

16-18.02.2026 | IFEMA MADRID

**NEXT LEVEL  
UNLOCKED**

**CALL FOR SPEAKERS**

[WWW.EXPOHIP.COM](http://WWW.EXPOHIP.COM)



La hostelería está viviendo una auténtica revolución. Ya no se trata solo de servir bien, sino de sorprender, emocionar y conectar. **Innovar es la clave para destacar en un sector cada vez más competitivo.** Digitalización, nuevos conceptos, experiencias personalizadas y nuevas formas de consumo están marcando el ritmo de las tendencias.

Pasar al siguiente nivel no es una opción, es una necesidad. Los negocios que entienden esto ya están **reinventando sus cartas, rediseñando sus espacios y apostando por la tecnología para optimizar procesos y fidelizar clientes.** La excelencia hoy se mide en detalles.

**HIP es el mayor ecosistema y punto de encuentro del sector** en el que los empresarios y profesionales se inspiran y obtienen la innovación a través de Hospitality 4.0 Congress, el mayor congreso mundial de tendencias y nuevos conceptos en el que más de 700 expertos y líderes muestran sus mejores ideas, herramientas y estrategias para ayudar a hosteleros a impulsar sus negocios.



## 2. OBJETIVO DEL CALL FOR SPEAKERS

Buscamos emprendedores, empresas, innovadores, centros de investigación, universidades, organizaciones públicas o no gubernamentales, consorcios (públicos-privados) y profesionales que pretendan reformular el sector Horeca con casos de éxito, ideas innovadoras, investigación, análisis, estudios, visión disruptiva y solución es en alguna de las siguientes categorías.

## 3. CATEGORIAS

### A. NUEVOS / REINVENTADOS CONCEPTOS Y MODELOS DE NEGOCIO

Nuevos conceptos y modelos de negocio innovadores, escalables, rentables y sostenibles en alguno de los siguientes segmentos del canal Horeca:

- Franquicias, grupos o restauración colectiva:
  - ✓ Un modelo escalable de éxito.
  - ✓ Un nicho de mercado diferenciado.
  - ✓ Posicionar un nuevo espacio gastronómico diferenciado.
  - ✓ De éxito orientados al MICE.
- Bares y Cafeterías.
- Modelos específicos de food as a service (dark kitchens, virtual brands...)
- Nuevos espacios gastronómicos como restauración en hoteles, aeropuertos, centros comerciales, food courts, retail o espacios al aire libre que aporten una nueva propuesta para el cliente.
- Proyectos de arquitectura o interiores en espacios singulares, diferenciales, sostenibles y con alto impacto en el posicionamiento del negocio.

### B. DIGITALIZACIÓN

Empresas cuyas soluciones y servicios tecnológicos ayuden al hostelero y mejoren la experiencia de cliente

- Productos o soluciones tecnológicas que optimicen la gestión de los negocios hosteleros en alguna de las siguientes áreas: ventas y *revenue*, *marketing*, operaciones, compras, recursos humanos y experiencia de cliente
- Soluciones o sistemas enfocados al análisis de datos para la toma de negocios: *big data*, *small data*, *business intelligence*...
- Inteligencia artificial y robótica aplicada a logística, distribución, producción, atención al cliente.
- Soluciones en domótica para hoteles y otros tipos de alojamiento para mejorar la experiencia de cliente

### C. BUSINESS & CULTURE

Iniciativas, modelos de negocio, productos o servicios que estén alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en:

- Bienestar emocional
- Gestión del estrés y prevención del burnout
- Claves para reducir la rotación laboral
- Happiness Management: crear entornos que inspiran
- Programas y estrategias de marca para conectar con los valores del cliente.

## D. MANAGEMENT Y OPERACIONES

Estrategias y planes de acción en hoteles, restaurantes y otros tipos de negocio para:

- Optimizar procesos en compras, supply chain y producción
- Monitorización de las operaciones y cuadro de mando para toma de decisiones
- Organizar procesos de producción, diseñando y gestionando instalaciones, equipamientos y personas
- Mejorar la rentabilidad del área de alimentos y bebidas
- Implementar sistemas de precios dinámicos o incremento del revenue

## E. MARKETING, VENTAS Y COMUNICACIÓN

- Estrategias de marketing para aumentar las ventas, generación de marca, mejorar la experiencia del cliente, etc.
- Neuromarketing aplicado al diseño de la oferta y cartas
- Estrategias de *upselling*, *crossselling*, *smart/dynamic pricing*
- Gestión de la reputación online
- Campañas en redes sociales para aumentar las ventas, captación y fidelización de clientes.
- Uso innovador y creativo de marketing digital y nuevos canales de comunicación.

## F. SOLUCIONES INNOVADORAS

- Food & Beverage Solutions: alimentos o bebidas innovadores que ofrezcan un valor diferencial o mejoren la rentabilidad del hostelero.
- Smartk Kitchens & Equipment: maquinaria y equipamiento de última tecnología que faciliten una mayor conectividad, eficiencia energética, usabilidad y homogeneidad y calidad en la producción.
- Design & Experience: mobiliario, menaje, textiles u otros elementos decorativos que aporten un ambiente y experiencia única y diferencial.
- Take Away & Delivery: soluciones en packaging innovadoras y sostenibles que permitan mantener la calidad de los productos durante el transporte hasta su consumo.

