ICG News

Revista técnica especializada
Año 2011 - Número 15

Vista del stand del Grupo ICG en el Salón Hostelco 2010

Novedades2011

CashDro: La caja que siempre cuadra
ISPOS: Nuevos terminales ICG
ICGKiosk: Venta de entradas y consumiciones
HioScreen: Pantallas táctiles de cocina

SUMARIO

Soluciones TPV todo en uno
RESTAURANTE
¡Novedad!
CashDro
la caja que siempre cuadra

4 **Casos de Éxito**
Excess by Larida, un macrocomplejo de ocio para 10.000 personas equipado con tecnología ICG

8 **Casos de Éxito**
El nuevo Gran Casino Costa Brava de Lloret implanta las soluciones ICG

12 **Novedades**
ICG presenta sus Novedades 2011 en el Salón Hostelco

Casos de éxito
Distribuciones Plata progresa con la tecnología ICG **16**

Noticias
ICG informatiza Udon Ya, un nuevo concepto de restaurante sin caja ni camareros autogestionado por los clientes **18**

Ruta ICG (VI)
Pirineo Aragonés, naturaleza en estado puro **19**

ICG en el mundo
Delegaciones de México y Venezuela asisten a un curso de alta formación en las instalaciones de ICG **22**

ICG entra en Angola **23**

ICGNews

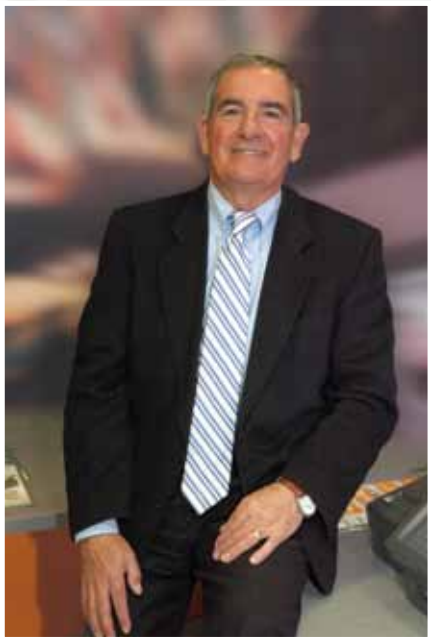
Edita:
Iniciatives de Comunicacions Gèminis, SL
Tel. 902 240 227 - Fax 973 751 621
Pol. Industrial de Torrefarrera, s/n
25123 Torrefarrera (Lleida)
icg-marketing@icg.es / www.icg.es

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.

EDITORIAL



Estimados colaboradores y amigos,

Este 2010 que acaba de finalizar ha sido un año lleno de acontecimientos, innovaciones y aperturas de nuevos mercados. Hemos cumplido 25 años de existencia en los que no hemos escatimado esfuerzos ni capacidad de trabajo para continuar evolucionando siempre al servicio de la iniciativa y la investigación. Nos encontramos en un momento de gran fortaleza empresarial. Nuestra aportación al desarrollo tecnológico, así como la presencia de nuestra marca en el mundo nos ha de llenar a todos los que formamos parte en mayor o menor medida de ICG de un profundo orgullo, pues sin todos vosotros no habría sido igual.

La experiencia que nos han otorgado estos más de 25 años de presencia en el mercado nos ha aportado muchas satisfacciones sabiendo, y siendo plenamente conscientes, que no resulta nada fácil destacar en un sector tan competitivo como el nuestro en el que hoy ya es el pasado. Por eso hemos recibido este 2011 con optimismo, esperanza y una total confianza en que será un gran año para nuestro grupo, ya que será tanto o más intenso que el anterior con las nuevas ideas forjadas. Nos esperan nuevos productos y soluciones mucho más globales, desde el Retail a la Hostelería, avanzándonos al futuro y a las necesidades de nuestros clientes.

Quiero expresaros mi voluntad, haciéndola extensiva a todo el equipo directivo de ICG, de estrechar aún más nuestro contacto participando de vuestras necesidades e inquietudes. De esta unión de sinergias junto con el esfuerzo de innovar, nacerán como hasta ahora nuevos retos que nos ofrecen un prometedor futuro para que todos juntos sigamos en un posicionamiento de liderazgo.

