

Hablamos con **Jaime Escutia** Director de Parsec, S.L.

“Exportamos nuestros sistemas online de reservas a países de todo el mundo”

Parsec S.L., una empresa madrileña especializada en sistemas online de reservas para turoperadores exporta sus sistemas a países de todo el mundo, desde Australia o la India, hasta Argentina, Brasil, Rusia y todos los países europeos. En la siguiente entrevista, su Director, Jaime Escutia, nos explica el éxito de su proyecto.

¿Cuál es el perfil de Parsec, S.L.?

Somos una empresa madrileña de tecnología especializada en servicios a turoperadores. Tenemos clientes en más de veinte países del mundo, algunos en lugares tan alejados como Australia. Exportamos el 90% de nuestra facturación en servicios de diseño y mantenimiento de sistemas online de reservas por Internet.

¿Qué productos o servicios ofrecen?

Nos dirigimos a turoperadores emisores o receptivos, ofreciendo nuestros sistemas de reservas online y nuestro servicio de mantenimiento y desarrollo. Diseñamos sistemas online adaptados a las necesidades de grandes o medianos turoperadores, pero también ofrecemos nuestros sistemas a turoperadores de menor tamaño, configurándolos y hospedándolos en nuestros servidores de forma que, por un precio competitivo, puedan potenciar su negocio.

¿A qué tipo de clientes se dirigen?

Tenemos como clientes a grandes turoperadores mundiales, como Kuoni, Abreu u Olympia Viaggi, pero también pequeños o medianos turoperadores en todo el mundo. Por ejemplo, Kuoni nos encargó en 2003 el diseño de su nuevo sistema online de reservas Kobra, que actualmente da servicio a todas sus agencias y clientes. Abreu, que es el mayor

turoperador de Portugal, utiliza nuestro sistema Parsys desde 2001 como su sistema estratégico de reservas, y actualmente nos ha encargado su nuevo sistema basado en nuestro producto CRSys. En España, Click Online o Travelider utilizan nuestro sistema Parsys y están también en proceso de migrar a nuestros nuevos sistemas.

¿A qué se debe el éxito de los sistemas de Parsec?

Sin ninguna duda a su interconectividad. Ya en 1997 nuestra primera versión de nuestro sistema Parsys tenía una característica única en aquel momento, que era la posibilidad de conectarse a otros sistemas Parsys para reenviarse mutuamente reservas de hoteles y servicios. De esta forma, los sistemas Parsys formaban una red mundial de reservas en la que cada uno de ellos podía presentar a sus agencias minoristas clientes toda la oferta global de todo el resto de los sistemas. Es decir, un pequeño turoperador podía incorporar en su sistema Parsys miles de hoteles y servicios de otros sistemas Parsys de todo el mundo, presentándolos como suyos y facilitando la contratación de reservas a sus agencias minoristas.

¿Cómo han evolucionado sus sistemas online en los últimos años?

Aumentando y potenciando esa co-

nectividad. Actualmente, nuestro sistema Parsys y nuestro nuevo sistema CRSys son capaces de conectarse automáticamente, no sólo a todo el resto de los sistemas Parsys del mundo sino, lo que es más importante, a un número creciente de proveedores globales como Gulliver, Pegasus, Tourico, Kuoni, Travco, Jacob, Transhotel, Hotelbeds, Miki... Y así hasta más de veinte grandes proveedores. Cada mes incorporamos algunos más.

¿Cómo funciona esa conectividad y qué ventajas ofrece?

