

SIGHORE

CELEBRA VEINTE AÑOS DE ACTIVIDAD



RN

SIGHORE, FIRMA ESPAÑOLA ESPECIALIZADA EN SOLUCIONES INFORMÁTICAS ESPECIALMENTE DIRIGIDAS A HOSTELERÍA Y RESTAURACIÓN HA CUMPLIDO VEINTE AÑOS. VEINTE AÑOS EN LOS QUE LA MARCA HA APOSTADO POR UNA IDEA CLAVE: QUE LA INCORPORACIÓN INTELIGENTE DE LA TECNOLOGÍA REPRESENTA UNA VENTAJA COMPETITIVA CRUCIAL PARA CUALQUIER EMPRESA MODERNA.

Para hacer un balance de lo que estas dos décadas han significado para la compañía, Restauración News ha hablado con Jorge C. Juárez Ayuso, director general de la marca, que ha sido el encargado de realizar dicho balance que califica de “muy positivo”. Este tiempo, explicaba Juárez, “nos ha permitido crecer como compañía y ser mayores de edad. Desde nuestros comienzos, la misión de Sighore la teníamos muy clara: ser una empresa de servicios informáticos para la hostelería y restauración. Y estar al lado de nuestros clientes, con espíritu de servicio hacia ellos.

¿Recuerda algún momento que haya sido especialmente clave en su historia?

En nuestra trayectoria ninguno y todos los momentos son especiales, el día a día es lo más importante. Conseguir un proyecto o cliente nuevo, mantener clientes desde el 1995, creo que es lo más importante. Cada día es un reto nuevo que hay que abordar con una motivación especial. Nos encanta la restauración y creo que se nos nota como compañía. No obstante creo que este año 2015, será especial por este veinte aniversario y por nuevos desafíos que estamos abordando como compañía. Con cambios de concepto y de ideas para poder evolucionar en los tiempos actuales en que, si no evolucionas, desapareces.

¿Cuál es la estructura actual de la compañía?

Nuestra estructura actual está basada en poder ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes, que nuestro principal objetivo. Nos estructuramos en cuatro departamentos: Comercial, Técnico, Proyectos y Administración. Todos ellos se complementan entre sí, para tener una estructura operativa más ágil. Todos ellos están formados por personal experimentado, con conocimientos tanto tecnológicos, como de la operativa de la empresa de restauración. Esto nos permite hablar el mismo lenguaje que nuestros clientes, conocer sus necesidades y expectativas para su negocio.

¿De qué equipo humano consta Sighore?

Nuestra plantilla, como hemos comentado anteriormente, está formada por personal experimentado. Hemos ido creciendo como empresa, conjuntamente con ellos. Hay personas en Sighore que prácticamente están desde el principio. Nuestro staff es muy cercano al cliente, pues intentamos que conozcan el negocio donde tienen que intervenir.

Cuando empezamos un proyecto nuevo, el primer paso es conocer el negocio del cliente, su forma de trabajar, la oferta que tendrá a sus clientes y ponemos nuestra experiencia a su servicio para que su inversión tecnológica sea un éxito, y una experiencia positiva.



Perspectivas 2015

Tal y como explica Jorge C. Juárez, de cara al presente año, "La perspectivas son positivas, se empieza a notar la mejora de la economía y el alza del consumo en la restauración. Esto nos permite ser optimistas y mirar el futuro en positivo".

En cuanto a los retos de 2015, "acabamos de recibir el título de Mejor Distribuidor 2014 en España de la compañía NRC-Orderman. Nos llena de orgullo a todas las personas que formamos Sighore, recibir dicha distinción. Otro reto importante es potenciar el acuerdo firmado recientemente con Mapal Software, compañía que desarrolla la solución BI para restauración GIRnet. Sighore es el integrador para Cataluña y Andorra de dicha solución. Nuestro reto es potenciar la implantación de GIRnet al máximo de compañías, pues creemos que es una herramienta diferenciadora y que permite unas mejoras importantes para la restauración. Nuestra compañía ha creado un departamento específico para potenciar GIRnet".

