



Mediterráneo Suites Iguazú

De la gestión en Excel a un hotel de 48 habitaciones:

El salto profesional de Mediterráneo Suites

Mediterráneo Suites nació como un proyecto familiar en 2018. Lo que comenzó como 12 departamentos pensados para alquiler terminó convirtiéndose en un emprendimiento hotelero en una de las plazas más competitivas del país.

Hotel: Mediterráneo Suites Iguazú

Ubicación: Puerto Iguazú, Argentina

Perfil del huésped: Turismo nacional e internacional (principalmente Brasil y países limítrofes)

Desafío: Pasar de una gestión artesanal y dependiente de OTAs a una operación profesional, rentable y escalable.

Sin experiencia previa en hotelería, la familia gestionaba las reservas de forma manual, utilizando Excel, WhatsApp y plataformas externas.

Desafíos iniciales

Antes de implementar Pxsol, la operación **enfrentaba múltiples problemas estructurales:**



Gestión manual con Excel:

Control de habitaciones en planillas con marcaciones manuales de pago, fechas y ocupación.



Respuestas tardías en WhatsApp:

El canal principal de contacto se respondía cada 4 o 5 días.



Sin motor de reservas propio:

La web solo redirigía a WhatsApp.



Dependencia total de Booking:

El canal directo era prácticamente inexistente (1 cada 50 reservas).



Desorganización tarifaria:

Si había ocupación, la tarifa no era correcta. Si la tarifa era buena, faltaba ocupación.



Riesgo constante de sobreventas.

Solución:

La familia decidió incorporar Pxsol como plataforma integral de gestión.

Solución implementada:

- **PMS + Channel Manager** para sincronizar inventario y evitar sobreventas.
- **Motor de reservas integrado** al sitio web.
- Gestión profesional de **tarifas y ocupación**.
- Herramientas de **análisis y métricas**.
- **Capacitación progresiva** al equipo operativo.

La adopción fue gradual. Se capacitó al personal paso a paso, comenzando con el plano de ocupación y avanzando hacia facturación, manejo de monedas y control administrativo.



Resultados Obtenidos:

El impacto fue inmediato y estructural:

Crecimiento del 300% en rentabilidad

Los ingresos pasaron de aproximadamente:

De USD 4.000 en enero del año anterior **a USD 13.000 – 14.000** en enero posterior a la implementación

Un crecimiento cercano al 300%.

Además:

- ✓ Las **comisiones pagadas a Booking no crecieron** en proporción al aumento de ingresos.
- ✓ Las **reservas directas comenzaron a representar casi el 30%** del total en temporada alta.
- ✓ **Se optimizó la estrategia de distribución** entre Booking, Expedia y Airbnb.
- ✓ Se logró mayor control sobre **márgenes y rentabilidad** real por canal.

Profesionalización total

- Creación formal de una SRL.
- Mejora en procesos contables y financieros
- Industrialización de lavandería.
- Organización del equipo por roles (compras, contabilidad, operación).
- Mayor autonomía del staff en gestión diaria.

Expansión del negocio

Lo que originalmente iban a ser 10 departamentos **terminó convirtiéndose en:**

- Un nuevo hotel de 36 habitaciones
- 95% finalizado
- Proyección de 48 habitaciones operativas

La hotelería pasó de ser actividad secundaria **a convertirse en la actividad principal del grupo familiar.**



“Si hace un año alguien me decía que iba a ser tan fácilmente llevar adelante 48 habitaciones, yo le decía que estaba loco.”

“Pxsol nos profesionalizó. Nos hizo dar ese salto de calidad que necesitábamos para dejar de ser un emprendimiento informal y convertirnos en una empresa hotelera real.”



Desafíos pendientes y oportunidades de mejora

A pesar del crecimiento, la familia *reconoce que*:

Aún existen
**herramientas que
pueden seguir
aprovechando mejor.**

La expansión al nuevo
hotel implicará **nuevos
procesos y mayor
automatización.**

**La capacitación del
equipo** continuará
siendo clave en la
etapa de crecimiento.

El foco ahora está en **consolidar la operación ampliada** y continuar profesionalizando la gestión.

Conclusión

La implementación de Pxsol permitió que Mediterráneo Suites pasara de una gestión manual, dependiente y reactiva a una **operación profesional, rentable y escalable.**

No solo mejoraron los ingresos: **transformaron su modelo de negocio, formalizaron la empresa y proyectaron un nuevo hotel** casi al 100% de finalización.

La tecnología no solo ordenó la operación, **cambió la mentalidad del negocio.**



Descubre una *nueva forma* de *gestionar* tu alojamiento

Ayudamos a los alojamientos **a adaptarse a las necesidades del mercado y a mejorar la experiencia del huésped**, lo que resulta en mayores ingresos y una gestión más eficiente.

Prueba gratuita

Ellos confían en nosotros:



PXSOL