

ICCG News

Revista técnica especializada
Año 2008 - Número 11

I Convención Internacional

ICG reúne a sus principales colaboradores en todo el mundo
para planificar las estrategias de futuro



Casos de Éxito
Primeras Marcas
Baleària

SUMARIO



4 Casos de éxito
*ICG al servicio
de las primeras marcas*



7 Casos de éxito
*Baleària
A mar abierto con ICG*



12 I Convención Internacional
*Concesiones del grupo en todo el
mundo planifican estrategias de
futuro*

Opinión

Francisco Javier García Vieira
Director adjunto de Planificación
de Programas de Red.es

10

Rutas ICG (II)

Del Cabo de Gata a la Costa del Sol

16

ICG con el deporte

ICG informatiza los establecimientos de algunos
de los principales equipos de fútbol

19

Noticias

ICG colabora junto a Intel, HP, Orange, BBVA
y la CJE en las Jornadas Empresas en Red

20

ICG en el mundo

Caso de éxito: Padaria Ribeiro (Portugal)

Acuerdo entre ICG y TOWA France
para comercializar HioPOS en Francia,
Túnez, Argelia y Marruecos

22

ICGNews

Edita:

Iniciatives de Comunicacions Gèminis, SL
Tel. 902 240 227 - Fax 973 751 621
Pol. Industrial de Torrefarrera, s/n
25123 Torrefarrera (Lleida)
icgnews@icg.es / www.icg.es

Depósito Legal:

L-1441-2003

ICGNews no comparte necesariamente las opiniones
expresadas por sus colaboradores.

Se prohíbe la reproducción total o parcial por ningún medio electrónico o
mecánico, incluyendo fotocopias, grabados o cualquier otro sistema,
de los artículos aparecidos en este número sin la autorización expresa
por escrito del editor de la revista.

Un futuro más sólido con ICG

LA VANGUARDIA

El Rey del Software táctil



Caricatura del Presidente de ICG, Andreu Pi, que apareció en el reportaje titulado "El Rey del Software Táctil" publicada en La Vanguardia el día 31 de Agosto de 2008

Formar parte de una empresa como ICG Software, que se ha convertido en un referente por la calidad de sus productos y su solvencia como grupo, es un motivo de satisfacción y orgullo. Pero aún es mayor la ilusión y la confianza de poder contar con un proyecto sólido y de futuro que nos permita tener un papel protagonista en el panorama internacional en los próximos años. Desde 1985 ICG Software ha conseguido labrarse una credibilidad que nos otorga el haber cumplido de forma rigurosa con todos y cada uno de los continuos objetivos que nos hemos propuesto, lo que nos ha de servir para encarar el futuro con mayor confianza y fortaleza como grupo corporativo.

En 2008 se ha producido la plena consolidación de ICG. Éste ha sido el año del gran impulso de nuestro grupo, avalado por un enorme salto en la proyección internacional de la compañía como lo demuestra la I Convención Internacional ICG Software, celebrada recientemente, donde nuestros concesionarios refrendaron su voluntad de seguir fieles en la construcción de este proyecto común. No ha sido por casualidad que hemos elegido el eslógan "Avanzando juntos hacia el futuro". La globalización en la que hoy nos movemos hace que todos unidos seamos mucho más poderosos, por lo que caminar juntos permite que nuestra presencia sea reconocida a nivel mundial.

El futuro nos abre las puertas de una forma extraordinaria. Un elemento destacado es el lanzamiento de HioPOS, un Punto de Venta todo-en-uno, con el que volveremos a revolucionar el sector como ya hicimos en su día con el software táctil. También las últimas innovaciones tecnológicas que ha desarrollado la compañía como las nuevas aplicaciones de inteligencia empresarial para los sectores de la hostelería y el comercio; y el Roadmap de los nuevos desarrollos tecnológicos con el que el grupo tiene previsto aumentar su liderazgo en el mercado internacional hasta el 2012 son las claves del futuro de ICG.

Andreu Pi Pocurull
Presidente del Grupo ICG

ICG al servicio de las primeras marcas



Establecimientos de firmas que representan innovación, diseño, juventud, moda y vanguardismo en sus respectivos segmentos, utilizan tecnología ICG



La solución más completa para puntos de venta de establecimientos especializados en moda la tiene ICG Software. El programa FrontRetail, gracias a sus pantallas visuales y conductivas, ayuda a realizar todas las funciones necesarias en el punto de venta de forma ágil e intuitiva: gestión y control de los cobros pendientes, gestión de reservas con entregas a cuenta, diferentes tarifas según la fecha (PVP, rebajas, temporada), seguimiento del stock por tallas y colores, totales de venta con diferentes formas de pago y monedas, etc. La solución es, además, escalable en función de las necesidades y de la dimensión de la tienda. FrontRetail puede instalarse en un único terminal punto de venta o en una red local de varios terminales punto de venta.

Las primeras marcas multinacionales de moda como Levi's, Tommy Hilfiger, Lacoste y Adolfo Domínguez, o las deportivas como Nike y Adidas, entre otras, ya han confiado en la solución integral ICG. Veamos algunos ejemplos de implantación

Las soluciones ICG permiten llevar a cabo la configuración y el mantenimiento de los establecimientos desde la central y hacer la puesta en marcha de un nuevo establecimiento de forma fácil

de soluciones ICG en establecimientos de estas marcas. El diseñador español Adolfo Domínguez, uno de los más prestigiosos a nivel internacional, ha implantado las soluciones ICG en los locales que ha inaugurado en Estados Unidos (concretamente en Miami), Panamá, El Salvador, Ecuador, Argentina, Guatemala, Kuwait y Chipre.

La Solución ICG

La implantación de la tecnología ICG permite a la firma del diseñador optimizar la gestión de sus tiendas con el programa FrontRetail dirigido a boutiques, tiendas de moda y complementos.

Esta solución consta de software especializado de punto de venta y software de backoffice para los establecimientos. Además, permite centralizar todas las operaciones de los diferentes locales en tiempo real con ICGManager desde España.

Otras grandes marcas que han decidido confiar en la tecnología ICG son Adidas y Nike. Ambas multinacionales de ropa y material deportivo han implantado las soluciones ICG en sus tiendas inauguradas recientemente en Tenerife y Barcelona, respectivamente. Gracias a ICG, obtienen una gran cantidad de información facilitándoles una previsión de compras automática y evitan-



Establecimientos Nike, Energie y Lacoste en Barcelona y Portugal

doles así rupturas de stock. Además les facilita el trabajo para la fidelización de clientes con precios especiales, acumulación de puntos, descuentos, etc. Esta solución permite llevar a cabo la configuración y el mantenimiento de los establecimientos desde la central, hacer la puesta en marcha de un nuevo establecimiento de forma fácil, controlar y garantizar la realización de copias de seguridad, actualizaciones de toda la información desde la central, y con el sistema B2B el aprovisionamiento y las devoluciones de los productos. Lacoste, a través de su división en Portugal, Tommy Hilfiger en Panamá, Levi's, Energy y Miss





Adidas en Tenerife y Levi's Strauss en Barcelona

Las tiendas Adolfo Domínguez en EEUU

Sixty en España, son otras grandes firmas que confían en ICG.

