



La cadena argentina se expande con las soluciones ICG

Café Martínez surgió hace más de 80 años como una empresa familiar argentina dedicada al tostado y venta de café en un pequeño local de Buenos Aires. Con el paso de los años, comenzaron a distribuirlo en bares y restaurantes hasta que se animaron a ser ellos los que desarrollaran el negocio minorista, pasando así a abarcar todo el proceso de importación, elaboración y comercialización de esta bebida.

En 1994 comenzaron a desarrollar un concepto muy novedoso de cafeterías, convirtiéndose en pioneros del sector en Argentina. En 1995 abrieron la segunda sucursal y a partir de allí inauguraron y gestionaron cinco establecimientos propios. En el año 2000 iniciaron el proceso de expansión de la marca. Hoy la cadena dispensa 45.000 tazas de café diarias, cuenta con más de 160 locales, de los cuales ocho son propios y el resto franquiciados.

Desde su implantación, las soluciones ICG han ayudado a Café Martínez crecer en volumen de facturación



*"Necesitábamos un sistema fiable y estable como el de ICG, y que fuera un software global en todo el mundo".
Luciano Matteucci,
Jefe de Sistemas de Café Martínez*



El proceso de expansión reveló necesidades en cuanto a la fiabilidad de los datos y la estabilidad del sistema informático. Disponer de una información centralizada para ayudar a que el negocio evolucionase cobró importancia, de la misma manera que disponer de una solución de gestión que permitiera crecer tanto en volumen de facturación como en número de puntos de venta. "Con la tecnología anterior, era imposible exportar y disponer de información de todas las sucursales para definir pautas y tomar decisiones en la gestión. Y mucho menos en tiempo real", explica Luciano Matteucci, jefe de sistemas de Café Martínez.

UN SOFTWARE GLOBAL

La firma argentina eligió las soluciones ICG Software tras un exhaustivo proceso de selección. "Precisábamos que fuera un software global que se pudiese instalar en cualquier país y que fuera un sistema integral, por lo que

Café Martínez cuenta con más de 160 establecimientos en países como Argentina, Uruguay, Paraguay, España y Estados Unidos



decidimos optar por ICG, ya que, por un lado, nos ofrece un software especializado en cafeterías para los puntos de venta, y por otro, el back office con el ERP ICGManager", explica Matteucci.

La implementación comenzó en 2014 en un solo local a modo de prueba piloto y tras un breve periodo de tiempo se instaló en el resto de establecimientos. A mediados de 2015 ya habían sido migrados todos los locales. A partir de ese momento, en cada nueva apertura se instala ICG.

La gestión de los puntos de venta se controla desde las oficinas centrales a través de ICGManager Advanced, herramienta en constante comunicación con los Fronts de cada sucursal. En todos sus locales usan TeleComanda para la toma de pedidos desde las mesas. Las soluciones ICG han permitido a Café Martínez y sus franquiciados tener un control total de la gestión del negocio.

La gestión se controla desde la sede central con ICGManager que enlaza con los puntos de venta de los más de 160 locales de la firma, repartidos por todo el mundo



Todos los establecimientos de Café Martínez cuentan con el programa especializado en cafeterías FrontRest, software en constante comunicación con el ERP ICGManager Advanced en la sede central.

IMPLANTADOR

ICG Argentina



ICG Argentina ha sido el encargado de realizar la implantación de las soluciones ICG especializadas para la hostelería en Café Martínez

Francisco Rodríguez Beccar, Director General de la concesión ICG Argentina, destaca, a la hora de explicar algunos detalles de la implementación, que Café Martínez "tiene un modelo de gestión muy innovador, ya que trabaja en equipo de forma integrada con sus franquiciados compartiendo experiencias para poder retroalimentar la cadena". Además, "el hecho de tener varios locales propios les ha permitido experimentar de primera mano y probar diferentes estrategias comerciales".

"Café Martínez ha conseguido estandarizar la forma de operar en todos los locales y esto les ha supuesto importantes ventajas en la gestión y control del negocio"

Según Rodríguez, Café Martínez ha valorado que "con un mismo sistema han logrado estandarizar la forma de operar en todos los locales y esto les ha supuesto ventajas. Realizan permanentemente benchmarks entre locales para identificar qué acciones les dan más resultados, buscando oportunidades de mejora. Esta visión de cadena le ha transformado en un cliente muy exigente, por lo que hubo que explotar al máximo las funcionalidades de las soluciones ICG".