Pero, concluye el directivo, "el reto más importante para Sighore es ir mejorando todos los días en el servicio a nuestros clientes y poder estar veinte años más como mínimo a su lado. Debemos recalcar que sin nuestros clientes y las personas que forman Sighore, no podríamos seguir en este mercado tan competitivo. Por eso le damos las gracias por su confianza".



¿Cómo ha variado el cliente desde el año 95 hasta ahora?

El cliente en estos veinte años ha variado, como ha variado la sociedad. Aunque, en el fondo, el profesional de la hostelería y restauración busca una tecnología que le sirva para optimizar la operativa de su negocio, poder dar un mejor servicio a sus clientes y tener un control más exhaustivo en las operaciones de su negocio. Lógicamente cada vez los clientes tienen más conocimientos tecnológicos, como la sociedad en general, y hay que ir evolucionando con nuevos hardwares, con nuevas soluciones de software y mejorando los servicios de proximidad.

¿Qué soluciones eran más demandadas entonces, cuáles en estos momentos?

Básicamente, en el año 1995 en la restauración la tecnología de tpv's estaba en su etapa incipiente. Creo que fuimos una compañía innovadora, pioneros en la incorporación de tpv's en restaurantes, cafeterías, fast-food... Había que explicar muy bien a los clientes el potencial que tenían nuestras herramientas, con las más implantadas en aquellos años que eran las cajas registradoras.

Actualmente, las soluciones más demandadas siguen siendo los tpv's, pero acompañadas de mandos de radio frecuencia Orderman para tomar los pedidos, pantallas en cocina para gestionar mejor las operaciones

en cocina. Y todo ello acompañado de un software cada vez más preciso y operacional. Que permita tener un análisis más rápido de sus negocios, para tomar decisiones mucho más ágiles.

Desde su posición, ¿Cómo reacciona el segmento de la hostelería ante las innovaciones tecnológicas? ¿Las acoge bien o es más reacio que otros a ellas?

El mundo de la hostelería reacciona en general bien a las innovaciones, y sobre todo en los últimos años, desde que la hostelería de nuestro país es la más admirada en el mundo y crea escuela. No obstante, en la vertiente tecnológica son más cautos, siempre hay compañías más innovadoras que abren los horizontes a las demás. En una época tan mediática, las noticias y novedades corren más rápido y muchas veces son los clientes los que te preguntan por novedades que han visto o sobre las que han leído en diferentes medios o experiencias de otros profesionales.

¿Cuáles son las particularidades que hacen especial, desde un punto de vista tecnológico, al sector hostelero?

En general sus especificaciones pueden ser que son sistemas muy estables y seguros. Cuando estamos operando en una parte del negocio que es el control de las cajas, estamos hablando de dinero, de la recauda-

ción, de evitar el fraude. Hay que ser muy pulcro en la gestión y dar seguridad al cliente, al final es su dinero.

También la gestión del stock, los datos tienen que estar muy bien parametrizados, pues un error en la introducción de la base datos, puede ser fatal y desvirtuar toda la información del negocio.

Y análisis de datos tienen que ser fáciles de interpretar por el profesional de la restauración. Son datos sensibles y hay que saber gestionarlos de una manera correcta.

¿Qué tipo de hostelero recurre más a una empresa como Sighore?

El perfil de cliente que recurre más a nuestra compañía es el que busca más control e información para su negocio. Suelen ser compañías que buscan la mejora día a día en sus sistemas, para poder dar un mejor servicio a los clientes y en sus operaciones más ser más rentables. Cada vez las compañías de la hostelería española son más profesionales, y más exigentes en las soluciones que buscan.

Y factor que buscan muy importante también es el servicio, que muchas veces es más difícil de argumentar. Este es un valor muy importante de nuestra compañía, ofrecemos a nuestros clientes el servicio los 365 días al año y un tipo de servicio de proximidad. ■