El sistema de gestión integral ICGManager proporciona una solución profesional al más alto nivel que, además, se adapta perfectamente al tipo de actividad de estos establecimientos que necesitan gestión centralizada en toda la cadena.

Por otra parte, la solución ICG, pese a ser una potente herramienta de gestión, es de fácil uso y contempla todos los procesos del negocio. De esta forma, los programas ICGManager y FrontRetail han permitido a todas estas grandes

Las soluciones ICG dan respuesta a las necesidades de cadenas de establecimientos propios o franquiciados

marcas homogeneizar los procesos de gestión, además de integrar la organización en un único sistema que proporciona un servicio de control integral a todos sus establecimientos. El Grupo ICG ofrece, como valor añadido, un

servicio de mantenimiento de calidad a través de una extensa red de distribuidores que abarca todo el territorio o país donde las cadenas de estos establecimientos están implantadas [ICG]

Baleària, a mar abierto con ICG



La principal naviera que opera en el Mediterráneo y con grandes éxitos de negocio en el último año, instaló en 2007 tecnología ICG en todos sus navíos

Baleària, la principal naviera que opera en el Mediterráneo, ha conseguido optimizar todos los procesos que conlleva la gestión de la empresa gracias a las soluciones ICG. Gracias a este software, esta compañía tiene un control del negocio en tiempo real, ha reducido costos en los procesos operativos y de administración, cuenta con una gestión centralizada de sus inventarios, ventas y compras, además de un completo sistema de información de gran ayuda para la toma de decisiones. Baleària empezó a operar en julio de 1998 impulsada por un grupo de antiguos ejecutivos

y oficiales de la antigua naviera Flebasa, siendo nombrado Adolfo Utor presidente de la nueva compañía. Desde el primer momento, la naviera trazó un plan de actuación expansivo y de modernización de la flota, con una apuesta muy clara por los buques de alta velocidad de última generación.

Inicialmente Baleària atendía las líneas Dénia-Ibiza-Palma (servicios ferry), Ibiza-Formentera (servicios ferry y embarcaciones de alta velocidad), Ibiza-Palma (servicios ferry) y Dénia-Ibiza (servicios ferry y rolón). Esas líneas se completaron con la línea Valencia-Palma, de tráfico

Ficha de la empresa

Nombre empresa: Baleària.

Año de fundación: La compañía comenzó a operar en julio de 1998 impulsada por un grupo de antiguos ejecutivos, capitanes y oficiales de la antigua naviera Flebasa.

Actividad: Compañía de transporte marítimo de viajeros.

Facturación anual: Cerró 2007 con unos ingresos de explotación de 200 millones de euros, un 33% más que en el año anterior.



Baleària ha implantado las soluciones tecnológicas ICG tanto en las cafeterías y los restaurantes como en los comercios ubicados en sus navíos.

rolón, que fue inaugurada en junio de 2000, y la más reciente entre Alcudia y Mahón, en la que Baleària opera desde julio de 2002. Además, con su alianza con Trasmapi, ofrecen el mayor número de servicios de alta velocidad entre Ibiza y Formentera. La incorporación –en junio de 2001– del “Federico García Lorca”, un super fast ferry de alta velocidad que cubre la línea Dénia-Ibiza-Palma y también realiza los servicios directos Dénia-Palma, supuso un hito en las comunicaciones entre la Península y Baleares.

Baleària incorpora a su flota en 2003 dos nuevos super fast ferrys, el “Ramon Llull” que opera en la línea Barcelona-Ciudadela-Alcudia, ofreciendo un servicio diario de alta velocidad entre Barcelona-Menorca y Barcelona-Mallorca; y el “Al-Sabini”, con el que se ha abierto una nueva línea con la marca Nautas entre Algeciras y Tánger, siendo el primer super fast ferry que opera en el estrecho con destino al principal puerto de Marruecos.

Para Baleària es primordial servir de puente entre las islas Baleares y la península. Un compromiso con las islas que ha implicado la apertura de nuevas líneas y la incorporación de buques hasta conseguir, en la actualidad, ser la única naviera que une las cuatro islas del archipiélago balear con la Península, además de tener enlaces diarios entre ellas. Los servicios de Baleària dan respuesta tanto a las puntas de demanda propias de la actividad turística como a las necesidades de los residentes isleños que ven el barco como un medio de transporte cómodo, fiable y compe-

titivo, tanto para los desplazamientos entre las islas como en los viajes a la Península.

El cliente de Baleària valora la regularidad y la puntualidad de los servicios, la adecuación de los horarios a sus necesidades y un servicio eficaz con el mejor precio. Todo esto ha permitido situar a la naviera como líder en el transporte marítimo de Baleares, tanto en los servicios interinsulares como en las conexiones con la Península.

Más de 2 millones de pasajeros

En 2007 Baleària gestionó el transporte de más de dos millones de pasajeros, lo que supone que más de la mitad de los viajeros marítimos de Baleares eligieron esta naviera. Sus ingresos de explotación fueron de 200 millones de euros, un 33% más que en el año anterior con un beneficio operativo de más de 51,5 millones de euros. El fuerte crecimiento de la actividad ha permitido a la naviera mantener el ritmo de ingresos y beneficios de explotación al alza.

Debido a la variedad de sus servicios y a las perspectivas de crecimiento, esta empresa

naviera necesitaba una solución que le permitiera gestionar y controlar todas las actividades de su negocio de forma integrada y centralizada para así poder analizar la rentabilidad de cada servicio ofrecido.

Las soluciones ICG Software se han implantado respondiendo a las necesidades demandadas por esta naviera. El proyecto permite a Balearia conocer la producción por barco y por línea gracias a ICGManager instalado en las oficinas centrales del grupo, y FrontRest y FrontRetail en los barcos. Para ello es muy importante disponer de toda la información centralizada en tiempo real en una única base de datos. ICG Software da una respuesta eficaz a todas y cada una de las necesidades de este tipo de establecimientos a través de sus soluciones integrales.