Por último, os anuncio que en breve inauguraremos las nuevas instalaciones de ICG, una nueva fábrica con más de 3.150 m^2 de área de trabajo que será el buque insignia de la compañía en todo el mundo. También durante este año tendrán lugar las Segundas Convenciones Nacional e Internacional del Grupo, en las que espero veros y saludaros personalmente compartiendo todos los valores que nos definen.

Andreu Pi Pocurull

Presidente del Grupo ICG

Arriba, vista general de la pista de baile principal de Excess, la discoteca cubierta del macrocomplejo, y abajo uno de los espacios temáticos repartidos por el recinto

Un macrocomplejo de ocio para 10.000 personas equipado con tecnología ICG

Excess by Larida, un espacio de 15.000 m², cuenta con toda la gama de soluciones globales ICG

ICG Software tiene la solución más completa para gestionar discotecas y recintos de ocio nocturno. Una de las más recientes implantaciones de ICG en este sector ha sido la informatización del macrocomplejo de ocio Excess by Larida donde, a lo largo de un espacio de 15.000 m², se encuentran diferentes establecimientos, aunque todos ellos bajo una misma propiedad. La implantación se ha realizado con las soluciones globales de ICG para la hostelería, desde FrontDisco hasta TeleComanda, además del punto de venta desasistido ICGKiosk, en un lugar con un aforo para 10.000 personas principalmente concentradas en los fines de semana.

Para delimitar cada zona de implantación de las soluciones ICG, es necesario

primero describir los diferentes espacios de un complejo que agrupa varios negocios en uno solo con sus numerosos puntos de venta, ya sea en invierno o en verano.

Larida es el nombre comercial de un macrorrecinto prácticamente todo al aire libre que se compone de una discoteca sobre la que gravitan varios establecimientos de copas y de comida. Entre los bares de copas podemos distinguir el Chin-Out (ambientado en China), el Zulú Club (decorado con motivos africanos), el Larida Beach (terraza de tipo playa con arena natural y jacuzzis), el KM5 y el KM7 (recintos con ambientes árabes), el London Gin (pub tipo inglés), el Moulin Rouge (barra de cócteles) y la pista principal con sus barras al estilo ibicenco. En cuanto a la oferta gastronómica encontramos los establecimientos Punto G (pizzas, kebabs, crêpes y bocadillos), La Sultana (pinchos vascos), La Taifa (para fiestas privadas) y La Bodeguilla (ensaladas y comida mediterránea).

Cuando se acerca el invierno entra en acción el espacio Excess, un recinto cerrado con capacidad para unas 5.000 personas que es más que una discoteca al uso. Cuenta con varias pistas de baile y espacios con diferente ambientación. Actualmente, se acaba de inaugurar un nuevo espacio, el bar-restaurante Fátima, sólo de postres y copas, y está proyectado un Ice Bar (bar construido completamente con bloques de hielo) que se añadirán a la oferta ya existente. El complejo cuenta también con oferta de ocio diurno con circuito de minimotos Pit Bike y en invierno pistas de hielo para patinar y rampas con nieve artificial para esquiar. Todo el macrorrecinto se complementa con una zona para conciertos al aire libre para miles de personas.

> Cuenta con dos discotecas, bares de copas, restaurantes y zonas de ocio

Implantación de soluciones ICG

La compleja administración de un recinto de estas características, cuya gestión se resuelve de forma eficaz y ágil con las soluciones tecnológicas ICG, comienza en las entradas de acceso al local. Allí se instalaron los ICGKiosk, puntos de venta desasistidos que agilizan la venta de entradas evitando colas y aglomeraciones, ya que el propio cliente selecciona la entrada (con o sin consumición, de grupo, etc) y paga en efectivo o con tarjeta de crédito. Si para el cliente es un ahorro de tiempo, para el empresario supone mejorar la distribución del personal en horas punta y lograr que la caja siempre cuadre, además de proporcionar un servicio ágil, innovador y de calidad al cliente.

