Caso de Éxito
Posadas

TCA software solutions

Caso de Éxito
Posadas

Oficinas Corporativas: Santa Fé, CDMX, México

Empleados: +25,000 colaboradores

Hoteles: 204 hoteles

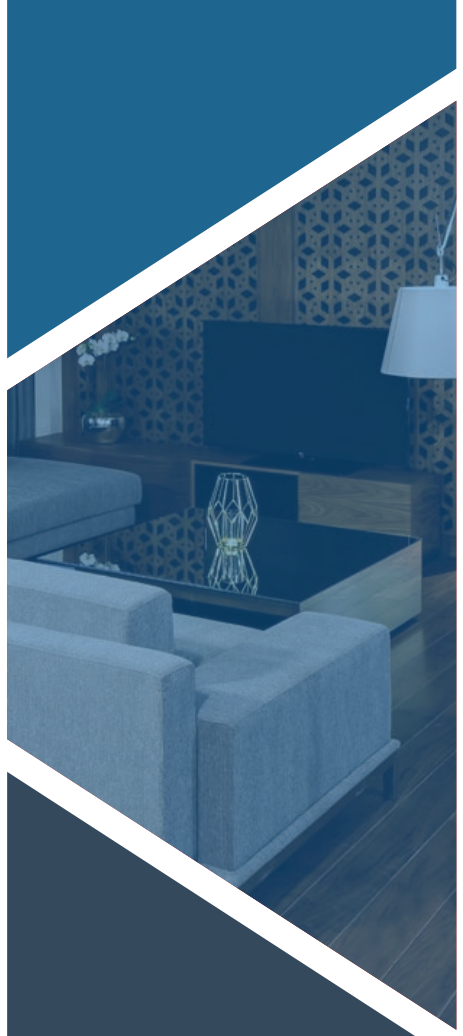
Especialidad: Operación de hoteles con marca Posadas

Posadas

Con 50 años de experiencia en la industria, Posadas es la empresa hotelera líder en México; su agresivo plan de desarrollo le permite tener una proyección de crecimiento de casi un hotel por mes, lo que agregará 100 hoteles adicionales dentro de los próximos 5 años.

Posadas opera más de 204 hoteles y 24,000 habitaciones bajo sus 7 marcas, logrando una administración centralizada eficaz y una economía de escala de alto nivel.

Actualmente, Posadas se encuentra en la transición de convertirse en una compañía más simple, dedicada a vender servicios de comercialización, administración, mantenimiento y operación de hoteles. Este nuevo reto implica tomar propiedades, ponerles las marcas de Posadas y operar hoteles de terceros, lo que les permitirá crecer a un mayor ritmo sin tener que invertir grandes cantidades de capital.



Retos a los que se enfrentaba

Posadas buscaba un socio estratégico de tecnología que le ofreciera una solución adaptable a su modelo de negocio.

TCA tenía el requerimiento de un proyecto tecnológico integral que garantizara la seguridad, control, escalabilidad y optimización de procesos dentro del grupo hotelero para lograr:

1.- Duplicar el tamaño de la empresa para el 2020.

2.- Proveer a los propietarios de los hoteles la garantía Posadas: seguridad, estabilidad, estandarización, crecimiento, experiencia y conocimiento de la industria.

Ejecución

¿Por qué eligieron TCA Software Solutions como su aliado tecnológico?

De acuerdo con Enrique Calderón, Director General de Posadas, están apostando a trabajar con socios estratégicos que permitan el crecimiento del grupo hotelero, a la par que los socios vayan incrementando su portafolio. Con esto en mente es que justifican la larga relación de Posadas con TCA Software Solutions.

Gabriela Cisneros, Directora Administrativa de la empresa hotelera, establece que su necesidad es tener un socio tecnológico que se adecúe a lo que el grupo necesita.
Posadas es el líder en el mercado hotelero mexicano, y su aliado estratégico debe ofrecer lo mismo que ellos proveen a la hotelería: seguridad, estabilidad, estandarización, experiencia y conocimiento de la industria, brindándoles un modelo operativo que permita trabajar y crecer a su ritmo.

> “ Yo creo que TCA, al momento en el que ha ido de la mano con nosotros, está en la misma filosofía de cómo hacer mejorar las cosas; más profesionales, de la mejor forma, más simples y más eficientes. ”

Gabriela Cisneros
Directora Administrativa, Posadas

La Directora Administrativa de Posadas expresa que TCA ha cumplido con los requerimientos del modelo de operación del grupo hotelero, a tal grado que se percibe como un sistema que es un “traje a la medida”.

1. Integración: Tienen un proyecto integral que asegura la confiabilidad, calidad y seguridad de la información.
2. Control: Proveen tecnología que otorga control y optimización de procesos que garantizan el cumplimiento a los propietarios y clientes.
3. Productividad: Cuentan con tecnología que permite que todos los procesos sean mucho más sencillos y productivos.
4. Flexibilidad: Son un socio tecnológico flexible en sus servicios para crecer de la mano con el grupo hotelero.
5. Confiabilidad: Tienen una plataforma tecnológica de primer nivel, porque tanto huéspedes como colaboradores están esperando que la tecnología no tenga fallas.
6. Agilidad: Proveen tecnología ágil e intuitiva.
7. Seguridad: Cuentan con la tecnología de seguridad necesaria que brinda tranquilidad al huésped al proteger sus datos.
8. Escalabilidad: Son un socio tecnológico que está dispuesto a crecer al mismo ritmo que Posadas y se ajusta a lo que el grupo hotelero necesita.

Resultados

Con sus suites de soluciones, TCA permite a los altos directivos de Posadas tener la información centralizada de todos los hoteles del grupo, para un mayor control y una mejor toma de decisiones sobre el mismo, según Enrique Calderón.
Además, señala que, con la tecnología proporcionada por TCA, "hemos logrado incrementar nuestros ingresos promedio de los hoteles, y hemos logrado controlar nuestros costos de manera que nuestros márgenes aumenten con un manejo más eficiente del gasto y que nuestros ingresos aumenten con una comercialización más eficiente y un control del ingreso".

De acuerdo con Gabriela Cisneros, la relación de Posadas con TCA ha sido una de sociedad y acompañamiento en el camino del crecimiento de la empresa hotelera con respecto al número de hoteles, cantidad de marcas, diversificación en modelos de operación y requerimientos de los mismos propietarios, así como regulaciones fiscales y legales.
El Director General de Posadas indica que su plan para el 2020 es duplicar el tamaño de la compañía con respecto al 2015, y lo que obtiene con un aliado tecnológico como TCA es la tranquilidad de la escalabilidad que ofrece la empresa y sus soluciones, con la garantía de multiplicar la carga de trabajo, sin dejar atrás los avances tecnológicos. En palabras de Calderón, TCA Software Solutions y Posadas son empresas complementarias que tienen muchos éxitos que consolidar en un futuro cercano y lejano.

Soluciones instaladas al Cliente

Posadas utiliza actualmente las siguientes soluciones hoteleras Innsist de TCA:

- Property Management System — Conoce más >
- Quality Management System — Conoce más >
- Point Of Sale — Conoce más >
- Guest Services Mobile App — Conoce más>
- Back Office — Conoce más >
- Payroll — Conoce más>
- SPA Management System — Conoce más >
- Guest Services TV App — Conoce más>
- Front Desk Mobile — Conoce más >

TCA software® solutions