En el momento de realizar la implantación, según José Bisquert, gerente de SIGMA S.L., Máster Provider ICG en Dénia, “se tuvo en cuenta que los barcos podían cambiar de línea y que, por tanto, era preciso conocer las estadísticas tanto a nivel de barco como de línea”. La solución integral

Las soluciones ICG dan respuesta a una de las principales necesidades de los ferrys como la gestión multidivisa e impuestos

implantada ha permitido centralizar toda la información, disminuir el tiempo de ejecución de las tareas diarias, tener un mayor control –tanto de los restaurantes como de los comercios a bordo- y conseguir, en definitiva una mayor capacidad de crecimiento y gestión global de la empresa. Además, las soluciones ICG dan respuesta a una de las principales necesidades de los ferrys como la gestión multidivisa e impuestos.

Para Juan Carlos Romá, responsable de servicios a bordo de Baleària, “la implantación de los productos ICG ha supuesto para nuestra compañía la respuesta perfecta a nuestras necesidades ya que la solución ICGManager, así como FrontRest y FrontRetail proporcionan una solución profesional al más alto nivel que, además, se adapta perfectamente a nuestra actividad. Se trata de una completa herramienta de gestión, de fácil uso y contempla todos los procesos del negocio”.

Este año, Baleària ha iniciado su expansión internacional con la constitución de JV Baleària Sur Comanav, empresa que gestionará y en la que está asociada al 50% con la naviera francesa

CMA-CGM, cuyo volumen de negocio la sitúa entre las tres primeras del mundo.

FrontHotel en los navíos

Según José Bisquert, Máster Provider ICG en Dénia, “actualmente se está llevando a cabo la implantación de la solución FrontHotel en todos los barcos de la naviera”. Inicialmente se ha instalado en el Borja II, que hace la ruta Valencia-Palma de Mallorca a diario.

Baleària, partiendo de su programa de venta de billetes, ha creado un fichero de texto que se introduce de forma automática en la base de datos de FrontHotel, instalada en la central de la compañía. La solución ICG transmite los datos de reserva de cada barco específico.

FrontHotel ha sido instalado para dos situaciones distintas, es decir, si el trayecto es diurno o si es nocturno. Así, el personal del barco, una hora antes de partir, preasigna los camarotes a los pasajeros mediante el localizador recibido de la base de datos de la central controlando mejor el pasaje y ofreciendo un servicio rápido y eficaz. [ICG]

Datos técnicos

Sectores: Hostelería y retail.

Programas: FrontRest, FrontRetail, FrontHotel e ICGManager.

Problemática: En el momento de la implantación se tuvo en cuenta que los barcos podían cambiar de línea y, por tanto, era preciso conocer las estadísticas tanto a nivel de barco como de línea.

Servicio ofrecido: Instalación de ICGManager en las oficinas de la sede central, y FrontRest y FrontRetail en los restaurantes y comercios de los barcos.

Datos de la implantación: La solución integral ICG implantada ha permitido centralizar toda la información, disminuir el tiempo de ejecución de las tareas diarias en las embarcaciones, tener un mayor control -tanto de los restaurantes como de los comercios a bordo- y conseguir, en definitiva, una mayor capacidad de crecimiento y gestión global de la naviera.

Nueva implantación: La naviera instalará en breve en toda su flota la solución FrontHotel que ya ha puesto en marcha en la central y en uno de sus barcos, el Borja II. La solución permite preasignar automáticamente los camarotes al pasaje directamente en los barcos y dar un servicio más rápido y eficaz. Actualmente, la compañía está a la espera de botar un nuevo barco, el Martí Soler, que también contará con la solución FrontHotel.

La implantación más reciente de ICG para Baleària ha sido FrontHotel, que da un servicio rápido y eficaz para el control del pasaje



Uno de los barcos ferry de la naviera Baleària que cubre diariamente la ruta con la isla de Ibiza.

El nuevo viaje tecnológico

España es hoy la cuarta comunidad virtual de Europa

Francisco Javier García Vieira
 Director Adjunto de Planificación de Programas de Red.es.

España ocupa ya un lugar relevante en la utilización de herramientas que definen la Sociedad de la Información. Actualmente ya somos más de 22 millones de internautas, lo que nos convierte en la cuarta comunidad virtual de Europa. En 2007, en el ámbito empresarial, las Tecnologías de la Información y la Comunicación, TIC, registraron en nuestro país un importante aumento, casi el 95% de las pymes y grandes empresas españolas se conectan a Internet y de estas la mayoría lo hace a través de banda ancha. Además el comercio electrónico en España ha crecido más de un 70%, llegando a los 4.700 millones de euros y superando los 8 millones de internautas que han comprado alguna vez por Internet, según el informe B2C comercio electrónico del Observatorio de las Telecomunicaciones y la Sociedad de la Información (ONTSI). Estamos pues en la buena senda. Ahora se abre una nueva oportunidad de negocio que consiste en el uso eficaz de las tecnologías que estamos

incorporando. Las pymes, autónomos y profesionales españoles podemos subirnos a un nuevo tren de alta velocidad que parte hacia la rentabilidad, la competitividad y el ahorro de costes.

Iniciar a tiempo este viaje nos concederá un valor diferencial y optimizará la gestión diaria de nuestras empresas. Así lo refrenda un informe de la Comisión Europea, que indica que el 40% de las mejoras de productividad en los años 90 se debieron al uso de las TIC.

Está comprobado que una pyme que haya implementado la facturación electrónica puede ahorrar hasta 1,5 euros por cada documento emitido y recibido. Así, por ejemplo, un negocio con un volumen de facturas que alcance las 6.000 unidades al año podría reducir sus gastos en 9.000 euros implementando la factura digital; una reducción de gasto que se traduce directamente en un incremento del beneficio empresarial.

Ante este nuevo reto, el Gobierno y las instituciones públicas están trabajando conjunta-

mente con el objetivo de crear unas condiciones favorables para el desarrollo y uso eficaz de las TIC. El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a través de la entidad pública empresarial red.es, apuesta por convertirse en un facilitador del cumplimiento de este objetivo, a través del desarrollo de distintos programas de apoyo, desarrollados conjuntamente con los gobiernos autonómicos, que incluyen planes que divulgan y sensibilizan los beneficios derivados de la implantación de soluciones tecnológicas.

El pasado mes de septiembre arrancaron dos nuevos programas: "Jornadas Empresas en Red" y "NEW" –Ninguna Empresa sin Web- enmarcados dentro de la iniciativa Empresas en Red puesta en marcha por red.es. Estos Programas se articulan en sesiones gratuitas de asesoramiento en los que pymes, autónomos y profesionales de toda España de distintos sectores conocen las oportunidades de negocio que ofrece la aplicación de las TIC, el uso de Internet en la gestión diaria y entienden de forma práctica por qué aumenta la productividad de sus negocios cuando aplican las nuevas tecnologías.