## 4. COMO PRESENTAR TUS PROPUESTAS

Para enviar tu propuesta y formar parte de Hospitality 4.0 Congress 2025, por favor rellena todos los datos del formulario online que encontrarás en: <https://www.expohip.com/hospitality-4-0-congress/call-for-speakers-form>

Todas las propuestas deben cumplir los términos y condiciones detallados. El formulario adjunto requerirá, entre otros, los siguientes detalles:

- Breve biografía del ponente (máximo 300 caracteres).
- Título de la presentación (máximo 100 caracteres).
- Resumen (máximo 2500 caracteres): deberá incluir los objetivos estratégicos, el contexto de implementación, el valor añadido de la propuesta, la metodología, el estado actual e implementación, las soluciones/ conclusiones y cualquier otra información útil para entender las ideas principales de la propuesta.

## 5. FECHAS CLAVE A TENER EN CUENTA

Las fechas clave a tener en cuenta son las siguientes:

- Recepción de propuestas. Fecha límite: **12 de diciembre de 2025.**
- Propuestas seleccionadas. Fecha de confirmación: **a partir del día 22 de diciembre de 2025 se comunicará a todos los participantes los resultados de sus propuestas.**

## 6. PREGUNTAS FRECUENTES

**¿En qué idioma se puede presentar la propuesta?**

El formulario y toda la información complementaria deberán ser entregados en inglés o español. No serán aceptadas propuestas en otros idiomas.

**¿Tiene algún coste económico el participar en la convocatoria de Speakers?**

No, es totalmente gratuito.

**¿Cuántas propuestas serán aceptadas?**

El número de propuestas aceptadas es responsabilidad del Comité de Programa y puede variar dependiendo de la calidad de las propuestas recibidas y de los requisitos finales del propio programa.

**¿Es posible ampliar la información después de la convocatoria?**

Si necesitas modificar o ampliar cualquier información presentada, deberás ponerte en contacto con nosotros a través de [congress.hip@barter.es](mailto:congress.hip@barter.es).

## 7. CRITERIOS DE EVALUACION

El objetivo de Hospitality 4.0 Congress es proporcionar una visión integral de los temas más importantes del sector Horeca para profesionales y empresas, a través de conferencias únicas y de alto nivel que mostrarán las ideas, prácticas y tecnologías más innovadoras, disruptivas e inspiradoras.

Los criterios de selección son:

- Por el impacto que puede aportar a las temáticas clave del congreso.
- Por su innovación.
- Por la originalidad, la disrupción y la visión diferencial.
- Por los argumentos y la información de la presentación.



## 8. DERECHOS DE PROPIEDAD

El participante es responsable de la autoría de la propuesta presentada. Es titular de los derechos de la propiedad intelectual y, en su caso, de la propiedad industrial. El participante es responsable de la propuesta presentada que no viola los derechos de propiedad intelectual, derechos de propiedad industrial, derechos de autor y/o derechos de imagen y asume completa responsabilidad con respecto a terceros; la organización está libre de toda responsabilidad. Una vez seleccionada la propuesta, los organizadores podrán publicar cualquier dato considerado público (autor, empresa/organización, título, resumen, sitio web y tema).

### PROTECCION DE DATOS

La organización de HIP | Hospitality Innovation Planet se compromete a mantener la confidencialidad de las propuestas recibidas y de las empresas o autores. Solo las compartirá con los miembros del Comité Directivo. Una vez seleccionada la propuesta, los organizadores podrán publicar cualquier dato considerado público (autor, empresa/organización, título, resumen, sitio web y tema). Todos los participantes son responsables de la autoría de las propuestas presentadas, son propietarios de los derechos de propiedad intelectual y, en su caso, de la propiedad industrial. Cada participante es responsable de la propuesta presentada que no viola los derechos de propiedad intelectual, derechos de propiedad industrial, derechos de autor y / o derechos de imagen y asume total responsabilidad con respecto a terceros. La Organización del Congreso está libre de toda responsabilidad.

Todas las propuestas deben cumplir los términos y condiciones detallados.

El formulario adjunto requerirá, entre otros, los siguientes detalles:

- Breve biografía del ponente (máximo 300 caracteres).
- Título de la presentación (máximo 100 caracteres).
- Resumen (máximo 2500 caracteres): deberá incluir los objetivos estratégicos, el contexto de implementación, el valor añadido de la propuesta, la metodología, el estado actual e implementación, las soluciones

## 9. DATOS DE CONTACTO

Para cualquier duda o sugerencia con respecto al Call for Speakers o de Hospitality 4.0 Congress, puedes contactarnos en:

Teléfono: + 34 93 492 38 03

Email: [congress.hip@barter.es](mailto:congress.hip@barter.es)

Si también estás interesado/a en exponer o en conocer diferentes opciones de participación en HIP, contacta con nosotros en:

Teléfono: + 34 919 551 551

Email: [exhibit@expohip.com](mailto:exhibit@expohip.com)

WWW.EXPOHIP.COM



#HIP2026

