vinetur

Scalapay y GIMH permiten pagar reservas hoteleras en 3 o 4 plazos sin riesgo para el hotel

La integración busca aumentar la venta directa y el ticket medio en hoteles que usan el motor de reservas de GIMH

jueves 15 de enero de 2026

Scalapay, empresa especializada en soluciones de pago "Compra Ahora, Paga Después" (BNPL) en el sur de Europa, ha firmado un acuerdo con GIMH (Gestión Integral de Marketing Hotelero) para integrar el pago en 3 o 4 plazos en el motor de reservas hotelero de GIMH. El anuncio se realizó este jueves, 15 de enero, en Barcelona. Esta colaboración permite a los hoteles que trabajan con GIMH ofrecer a sus huéspedes una opción de pago flexible y segura, totalmente integrada en la web oficial del establecimiento. El cliente puede dividir el pago de su reserva en tres o cuatro plazos, mientras que el hotel recibe el importe total de la reserva de forma inmediata, sin asumir riesgo de impago.

La integración de Scalapay se suma al conjunto de soluciones tecnológicas de GIMH, que incluyen motor de reservas propio, diseño web, marketing digital y un contact center especializado. El objetivo es ayudar a los hoteles a aumentar las reservas directas y reducir la dependencia de intermediarios como las OTAs. Según Julián Alcolea, Growth Product Manager de GIMH, el pago a plazos ya es una herramienta habitual en otros sectores y ahora se traslada al sector hotelero sin añadir complejidad para el hotel.

La opción de pago aplazado resulta especialmente útil para reservas de mayor importe, como estancias largas, viajes en familia, suites o escapadas premium. Facilita la decisión de compra del huésped y reduce las fricciones en el proceso de reserva. Además, la posibilidad de fraccionar el pago impulsa un aumento del ticket medio, ya que incrementa la capacidad de gasto del cliente. Esto se traduce en más noches por reserva, elección de habitaciones de categoría superior y mayor contratación de servicios adicionales. El resultado es un incremento directo del ingreso medio por habitación (ADR), sin necesidad de recurrir a descuentos o promociones agresivas.

La solución de pago a plazos con Scalapay ya está disponible para los hoteles que utilizan el motor de reservas de GIMH. Eva Sánchez, Partnerships Manager de Scalapay, señala que la flexibilidad en el pago es un factor importante para mejorar la experiencia de compra del consumidor digital. La alianza con GIMH permite llevar el modelo Buy Now, Pay Later al canal directo hotelero, ayudando a los hoteles a incrementar la conversión y el valor medio de sus reservas, mientras ofrecen a sus huéspedes una forma de pago sencilla y adaptada a sus necesidades.

Scalapay, fundada en Milán en 2019, cuenta con más de 11 millones de usuarios y 12.000 marcas asociadas en sectores como moda, hogar y viajes. Por su parte, GIMH, fundada en Zaragoza en 2010, trabaja con cientos de hoteles y cadenas en España y otros países, ofreciendo servicios de motor de reservas, marketing digital, gestión de redes sociales y un call center multilingüe 24/7. Ambas compañías refuerzan así su apuesta por la venta directa hotelera y la mejora de la rentabilidad de los hoteles.