A través de 52 jornadas y otros tantos talleres, los empresarios conocerán de primera mano cómo se puede aumentar la rentabilidad, captar nuevos clientes y reducir costes y tiempo con el uso de herramientas como la factura y la firma digital, la banca on line, los sistemas de movilidad, el comercio electrónico y el marketing en la

ICG Software colabora en las Jornadas Empresas en Red junto a compañías y entidades como Intel, HP, Orange, BBVA y la Confederación de Jóvenes Empresarios

red. Estas sesiones, que tendrán lugar en todas las capitales de provincia españolas, además de Ceuta y Melilla, comenzaron en octubre pasado y finalizarán en diciembre de 2009.

El Programa NEW hace foco en la necesidad de tener presencia en Internet y ofrece apoyo para acceder a soluciones web. Para ello, adicionalmente al desarrollo de talleres, cuenta con el apoyo de colaboradores del sector privado TIC que ofrecen soluciones de presencia en Internet y de comercio electrónico en condiciones económicas ventajosas. Desde 60€/año, en el marco del Programa, una empresa podrá disponer de su página web de presencia. A través del sitio <http://www.programa-new.es> y del teléfono de atención 900 22 33 22, puede consultarse toda la información relativa a esta iniciativa.

Las TIC aumentan la rentabilidad de las empresas

Ambos Programas, enmarcados en la línea de Economía Digital del Plan Avanza, se han diseñado aprovechando la exitosa experiencia y los resultados de los programas Polígonos en Red y de la primera edición de los talleres NEW. En la pasada campaña, red.es promovió el uso de las nuevas tecnologías entre 5.000 pymes de zonas industriales y facilitó la creación de más de 24.000 páginas web corporativas.

En esta coyuntura, España tiene además la oportunidad de liderar la creación de los contenidos digitales. Ya somos un país con empresas reconocidas en el desarrollo de software, seguridad informática y entretenimiento. Contamos con una posición inmejorable para ocupar el primer puesto del ranking de esta industria con un mercado potencial de 450 millones de personas que hablan español en todo el mundo.

En el viaje que emprendemos se vislumbran nuevas oportunidades y retos. Las pymes y profesionales españoles se encontrarán al final del recorrido con una empresa más rentable, más competitiva y más global.



Francisco Javier García Vieira

Director Adjunto de Planificación de Programas de Red.es

Nacido el 2 de octubre de 1969 en Cádiz. Es Ingeniero de Telecomunicaciones por la E.T.S.I.T de la Universidad Politécnica de Madrid, e impartió formación directiva del Programa de Desarrollo Directivo del IESE Business School.

Como experiencia profesional cabe destacar que fue director adjunto de Economía Digital de Red.es y subdirector de proyectos de esta misma entidad pública perteneciente al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio del Gobierno de España.

También ha ocupado otras responsabilidades al frente del Área de Gerencia e Ingeniería Comercial de Banda Ancha S.A., de Ingeniería de Proyectos del Grupo Delta Ingeniería S.A., y ha colaborado como jefe del Área de Telefónica Móviles S.A. y Telefónica I+D S.A.



Gerentes y delegados de las diferentes Concesiones Internacionales siguieron con gran atención las ponencias que se expusieron durante la convención

I Convención Internacional del Grupo ICG

Concesiones del grupo en todo el mundo planifican estrategias de futuro

ICG celebró este gran evento entre los días 1 y el 4 de octubre en Lleida, donde se ubica la sede central del grupo

Bajo el eslogan “Avanzando juntos hacia el futuro”, el grupo ICG Software reunió entre los días 1 y 4 de octubre a sus principales colaboradores procedentes de países de todo el mundo. Delegados de ICG en Estados Unidos, Emiratos Árabes, Taiwan, México, Ucrania, Rusia, Noruega, Suiza, Holanda, Suecia, Reino Unido, Francia, Portugal, Grecia, Chipre, Guatemala, Uruguay, Panamá, Colombia y Venezuela participaron en el evento, que se repetirá bianualmente y que, en esta primera edición, se llevó a cabo en Lleida donde se ubica la sede central del grupo. Con este evento, la firma se reafirma en la

voluntad de ser una marca de referencia mundial en los próximos años, consolidando los canales de distribución propios de cada país y adoptando una imagen corporativa unificada.

En el marco de la convención, que tuvo lugar en el Hotel Nastasi de Lleida, se celebraron unas intensas jornadas de trabajo donde inicialmente se expusieron los principales pilares que sostienen una concesión internacional como el modelo de concesión, el canal profesional, las grandes cuentas y la imagen corporativa.

Con referencia a este primer bloque de la jornada, el Presidente del grupo, Andreu Pi, afirmó que



Grandes carteles anunciaban en el Hotel Nastasi este evento mundial organizado por el Grupo ICG Software



"queremos establecer líneas comunes para que cada una de nuestras concesiones sean líderes en sus respectivos países". Según Pi, "es necesario consolidar nuestro canal profesional de distribución, fortalecer y unificar nuestra imagen corporativa y profundizar en la formación de especialistas". Para ello, "debemos marcar unas directrices sólidas y uniformes e ir todos unidos como reza nuestro eslógan".

Mayor proximidad con el cliente

Andreu Pi aseguró que la estrategia de la compañía para los próximos años estará

El éxito de participación en la Convención reafirma a ICG como marca de referencia mundial en soluciones de gestión de alta tecnología para los próximos años



El Presidente del Grupo ICG, Sr. Andreu Pi, acompañado de su esposa, Sra. María José Forcada, el Sr. Ángel Madrona y la Srta. Ana Puertas recibiendo al Gerente de ICG México, Sr. Jesús Salinas y su esposa Sra. Raquel Torres, durante la recepción de bienvenida a los asistentes



La Convención contó con la colaboración de diferentes Casos de Éxito que expusieron su experiencia en la utilización de las soluciones ICG en sus empresas. En la fotografía el Sr. Israel Morales, Director de Sistemas del Grupo Zaga (México), durante su intervención

Durante la Convención se presentaron los nuevos desarrollos tecnológicos con los que el Grupo ICG tiene previsto aumentar su liderazgo en el mercado internacional hasta el 2012

marcada por la especialización de su fuerza comercial en el mundo y una mayor proximidad con el cliente.

En el marco de la convención, también se dieron a conocer los nuevos proyectos de futuro, además de presentarse las últimas innovaciones tecnológicas que ha desarrollado la compañía como el nuevo software para la gestión de hoteles y cadenas, las nuevas aplicaciones de inteligencia empresarial para los sectores de la hostelería y

el comercio, y finalmente, el Roadmap de los nuevos desarrollos tecnológicos con el que el grupo tiene previsto incrementar su liderazgo en el mercado internacional hasta el 2012.

