<https://www.iseurope.org/welcome/registration>

Impulsa tus ventas desde el primer día



TCx[®] 820

El TCx[®] 820 es un sistema TPV All-in-One diseñado para responder a las exigencias del mercado actuales y futuras, a la vez que ofrece un equilibrio perfecto entre estilo, durabilidad y tecnología de vanguardia.

Disponible en versiones de 15", 15.6", 19.5" y 24", se adapta con elegancia y funcionalidad a cualquier entorno. Cuenta con procesadores Intel Core[®] de 13.^a generación, lo que le permite ofrecer un rendimiento ágil, constante y energéticamente eficiente, gracias también a su diseño sin ventilador, que reduce costes operativos y mejora la eficiencia térmica.

Preparado para grandes desafíos de pequeños entornos



TCx[®] 620

Optimiza el espacio, aumenta el rendimiento y agiliza los pagos en tienda gracias al nuevo sistema TPV TCx[®] 620: diseñado especialmente para entornos con espacio limitado.

Ofrece una experiencia de compra rápida y fluida tanto para los clientes como para el personal de tienda.

Con una pantalla LED antirreflejos de 14", diseño plegable y una eficiente y optimizada conectividad, está preparado para gestionar altos volúmenes de trabajo y tránsito en tienda sin perjudicar la eficiencia ni la velocidad de las transacciones. Permite mejorar la atención al cliente y aumentar la productividad.

Impresión con visión de futuro



TCx[®] PRINT S10

La nueva generación de impresoras Toshiba TCx[®] Print S10 ha sido diseñada para maximizar la eficiencia operativa y simplificar los flujos de trabajo en un formato compacto y rentable. Proporciona una impresión rápida, reduce los tiempos de espera y genera agilidad en el punto de venta.

Con una configuración intuitiva y lista para usar desde el primer momento, la TCx[®] Print S10 destaca por su versatilidad, durabilidad y facilidad de integración, siendo la opción ideal para tiendas, restaurantes, comercios especializados y negocios de hostelería que buscan una solución de impresión confiable y eficiente en espacio.



Para más información:

www.dmi.es

TOSHIBA

Listo para todo

NUEVAS SOLUCIONES POS

Potencia cada transacción con sistemas que combinan diseño, agilidad y fiabilidad



TCx 820

Velocidad, diseño y precisión en una sola solución. El POS que evoluciona con tu negocio

Más rendimiento en menos espacio

TCx 620

Eficiencia sin límites en un diseño adaptable. Innovación que optimiza cada transacción



TCx PRINT S10



Impresión inteligente

Alto rendimiento, máxima flexibilidad. Reduce los tiempos de espera y acelera las ventas en tu POS

DMI
Computer

Mayorista autorizado

Snom: teléfonos personalizados para cada espacio del hotel

La obligatoriedad de instalar teléfonos en las habitaciones de los hoteles depende de la comunidad autónoma y de la categoría del hotel. En general, las normativas turísticas en España establecen requisitos específicos, siendo este uno de los criterios que influyen en su clasificación.



Sin embargo, debe formar parte del equipamiento básico en establecimientos de 3 estrellas o más. Por ello, Snom ofrece una amplia gama de terminales dirigidos al sector hotelero con los que da respuesta a las necesidades del establecimiento que marcan la diferencia en la experiencia del huésped.

Así, los terminales HD y HM para huéspedes, disponen de teclas de marcación rápida (recepción, despertador, reserva, llamada de emergencia, entre otros), además de una amplia oferta de opciones de funcionamiento, ya sea LAN, DECT sobre IP o wifi. Estos dispositivos disponen de manos libres, función de silencio y llamada en espera y, cumpliendo con la protección de datos, bloquean la lista de llamadas realizadas para que el siguiente huésped no pueda acceder a ella.

Por su parte, los terminales HM20 son una solución completa formada por una estación base y hasta cuatro teléfonos de huésped (para dormitorio, antesala, baño o salón, por ejemplo) con tecnología DECT sobre

Los terminales de Snom marcan la diferencia en la experiencia del huésped

IP, permitiendo máxima libertad de movimiento. Su diseño moderno, con pantalla en color, puede personalizarse con el logotipo del hotel.

También, y para tareas diarias de la recepción, el modelo D865 es un terminal completo equipado con wifi, Bluetooth, 2 puertos USB y 10 teclas de función programables. Asimismo, el D862 dispone de 8 teclas de función de libre programación, ideales para usarse como teclas BLF o para almacenar marcación rápida, entre otras funciones. Ambos modelos tienen una pantalla LCD de 5" y ajuste continuo para una visualización óptima.



Snom E303, innovación que aporta seguridad y tranquilidad

La legislación estatal garantiza el acceso al 112, pero son las normativas autonómicas las que, dependiendo de la categoría del establecimiento, especifican la obligatoriedad de teléfonos de emergencia en las habitaciones que permitan contactar de forma rápida con la recepción o directamente con los servicios de emergencia en caso de una situación crítica.

Pero, ¿y si el huésped no se encuentra en su habitación y desconoce el número de emergencias, especialmente si viaja al extranjero? Para estos casos, Snom ofrece los modelos E303 (IP) y E303A (analógico), teléfonos diseñados específicamente para situaciones de emergencia y situados en lugares estratégicos de un hotel. Diseñados con un llamativo color rojo de señalización, son fácilmente identificables incluso en pasillos poco iluminados o en entornos desconocidos, garantizando una respuesta rápida y segura ante cualquier incidencia.

Snom ofrece teléfonos diseñados específicamente para situaciones de emergencia

En su versión IP, basta con descolgar el auricular para que el dispositivo establezca de manera automática la conexión con un número previamente configurado, como puede ser la recepción. En la versión analógica, la llamada puede gestionarse directamente a través de la centralita telefónica o configurarse en las teclas de marcación rápida, garantizando la misma inmediatez en la respuesta que el basado en IP.

Todas las gamas de teléfonos de Snom ofrecen una superficie antibacteriana, excelente calidad de audio HD y garantía de tres años.

snom



Seguridad visible, ayuda inmediata.

En una emergencia, cada segundo importa. El nuevo Snom E303 está diseñado para ofrecer asistencia instantánea cuando más la necesitas. Su diseño inconfundible y siempre visible garantiza una comunicación rápida, eficaz y segura, incluso en entornos desconocidos como hoteles, hospitales o edificios públicos.

Más información: snom.com

