vinetur

HIP 2026: las 5 innovaciones tecnológicas que mejorarán la experiencia Horeca

Dojo destaca cinco innovaciones clave para el Horeca en 2026: movilidad total, integración de sistemas, digitalización del cliente, resiliencia tecnológica y análisis de datos.

martes 3 de febrero de 2026

ESCRITO POR ALFONSO GARRIDO



La presión operativa en el sector Horeca, marcada por picos de demanda, falta de personal, nuevas expectativas del cliente y la complejidad tecnológica creciente, ha acelerado la apuesta de bares, restaurantes y hoteles por soluciones que permitan ganar eficiencia y mejorar la experiencia de consumo. En este contexto, Dojo, proveedor líder de tecnología de pago para negocios de hospitality y retail, identifica las cinco innovaciones tecnológicas clave que marcarán el rumbo de la experiencia Horeca en 2026.

A diferencia de otras olas de digitalización, este avance no está impulsado únicamente por la adopción de nuevos dispositivos, sino por la necesidad de operar con más agilidad, reducir fricciones y garantizar un servicio fluido incluso en los momentos de mayor actividad. Estas son las tendencias que definirán el sector:

1. Terminales "todo en uno", movilidad real para equipos en sala y barra

Los negocios Horeca buscan equipos más autónomos y fluidos, especialmente en contextos donde la velocidad es crítica: terrazas, locales con alta rotación o restaurantes con varios ambientes.

Los terminales "todo en uno" permiten a los empleados tomar comandas, gestionar mesas y finalizar el proceso de cobro desde cualquier punto, reduciendo desplazamientos innecesarios y acelerando la operación. Esta operativa transforma la gestión del servicio: menos esperas, más mesas atendidas y un equipo más resolutivo en los momentos de alta demanda.

2. Integración tecnológica para agilizar procesos sin duplicar tareas

La mayoría de los establecimientos del sector utilizan un ecosistema de herramientas que no siempre se comunican entre sí: sistemas de reservas, gestión de mesas, comandas, cocina, inventario o cobro, conviven a menudo en silos que dificultan la fluidez del servicio. En 2026, la prioridad será unificar procesos mediante una mayor cohesión entre sistemas, reduciendo errores y evitando repeticiones innecesarias.

Las integraciones nativas permiten que todo el itinerario del cliente, desde la entrada hasta el cierre del ticket, suceda de manera coordinada. La información viaja de forma automática entre sala y cocina, las operaciones de caja se reflejan con precisión en el sistema de gestión y los procesos administrativos se reducen gracias a conciliaciones y cierres de turno mucho más ágiles. Esta conexión constante evita descuadres y libera tiempo del personal, que ya no necesita comprobar o corregir pasos manualmente.

3. Digitalización total del flujo del cliente

La experiencia del cliente es hoy uno de los principales motores de fidelización en Horeca y, por eso, el sector avanza hacia un ecosistema plenamente digital donde cada interacción está pensada para eliminar tiempos muertos y fricciones.

La centralización de las reservas, la gestión de listas de espera y la asignación automática de mesas se combinan con un sistema de comandas que fluye directamente desde el equipo de sala hasta cocina, ofreciendo una visibilidad completa del estado del servicio en cada momento. Esta transición hacia un circuito completamente digital no solo reduce errores y acelera el trabajo del personal, sino que permite mantener un ritmo de servicio ágil incluso en momentos de alta rotación.

4. Resiliencia tecnológica: evitar caídas del sistema, un factor competitivo

Las incidencias tecnológicas que han afectado al sector en los últimos tiempos han puesto de relieve la importancia de contar con sistemas capaces de mantenerse estables incluso en los picos de actividad.

Para un negocio Horeca, una caída en hora punta se traduce en ventas perdidas, colas inesperadas y una experiencia deteriorada tanto para el cliente como para el equipo. Por ello, en 2026 cobra especial relevancia disponer de infraestructuras en la nube con sistemas de respaldo, configuraciones distribuidas y capacidad de recuperación inmediata ante cualquier incidente.

Esta fortaleza operativa se convierte en un criterio clave a la hora de seleccionar proveedores tecnológicos, porque garantiza que el servicio pueda continuar sin interrupciones independientemente del volumen de tráfico o la saturación del sistema.

5. Operaciones más inteligentes y rentables gracias al análisis de datos

Los datos que se generan a diario en un negocio Horeca se han consolidado como una fuente esencial para tomar decisiones más inteligentes y rentables. Gracias a ellos, es posible anticipar la demanda, ajustar la plantilla en función de las necesidades reales, mejorar la rotación en determinadas franjas horarias y comprender qué categorías o formatos aportan mayor rendimiento. También permiten controlar el desperdicio, evaluar la rentabilidad de cada tipo de servicio y afinar estrategias de pricing y oferta.

Esta visión analítica convierte la operativa diaria en un proceso mucho más estratégico y profesionalizado, donde cada decisión se apoya en información real y contribuye directamente a mejorar tanto los márgenes como la satisfacción del cliente.

DOJO en HIP 2026

DOJO participará en HIP, Horeca Professional Expo 2026, donde presentará sus soluciones de pago para impulsar la eficiencia operativa y la fluidez del servicio en bares, restaurantes y hoteles. La compañía ofrecerá demostraciones en vivo en el pabellón 3 / stand – 3D464 de IFEMA Madrid durante los tres días de feria, del 16 al 18 de febrero.