Durante la jornada de trabajo también intervinieron directivos de importantes empresas internacionales como VickyForm (México) y las españolas The Singular Kitchen y Serunió, los denominados casos de éxito, quienes expusieron su experiencia en la utilización de las soluciones



El Gerente de ICG Inglaterra, Sr. Permajit Dhillon, el Presidente del Grupo ICG, Sr. Andreu Pi, el Gerente de ICG Emiratos Árabes, Sr. Rohit Fernandes, Sr. Kyu Kim, Manager para Extremo Oriente de ICG y el Gerente de ICG, Sr. Ángel Madrona, durante el descanso que se realizó para atender a los medios de comunicación



Nuestro Presidente, Sr. Andreu Pi, haciendo entrega del presente institucional al Gerente de ICG Noruega, Sr. Odd-Magne Sveen, acompañado del Sr. Ángel Madrona, y la Srta. Ana Puertas

Cena de Gala que se realizó con motivo de la Convención

ICG y los beneficios que les han aportado en sus respectivos procesos de expansión.

Acto de reconocimiento

El evento contó también con la celebración de una cena de gala donde el Presidente del grupo, Andreu Pi, acompañado de su esposa, María José Forcada, presidieron un acto de reconocimiento a los colaboradores internacionales que han apostado por la fidelización y la constancia con el grupo en todos estos años.

Durante este acto, nuestro Presidente, Andreu Pi, acompañado del gerente de ICG, Ángel Madrona, y de la responsable del departamento internacional de ICG, Ana Puertas, entregó a los participantes una obra de arte realizada por el maestro escultor, José Voltas, en exclusiva para este evento y que simboliza el proyecto de futuro del grupo ICG en todo el mundo. [ICG]



Foto de familia de algunos de los gerentes y representantes de las concesiones internacionales ICG durante la visita realizada al Museo de Lleida

Rutas ICG (II)

Al Andalus, del cabo de Gata a la Costa del Sol



La Alhambra de Granada, a los pies de Sierra Nevada.

Un recorrido tras las huellas de la cultura musulmana en el sur de España, desde los espectaculares paisajes desérticos de Almería hasta Marbella, ciudad conocida por sus playas, tiendas de lujo y actividades de ocio

Comenzamos esta ruta ICG en Almería, de la que se cuenta que fue fundada por los musulmanes en el 955 cuando Abd al-Rahman III se preocupaba por la vigilancia de la costa a fin de evitar desembarcos enemigos. A pesar de los siglos transcurridos, el legado musulmán domina la imagen urbana de la ciudad. Desayunamos en **Panadería y Bollería del Rosal** (tiene obrador propio con tiendas de despacho de pan y pasteles, e incluye una cafetería) antes de visitar La Alcazaba, una de las mayores fortalezas medievales de Andalucía.

En Almería es famoso el tapeo entre los numerosos bares de la ciudad; tascas, tabernas y mesones para disfrutar el arte de comer de pie.

Por la tarde hacemos unas compras en una de las nueve tiendas de moda **Drop** que tiene la capital almeriense. Pernoctamos en el **Gran Hotel Almería, de la cadena Citymar**, el hotel más emblemático de la ciudad. No en vano, fue el primer cuatro estrellas de la ciudad y en él se alojaron todas las estrellas de cine que pasaron por Almería con motivo del rodaje de numerosos Western entre los años 60 y 70.

Para acabar de conocer Almería, debemos visitar el Cabo de Gata. En Carboneras, donde se encuentran las mejores playas de Almería, hay un lugar ideal para descansar antes de adentrarnos en los paisajes y costumbres serranos es **Hoteles Felipe**. Al día siguiente compramos

Un paseo donde nos embelesaremos con las más variadas tradiciones y gastronomía de estos parajes



Panadería del Rosal (Almería), Centro Comercial COPO (El Ejido, Almería), Hotel Rio Real Spa&Golf (Marbella) y el Restaurante Via Colón (Granada)

unos souvenirs en **Tiendas de Regalos Cristian**, en Roquetas de Mar, y entramos en las Alpujarras –las serranías que comprenden parte de las provincias de Almería y Granada, en las faldas de la ladera sur de Sierra Nevada- por El Ejido donde hacemos un pequeño alto en el camino en el **Gran Centro Comercial Copo**, el mayor de la provincia con sus más de 18.000 m² de instalaciones. Allí nos aprovisionamos de alimentos y bebida para poder comer durante el camino, en alguno de los espectaculares miradores que nos ofrece la sierra. Nos dirigimos a Yegen, uno de los pueblos más internacionales de la Alpujarra. Fue el escritor británico Gerald Brennan quien cantó las excelencias de este lugar en su famosa obra “Al sur de Granada”, fruto de su estancia en tierras alpujarreñas entre 1920 y 1934. La casa que habitó, conocida hoy como Casa del Inglés, es visitada actualmente por turistas. Pernoc-tamos en Lanjarón pero antes de ir a descansar degustamos unos platos típicos alpujarreños en **Bodegas González**.

La Alhambra, joya andalusí

Camino de Granada seguimos entre dos aguas, las de los ríos Darro y Genil, que corren a los pies

En la ruta hallamos emblemáticos establecimientos, todos ellos con tecnología ICG

de la Alhambra, de la Capilla Real y de la Catedral, de campanarios mudéjares y de vírgenes barrocas, de monasterios repletos de arte y de aljibes, de los históricos barrios del Albaicín y del Realejo. La Alhambra, el magnético buque insignia ocre-rojo de los sultanes nazaríes, fue palacio, ciudadela y fortaleza entre los siglos XIII y XV. Actualmente es un monumento en el que se distinguen cuatro zonas: los Palacios, la zona militar o Alcazaba, la ciudad o Medina y la finca agraria del Generalife, todo ello en un entorno de zonas boscosas, jardines y huertas. Integra, además, destacados edificios de distintas épocas,

como el renacentista Palacio de Carlos V. En el bosque contiguo a la Alhambra aprovechamos para degustar algunos de los succulentos platos típicos de la zona en el **Restaurante La Mimbres**. Es un mágico lugar, situado en uno de los lugares más impresionantes de Granada, que ha acogido a grandes personalidades del mundo del arte, de la música, escritores, políticos o deportistas. La Mimbres cuenta con una variada y selecta carta con platos típicos granadinos, algunos de ellos con reminiscencias árabes: ensalada de remojón (a base de bacalao, tomate y naranja), la de pimientos, el choto al ajillo, el contundente plato alpujarreño (con cerdo de orza, morcilla, longaniza, jamón de la Alpujarra y patatas a lo pobre) y la magnífica tortilla La Mimbres (con verduras y taquitos de jamón, y salseada con tomate frito casero). Por la tarde bajamos a Granada. Vale la pena tomarse un fino al atardecer en la **Antigua Bodega Castañeda** o degustar unas tapas en **Mariscos El Puerto** antes de dirigirnos a cenar a **La Ermita de los Tres Juanes**, en la localidad de Atarfe, restaurante construido sobre los restos de un antiguo castillo árabe y desde cuya terraza se divisa toda la vega granadina. Su extensa y



