

## **TripResale: startup pionera en España permite a usuarios revender estancias de hotel**

**MadridTripResale, está transformando la manera de gestionar las tarifas no reembolsables convirtiéndolas en revendibles. El usuario ya no perderá el pago de su estancia hotelera como venía siendo habitual**

TripResale, la empresa emergente mallorquina y especializada en reventa de reservas no reembolsables en el sector turístico, se ha presentado a hoteleros y profesionales del sector turístico en el Parcbit en Palma.

Esta startup, pionera en España, reduce las cancelaciones hoteleras al permitir al usuario revender su estancia en caso de no poder hacer uso de ella.

El acto, que ha reunido a más de 150 personas del sector, ha contado entre otros con la participación de Sebastián González, director general de innovación y transformación digital, María Frontera, presidenta de FEHM, Fermín Carmona, CEO Hotelvers, Víctor Sánchez, director General de Hotetec, Antonio Homar, CCO y CMO de Zafiro Hotels, Carlos García de Paredes, digital marketing director de W2M World2Meet, Francesca Manera Global Director of Sales Op. & Commercial Programs de Iberostar y Gerardo Martín, Head of Digital Sales EMEA de Barceló Hotel Group.

El equipo de TripResale, formado por Eduardo Martínez (CEO), Víctor Oliver (CMO) y Baltasar Estarellas (CTO), han presentado su "solución innovadora" como la revolución de las tarifas revendibles, que permite gestionar reservas no reembolsables con la posibilidad de revenderlas en caso de no poder hacer uso de ella.

Sebastián González destacó que "la transformación digital del sector le debe mucho a las empresas tecnológicas han desarrollado estas tecnologías en Balears, posicionando nuestra región en líder del sector TIC turismo".

Según Eduardo Martínez, CEO de TripResale, "esta tecnología ofrece más flexibilidad a los viajeros y una nueva fuente de ingresos para los hoteles, mejorando también la gestión de los no-shows y la satisfacción del cliente. Es una oportunidad que ofrece el desarrollo de la digitalización y por la que se espera una repercusión muy positiva para los hoteles y otra posible fuente de ingresos. Por otro lado, el usuario ya no perderá el pago de su estancia como venía siendo habitual".

**Qué es la tarifa no reembolsable revendible**

Es una tarifa 100% prepago y que no se puede cancelar, lo que permite a los hoteles asegurar y adelantar los cobros. Sin embargo, ofrece a los clientes una opción única en caso de que no puedan disfrutar de su estancia en el hotel: la posibilidad de revender su reserva en el portal TripResale.com y recuperar el pago. Es, además, compatible igualmente con seguros de cancelación o con cambios de

fecha limitados, pero aportando un plus, pues en cualquier momento podrán revender la reserva.

#### Los beneficios para los hoteles

Por un lado, la prevención de cancelaciones y no-shows, ya que la capacidad de reventa reduce la probabilidad de que los clientes cancelen o no se presenten, mejorando así la previsión de ocupación del establecimiento. Además, se busca reducir el porcentaje de tarifas flexibles, ya que la tarifa revendible es más barata a la vez que conserva esa flexibilidad tan demandada por el viajero. Reduciendo las cancelaciones se reducen los reembolsos y, por lo tanto, se mejora el flujo de caja del hotel.

Al ser una política más flexible frente a la tarifa no reembolsable tradicional, aumenta la satisfacción del cliente y del nuevo cliente, además de fomentar su lealtad hacia el hotel.

Por otro lado, y al ofrecer este tipo de tarifa, el sitio web del hotel adquiere un valor exclusivo y diferencial frente a las OTAs y otros canales de distribución, ya que potencia la venta directa y, por tanto, aporta una ventaja competitiva.

#### Oportunidades de negocio adicionales

En periodos de alta ocupación, los hoteles tienen la opción de recomprar las reservas disponibles en la plataforma TripResale. Esto permite liberar cupo y revender las habitaciones a un precio superior, aumentando la rentabilidad anual del establecimiento. Se estima que, en una transacción de este tipo, el hotel puede ganar más del 10% al recuperar su tarifa.

Asimismo, el precio máximo al que los clientes pueden revender sus estancias es el mismo por el que la adquirieron originalmente en la web del hotel, con lo que previene especulaciones.

Por todo ello, la Tarifa No Reembolsable Revendible de TripResale representa una innovación significativa en la gestión de reservas hoteleras. Ofrece una solución rápida y eficaz tanto para los hoteles como para los clientes, mejorando las características de la tarifa no reembolsable, la satisfacción del cliente y la rentabilidad del negocio. Hotetec ya cuenta con hoteles clientes que apuestan por este nuevo servicio adaptado a las necesidades de los viajeros modernos.

#### **Datos de contacto:**

Comunicación TripResale  
TripResale  
677 94 92 73

Nota de prensa publicada en: [Palma](#)

Categorías: [Nacional](#) [Viaje](#) [Balears](#) [Turismo](#) [Emprendedores](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

<https://www.notasdeprensa.es>