En primer lugar, hay que decir que Parsec es un proveedor de servicios y no participa como intermediario con los proveedores. Es decir, respetamos la autonomía de cada uno de nuestros turoperadores clientes, que pueden elegir quiénes van a ser sus proveedores y llegar a acuerdos con ellos mediante contratos directos. Cada uno de nuestros clientes incorpora en su base de datos aquellos productos de aquellos proveedores que les interesen. En cuanto a las ventajas de la interconectividad, son evidentes. Imaginemos que una agencia minorista busca en el sistema de uno de nuestros clientes disponibilidad en París en unas fechas críticas. Nuestro sistema lanza en paralelo esa petición a los diversos proveedores que tienen acuerdo con nuestro cliente, recogiendo sus respuestas y descartando aquellos que tarden más de un tiempo configurable, a fin de no penalizar el tiempo de respuesta. Las probabilidades de encontrar lo que se busca aumentan espectacularmente, ya que unos u otros tendrán éxito en la búsqueda. Pero, además, en el caso de que un mismo hotel (y mismo tipo de habitación) esté disponible en varios proveedores, nuestro sistema elegirá automáticamente el precio más ventajoso. De esta forma, las agencias obtendrán la mayor disponibilidad al mejor precio, todo a través de un único sistema de nuestro cliente, potenciando su imagen y su negocio. El interfaz será único y la facturación global, y todo ello a través de un único proveedor: nuestro cliente.

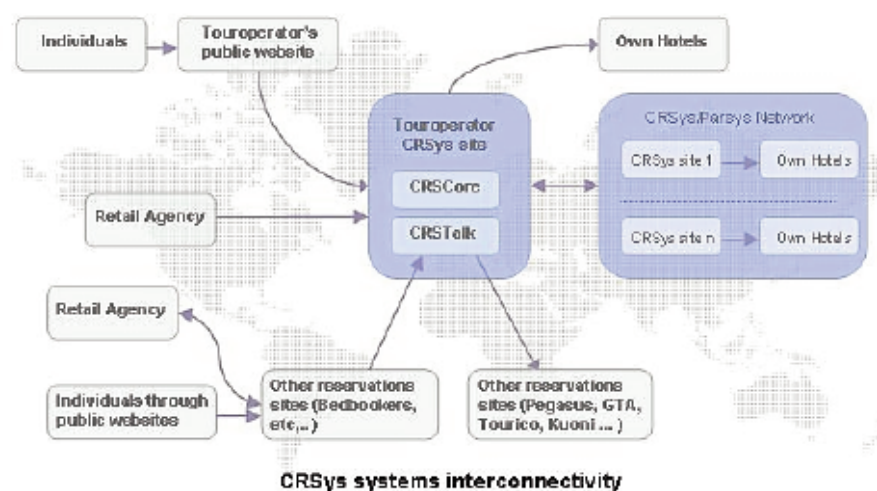


¿Qué otras ventajas ofrecen los sistemas de Parsec?

Nuestro nuevo sistema CRSys, además de esa conectividad global, tiene un interfaz muy ergonómico y potente que permite formas de búsqueda que ningún otro sistema ofrece. Por ejemplo, buscar hoteles que estén a menos de 1 Km. de la Torre Eiffel o a menos de 500 metros del Museo del Prado, o cualquier sitio significativo y conocido de grandes ciudades. O buscar hoteles de una cadena determinada, o en una determinada zona turística (Costa del Sol, Costa Azul), o por código postal (cuando alguien quiere un hotel cerca de una determinada dirección, en el caso de viajes de negocios) y otras formas de búsqueda. También permite visualizar la localización de los hoteles seleccionados en un mapa, lo que facilita la elección.

¿En qué nuevos proyectos están ahora trabajando?

Estamos potenciando y desarrollando nuestro nuevo sistema CRSys, aumentando su conectividad y ergonomía. Y también pensando en el futuro, que indudablemente estará asociado a una mayor inteligencia en la búsqueda de productos en la red. Por ejemplo, búsquedas asíncronas, no online, en las que uno pueda pedir con tiempo suficiente la mejor oferta para un viaje que deba realizar en unas semanas, y que el sistema le avise por e-mail cada vez que encuentre una oferta adecuada. Nuestro trabajo es pensar todos los días qué más se puede hacer con la actual tecnología y estar continuamente en la vanguardia. Para seguir vendiendo en todo el mundo tenemos que ser los mejores, no queda otro remedio.



Parsec

www.parsec.es