- 1 Panadería Del Rosal (Almería)
- 2 Drop (Almería)
- 3 Gran Hotel Almería (Almería)
- 4 Hoteles Felipe (Carboneras)
- 5 Regalos Cristian (Roquetas de Mar)
- 6 Copo (El Ejido)
- 7 Bodegas González (Lanjarón)
- 8 Restaurante La Mimbre (Granada)
- 9 Antigua Bodega Castañeda (Granada)
- 10 Mariscos El Puerto (Granada)
- 11 Hotel Nevada Palace (Granada)
- 12 Casa Fernando (Monachil)
- 13 Hotel Mont Blanc (Sierra Nevada)
- 14 Hostal El Ciervo (Sierra Nevada)
- 15 Hotel Santa Cruz (Sierra Nevada)
- 16 Café Fútbol (Granada)
- 17 Via Colón (Granada)
- 18 Superfresco (Granada)
- 19 La Ermita de los Tres Juanes (Atarfe)
- 20 Abades Loja (Loja)
- 21 Golf Añoreta (Rincón de la Victoria)
- 22 O Mamma Mia (Marbella)
- 23 Hotel Río Real (Marbella)
- 24 El Rodeito (Marbella)

cuidada carta constituye un placer para los cinco sentidos. Desde platos sencillos como los huevos fritos de la Ermita acompañados de jamón ibérico, pasando por el paté de perdiz, el rabo de toro estofado, la paletilla de lechal al horno y el bacalao elaborado de diferentes formas cualquier elección resulta una exquisitez para el paladar.

De regreso a la capital granadina descansamos en el **Hotel Nevada Palace**, un hotel de cuatro estrellas y la última joya del grupo Abades, todo un referente en el sector hotelero desde que esta empresa de origen familiar inaugurase en 1991 **Abades Loja**, una de las mejores áreas de servicio europeas en Loja (Granada) antes de expandirse por Andalucía. Cerca de Granada está Sierra Nevada en cuyo parque natural, en la localidad de Monachil, hallamos el **Restaurante Casa Fernando**, un lugar agradable y singular que ocupa parte de una antigua cueva. En Sierra Nevada podemos pernoctar en un hotel de los que posee la cadena **Citymar** como el **Hotel Mont Blanc**, el **Hostal El Ciervo** o el **Hotel Santa Cruz**.

Al día siguiente, antes de dejar Granada, tenemos la ocasión de probar uno de los magníficos desayunos que nos ofrecen lugares tan emblemáticos de la capital nazarí como **Café Fútbol** (donde

En nuestro itinerario podemos comer junto a La Alhambra y cenar con vistas a la vega granadina

tomar unos churros con chocolate es casi una obligación), **Café Central** (con una gran selección de cafés y batidos) o **Vía Colón** (junto a la catedral, con una amplia terraza, con especialidad en carnes y pescados a la plancha, además de postres bien elaborados como la mousse de chocolate o la tarta de queso), antes de dirigirnos hacia la Costa del Sol. Con el estómago bien reconfortado por el desayuno, compramos unas frutas para el viaje en uno de los establecimientos **Super Fresco** de Granada antes de hacer un alto en el camino en Rincón de la Victoria, donde hay uno de los mejores campos de golf de la provincia, el **Club de Golf Añoreta**.

A media tarde nos ponemos otra vez en carretera con dirección a Marbella, la capital y uno de

los destinos principales de la Costa del Sol. Su excelente clima, sus playas, su entorno natural y sus importantes complejos deportivos son sólo algunos de los innumerables atractivos que ofrece este municipio del litoral malagueño. Cenamos en **O Mamma Mia**, restaurante de auténtico sabor italiano con una tradición de más de treinta años con más de una veintena de establecimientos en España y Portugal. Pernoctamos en el **Hotel Río Real**, un cinco estrellas situado a tan sólo 3 kilómetros del centro de Marbella y un verdadero paraíso con su campo de golf y su spa. Terminamos en el restaurante **El Rodeito**, un asador a las afueras de Marbella, que es el escenario ideal para concluir esta ruta ICG por la cultura andalusí. [ICG]

ICG Software informatiza el fútbol

Establecimientos de algunos de los principales equipos de Primera División



La tienda del Reial Club Deportivo Espanyol en el Estadio Olímpico de Montjuïc, la del Fútbol Club Barcelona en la calle Jaume I de la Ciudad Condal, y el restaurante, la cafetería y la discoteca del Real Club Deportivo de La Coruña, tienen instaladas las soluciones ICG

Algunos de los principales equipos del fútbol español utilizan ya las aplicaciones de ICG Software para gestionar parte de sus tiendas oficiales, restaurantes y lugares de ocio. Es el caso de tres de los más importantes: el FC Barcelona, el RCD Espanyol de Barcelona y el Deportivo de La Coruña.

En el caso del FC Barcelona hay que destacar la tienda oficial que está ubicada en la calle Jaume I de la ciudad condal, justo al lado de la Plaza Sant Jaume. Este establecimiento, perteneciente al grupo textil Galcerán 2000, cuenta con un pack monotienda, es decir las aplicaciones ICGManager Basic y FrontRetail.

Para Galcerán ha sido fundamental contar con las soluciones ICG ya que, al contar con 25 tiendas multimarca especializadas en moda y ropa deportiva, ha podido homogeneizar los procesos de negocio de la cadena, además de integrar la organización en un único sistema. Galcerán tiene ahora un control exacto del producto de su establecimiento del Barça, a pesar de la gran cantidad de artículos, muy diversos entre sí, que están en venta.

Además, la información es inmediata en el momento de conocer las existencias de un deter-

minado modelo o talla de forma que se adapta a las necesidades del cliente al controlar en todo momento los stocks.

Otro club que está obteniendo el máximo rendimiento a su merchandising gracias a ICG es el Espanyol. El club barcelonés tiene informatizadas dos tiendas y una oficina central. Uno de los establecimientos está en Montjuïc, en una carpa ubicada junto al estadio olímpico. La otra tienda se encuentra en Sant Adrià del Besòs. Venden artículos oficiales del club, desde equipaciones y chándals del primer equipo hasta llaveros, gorras, bolígrafos, etc. En la oficina central quedan registradas y se controlan las ventas que se producen en los dos establecimientos.

Pero, sin duda, un ejemplo de gestión integral resuelto con la máxima eficacia por ICG es el del Deportivo de La Coruña. Este club de la Primera división española cuenta con gran complejo de ocio en propiedad, el denominado Playa Club. Se trata de unas grandes instalaciones que cuentan con restaurante, cafetería y discoteca, situadas junto al estadio de Riazor donde juega sus partidos el equipo y muy cerca de la playa del mismo nombre.

