

“Con NeoTalk2Data, los hoteleros podrán conversar directamente con sus datos”

Neobookings es una empresa pionera en tecnología hotelera que lleva más de 23 años impulsando la digitalización del sector turístico.



Raúl Blanco Díaz. Chief AI Officer de Neobookings



En la actualidad, Neobookings está liderando un nuevo salto con el desarrollo de soluciones basadas en inteligencia artificial, con una infraestructura MCP-ready y NeoTalk2Data, buscan dar independencia tecnológica a los hoteles frente al dominio de las OTAs y abrir un nuevo horizonte en la gestión y comercialización hotelera. Raúl Blanco Díaz lidera la división de IA en Neobookings con una visión arriesgada: transformar radicalmente la tecnología hotelera mediante IA aplicada, defendiendo una IA ética, práctica y orientada a recuperar la independencia hotelera frente a los intermediarios.

Pregunta. ¿Por qué considera que estamos en un "momento bisagra" para la industria hotelera en relación con la IA?

Respuesta. Porque estamos viendo como las OTAs están invadiendo los resultados dentro de los LLM (ChatGPT, Claude, Gemini, etc.) y convirtiéndose en los intermediarios dominantes de la era conversacional. Mientras la búsqueda tradicional está siendo reemplazada por asistentes que deciden qué hoteles mostrar, con 800 millones de personas usando asistentes semanalmente y una proyección de en dos años el 80% de las búsquedas serán conversacionales, las alarmas ya son reales. Si los hoteles no toman el control mediante protocolos abiertos como MCP, quedarán atrapados en el oligopolio más poderoso que ha existido.

P. ¿Qué papel juega el protocolo MCP en esa estrategia de independencia tecnológica frente a las OTAs y los grandes LLMs?

R. MCP es un estándar, algo así como un “enchufe universal”, capaz de conectar cualquier software hotelero entre sí, al estilo “Plug & Play”. Esto permite crear una única fuente de

información accesible para cualquier LLM o agente de IA. Su aportación es clave y será determinante para que los modelos de lenguaje puedan acceder directamente a los datos —disponibilidad, tarifas e inventario— de los hoteles, posibilitando que los usuarios y los agentes de IA realicen reservas y pagos mediante lenguaje natural, sin intermediarios.

P. ¿Qué cambios deberán asumir los hoteles?

R. Deberán abordar dos cambios fundamentales. El primero es una evolución tecnológica natural y lógica, que será pasar del sitio web tradicional a un sistema de datos estructurados y dinámicos que cumpla con Schema.org. El segundo, y más decisivo, es preparar sus datos e implementar protocolos MCP para crear una “única fuente de la verdad” accesible para la IA. Esto requerirá apoyarse en partners especializados, como Neobookings, capaces de facilitar esta transición.

P. ¿Cómo trabajaréis la manera en que los hoteleros entienden y gestionan su propio negocio?

R. Para 2026, queremos lanzar NeoTalk2Data, un sistema con el que los hoteleros podrán conversar directamente con todos sus datos. Mediante preguntas como “¿Qué códigos promocionales generaron más ROI?” o “¿Cómo va la producción por canal comparada con el año pasado?”, los agentes de IA procesarán las consultas en lenguaje natural, eliminando barreras técnicas y acercando el acceso a la información estratégica. Para el hotelero, esto supone pasar de tablas, gráficos e informes estáticos, a menudo ininteligibles, a un modelo conversacional, el que puede preguntar y obtener respuestas inmediatas y accionables para su operativa diaria.

Más información
erp-recycling.es