En esta instalación del Deportivo de La Coruña, ICG ha implantado ICGManager, además de las aplicaciones FrontRest, FrontDisco y TeleComanda para dar respuesta a sus necesidades. En el restaurante, el Playa Club, con la solución FrontRest, se controlan todos los movimientos de caja y stocks, y supone una herramienta óptima para la elaboración de los escandallos en el momento de fijar el precio de un nuevo plato. Además, el servicio al cliente se agiliza al optimizar todos los procesos del establecimiento con esta aplicación.

Por lo que respecta a la discoteca, la flexibilidad de FrontDisco y TeleComanda ha resultado básica para poder dar solución a este establecimiento de ocio. [ICG]

La utilización de las aplicaciones ICG dan respuesta a una ágil gestión en estos establecimientos

NOTICIAS

Novedades ICG en el Salón Hostelco 2008

El Grupo ICG dio a conocer sus últimos avances tecnológicos para el sector de la hostelería

La edición de éste año del Salón Internacional de equipamiento para la Restauración, Hotelería y Colectividades "Hostelco 2008", que se celebró en el recinto ferial de Montjuïc -Barcelona-, fue un gran éxito de participación para ICG.

Durante los días en los que se celebró este Salón, uno de los eventos más relevantes del sector a nivel europeo, el Grupo ICG dio a conocer su tecnología especializada en soluciones para la Hostelería y las últimas innovaciones en sus aplicaciones de software. ICG presentó las mejoras y nuevas funcionalidades en las soluciones para restaurantes, cafeterías, fast-foods, discotecas, realizadas en las aplicaciones FrontRest e ICGManager, con estadísticas más potentes y ágiles, los nuevos sistemas de fidelización y la gestión de stocks mediante la organización de artículos y compras multiformato.

Por otro lado, también se presentaron los últimos avances en la solución para la gestión de hoteles y cadenas, FrontHotel, y las recién incorporadas aplicaciones para Spa, campos de golf, salones y eventos y otras actividades de ocio, así como la nueva versión de FrontHotel Web, motor de reservas en internet.



Un gran número de empresas visitaron el estand, instalado en el Pabellón 5 de la Feria.

ICG Software colabora en las Jornadas Empresas en Red

Junto a compañías y entidades como Intel, HP, Orange, BBVA y la Confederación de Jóvenes Empresarios



La entidad pública empresarial red.es, adscrita al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, ha seleccionado a ICG Software como una de las empresas colaboradoras junto a Intel, HP, Orange, BBVA y la Confederación de Jóvenes Empresarios, para participar en las Jornadas Empresas en Red, cuyo objetivo es aumentar la productividad de las pequeñas y medianas empresas españolas a través de la adopción y uso eficiente de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).

La principal intervención de ICG en el programa, que se realizará hasta diciembre de 2009, es participar directamente en las jornadas de trabajo para exponer en mesas redondas el beneficio que supone la incorporación de soluciones tecnológicas a empresas y establecimientos.

Además, durante estas jornadas, diferentes clientes que utilizan las aplicaciones informáticas que desarrolla y comercializa ICG Software, explicarán ante las empresas convocadas en cada jornada, su experiencia en la aplicación y uso de la tecnología implantada en su negocio, y cómo conseguir incrementar su rentabilidad, ahorrar costes y tiempo en su gestión diaria a través de la aplicación de las TIC como ejemplo de mejora de competitividad y gestión.



El programa pretende sensibilizar a la pequeña y mediana empresa para que utilice las nuevas tecnologías en la gestión de sus negocios y aumente su competitividad.

NOTICIAS

El Centro de Turismo de Torrevieja utiliza las soluciones ICG Software en sus cursos de Formación

El Centro pertenece a la Red de Centros de Turismo para la Cualificación Profesional de la Generalitat Valenciana

El Centro de Turismo de Torrevieja, perteneciente a la Red de Centros de Turismo para la Cualificación Profesional de la Generalitat Valenciana, está impartiendo sus cursos de formación, tanto en su programa de formación ocupacional como continua, con las soluciones ICG Software, concretamente con la aplicación FrontRest.

El Centro de Turismo de Torrevieja se puso en marcha en el mes de Septiembre del año 2000, con la primera programación destinada al reciclaje de profesionales del sector turístico del sur de la provincia de Alicante, en especial de la Vega Baja. Año tras año ha ido incrementando su oferta formativa hasta que en 2007 logró matricular a más de 1.300 alumnos en sus diferentes cursos, número de matrículas que será ampliamente superado en el curso actual.

La colaboración entre el Grupo ICG, el Centro de Turismo de Torrevieja, e INFORMEDIA, distribuidor ICG en esta localidad alicantina, ha permitido incorporar el módulo de FrontRest en la programación de los cursos de Cocina y Sala que se están desarrollando en el Centro de Turismo dentro de la formación ocupacional que está impartiendo a los futuros profesionales del sector. Además se impartirán cursos de las otras soluciones como TeleComanda, FrontHotel e ICGManager, destinados a trabajadores en activo, con la finalidad de que puedan reciclarse y conocer las nuevas herramientas tecnológicas de gestión para Restaurantes y Cafeterías líderes en el mercado que ofrece ICG.



Alumnos del CDT Torrevieja, siguiendo los cursos de formación con ICG FrontRest

Prácticas reales

Por otro lado, el centro ha instalado en su Restaurante un Terminal Punto de Venta táctil TPos2 de ICG, conectado con impresora de cocina para que camareros y cocineros puedan complementar su formación teórica con las prácticas reales que realizarán durante todo el curso 2008-2009.

Más de 1.300 alumnos, que reciben cursos en el Centro de Turismo de Torrevieja, conocen las soluciones tecnológicas desarrolladas por ICG Software para el sector de la Hostelería

CECA homologa las soluciones ICG para el cobro electrónico Euro 6000

Resultado de un acuerdo entre ICG y CECA

La Confederación Española de Cajas de Ahorros -CECA- ha homologado las soluciones ICG para el cobro electrónico TPV-PC sobre Especificaciones TPV EURO 6000 con operativa EMV contra el host de CECA. En España existen tres centros autorizados de cobro electrónico: SERMEPA (Servired), CECA (Euro 6000) y 4B. Actualmente las soluciones ICG pueden conectar con los dos integradores que cuentan con tecnología TPV-PC, como son SERMEPA y CECA. Con esta última homologación, los clientes con soluciones ICG podrán efectuar transacciones de cobro electrónico con más entidades. Éste es un sistema de cobro electrónico donde FrontRetail y FrontRest se comunican con un datáfono, que efectúa la operación y valida la transacción, retornando el resultado de la operación a las aplicaciones ICG. La transmisión, puede ser telefónica o a través de ADSL. En el caso del sistema 4B, ya está en fase de homologación por lo que también será presentado en breve.



El datáfono comunica con las soluciones FrontRetail y FrontRest





Uno de los establecimientos que Padaria Ribeiro tiene en Oporto

Datos técnicos

Sector: Retail. Empresa societaria que comenzó como negocio familiar a finales del S.XIX. Actualmente, Padaria Ribeiro cuenta con cuatro establecimientos.

Problemática: Esta firma portuguesa utilizaba máquinas registradoras y funcionaba con albaranes. No había un buen control de la gestión del negocio y faltaba agilidad en el servicio al cliente.

Servicio ofrecido: A través de la concesión internacional ICG Portugal se procedió a la instalación de ICGManager en las oficinas de la sede central y FrontRetail en los establecimientos.

Datos de la implantación: La solución integral ICG ha permitido a Padaria Ribeiro centralizar y controlar todos los movimientos de caja, gestionar los inventarios, obtener un seguimiento de stock por productos (panes, pasteles, bollería, etc), además de lograr una previsión de compras automática de materia prima que le evita problemas de estocaje.

La firma calcula el coste de sus productos gracias a este software

Padaria Ribeiro crece con ICG

Un referente del sector panadero en el norte de Portugal

La historia de Padaria Ribeiro es la de un negocio familiar dedicado al pan y a la repostería cuyos orígenes se remontan a finales del S.XIX. Después de muchas vicisitudes, en 1987 la familia Mineiro traspasó el negocio a una sociedad formada por antiguos emigrantes de Brasil que habían regresado a Oporto. Actualmente la firma cuenta con cuatro establecimientos: dos en la ciudad de Oporto, uno en la localidad de Matosinhos y otro en la de Ermesinde. En esta última población, Padaria Ribeiro cuenta con una unidad de producción industrial que abastece a los cuatro establecimientos. Antes de implantar las soluciones ICG, a través de la concesión internacional ICG Portugal, esta firma emblemática portuguesa utilizaba máquinas registradoras y funcionaba con albaranes. Padaria Ribeiro necesitaba una eficaz solución tecnológica no sólo para controlar todo el proceso de negocio sino para favorecer sus planes de expansión. Gracias a los programas ICGManager y FrontRetail esta empresa ha conseguido optimizar y controlar todos los movimientos de

caja, gestionar los inventarios, obtener un seguimiento de stock por productos (panes, pasteles, bollería, etc), además de lograr una previsión de compras automática de materia prima evitando posibles problemas de estocaje.

Tal como reconoce Alfonso Vieira, gerente y uno de los socios de Padaria Ribeiro, "la instalación de las soluciones ICG ha resultado decisiva en el crecimiento y el proceso de modernización que hemos llevado a cabo en los últimos años". Esto es posible gracias a una eficaz gestión. Desde la base de datos central de ICGManager, la empresa tiene un control total sobre todos sus establecimientos. Otro aspecto que destaca Vieira es que "gracias al software de ICG podemos saber el coste real de un producto al fabricarlo. Cada vez que introducimos un nuevo producto hacemos este estudio antes de fijar su precio". [ICG]



Acuerdo entre ICG y TOWA France

Para comercializar HioPOS en Francia, Túnez, Argelia y Marruecos

El Grupo ICG Software ha alcanzado un acuerdo comercial con la multinacional TOWA France, especialista en cajas registradoras y terminales táctiles, para distribuir en los países de influencia francófona el nuevo Terminal Punto de Venta HioPOS desarrollado por ICG Software



El Presidente del Grupo ICG, Sr. Andreu Pi, y el Presidente de TOWA France, M. Alain Bessou, en la firma del acuerdo de comercialización



Foto de familia de los máximos responsables de ICG y TOWA France, con el resto de directivos de los dos grupos que han intervenido en el proceso del acuerdo.

Tras varios meses de contactos y negociaciones entre los dos grupos empresariales, el acuerdo se cerró recientemente en la sede de ICG, con la presencia del Presidente del Grupo ICG, Andreu Pi, y el Presidente Director General de TOWA France, Alain Bessou, donde se establece la comercialización masiva del nuevo producto HioPOS para Francia, Túnez, Argelia y Marruecos.

TOWA France es una compañía con una gran presencia en el territorio francés, y con delegaciones propias en Túnez, Argelia y Marruecos, con más de 20 años de experiencia en el sector de las cajas registradoras y los terminales táctiles, formando parte de la multinacional japonesa TOWA con presencia en más de 50 países de todo el mundo.

Este acuerdo refuerza la presencia de ICG en el mercado francés y completa un activo más de negocio para TOWA France en los mercados donde desarrolla su actividad comercial. La multinacional francesa ha

establecido como uno de sus principales objetivos implantar más de 2.000 unidades HioPOS durante el próximo año 2009.

HioPOS es el Terminal Punto de Venta Todo en Uno, para el mercado de bajo coste, siendo sus particularidades más importantes el ser un producto autoinstalable y sin necesidad de soporte técnico. Este nuevo producto es el resultado de 3 años de investigación y desarrollo compartido con la experiencia y conocimiento de empresas de todo el mundo, en el que se han utilizado novedosas metodologías de usabilidad y tecnologías de desarrollo de última generación .NET. Es una solución para establecimientos de hostelería y comercio que hasta ahora disponían de caja registradora y está pensado para comercializarse en cualquier país del mundo dado que contempla todos los idiomas (español, inglés, francés, chino, árabe, griego, ruso...), así como las particularidades impositivas para cada país. [ICG]



HioPOS es el Terminal Punto de Venta Todo en Uno más competitivo del mercado.



¡Un Terminal al alcance de todos los comercios!

El único TPV All-In-One, de bajo coste, autoinstalable y sin necesidad de formación ni soporte

El terminal incluye

- Software TPV
- Impresora térmica
- Visor de cliente
- Lector de tarjetas
- Conexión de red



El Grupo ICG Software presenta HioPOS, el Terminal Punto de Venta Todo en Uno más competitivo del mercado. Este nuevo producto es el resultado de 3 años de investigación y desarrollo compartido con la experiencia y conocimiento de empresas de todo el mundo, en el que se han utilizado novedosas metodologías de usabilidad y tecnologías de desarrollo de última generación .NET.

HioPOS es una solución para establecimientos de hostelería y retail (Restaurantes, Cafeterías, Comercios, Quioscos, Panaderías...) que hasta ahora disponían de caja registradora.

¡Conecte el cable de corriente y empiece a funcionar!

Sin necesidad de formación y con una instalación de no más de 20 minutos disponga del sistema en funcionamiento y listo para vender a todo rendimiento.

HioPOS es un nuevo producto pensado para comercializarse en cualquier país del mundo, dado que contempla todos los idiomas (Árabe, Chino, Griego, Inglés, Francés, Español, Ruso...) así como las particularidades impositivas de cada país.

Para más información www.hiopos.com



Con la garantía del Grupo ICG Software