Una vez que han adquirido la entrada, los clientes acceden al interior de la discoteca pasando por un control donde se procede a la lectura del código de barras o de la tarjeta Vip. Es un sistema muy efectivo, ya que una vez que han permitido el acceso, invalidan dicho código de barras para su uso posterior. Todavía en la entrada del recinto de Excess by Larida otro punto a destacar es la zona de guardarropía, donde se imprimen en un TPV ICG una copia del ticket para el cliente y otra para la percha.

En las barras se han instalado los terminales TouchPC2 de ICG con el software punto de

El recinto tiene diferentes zonas VIP donde los clientes son atendidos con TeleComanda

Los clientes adquieren su entrada en los ICGKiosk situados en las zonas de acceso al recinto. También pueden realizar su pedido de consumición y abonarlo sin necesidad de hacer colas en las barras

En el enorme recinto se dan cita cada semana más de 10.000 personas

venta FrontDisco. Con ello se garantiza un control total sobre las cajas, llevándose un registro detallado del consumo y los stocks que permite al instante conocer qué productos deben reponerse. En cuanto a la recaudación, la solución ICG permite un control total del efectivo, mediante el sistema de bloqueo y auditoría de cajón abierto, y la consulta del cierre de caja en el momento que más interese. También se ha instalado el control de presencia de empleados, un aspecto muy importante en grandes recintos como éste que cuenta con más de 150 trabajadores entre todos los departamentos, desde parking hasta las barras.

Para agilizar la venta de copas, Excess by Larida cuenta con ICGKiosk que permite a los clientes seleccionar su pedido y pagarlo con comodidad, reduciendo el tiempo de espera en las barras ya que sólo tienen que entregar el ticket al camarero y éste agiliza el servicio de las consumiciones.

En la zona vip del recinto, donde los camareros recorren las mesas, se utiliza el terminal de mano TeleComanda, que garantiza al cliente un servicio más rápido de las consumiciones y evita posibles errores de interpretación y que los clientes tengan que desplazarse hasta las barras para pedir.

En Excess by Larida también se ha instalado la aplicación FrontRest en los TPV's de los establecimientos de comida que son todos ellos de tipo fast food. Por lo que respecta al almacén se utiliza la aplicación PocketManager pudiendo gestionar todas las operaciones de compras y ventas, stocks y consumos calculados.

Gestión centralizada

Finalmente, la gestión de todo este macrocomplejo de ocio se centraliza a través del programa ICGManager. Desde la oficina, los propietarios conocen en tiempo real el rendimiento de su negocio en cada momento y controlan todas las acciones realizadas por sus empleados, accediendo a la estadística de la central de datos y a la facturación de todos los puntos de venta distribuidos por el establecimiento. [ICG]

> Las soluciones instaladas son ICGManager, FrontRest, FrontDisco, ICGKiosk, TeleComanda y PocketManager

En las diferentes áreas del macrocomplejo las barras cuentan con TPVs ICG con la aplicación FrontDisco. Excess by Larida dispone de información de las ventas en tiempo real de los múltiples espacios del macrocomplejo

Datos técnicos

Sector: Hostelería.

Programas: ICGKiosk, ICGManager, FrontRest, FrontDisco, TeleComanda y PocketManager. El hardware utilizado son los terminales punto de venta TouchPC2.

Situación: Este macrocomplejo con diversos establecimientos y un trasiego semanal de más de 10.000 personas, necesitaba unas soluciones fiables y un sistema de gestión global y eficaz.

Datos de la implantación: Los puntos de venta desasistidos ICGKiosk se instalaron en los accesos al recinto, así como también en el interior de la discoteca Excess para seleccionar un pedido y abonar una consumición. En las barras se han instalado los terminales táctiles TouchPC2 de ICG con el software punto de venta FrontDisco y en los restaurantes, FrontRest. También se instaló el terminal de mano inalámbrico TeleComanda para pedir desde las mesas y en la zona Vip, mientras que con ICGManager se controla y centraliza toda la gestión.

"Las soluciones ICG nos permiten una gestión total"

Rubén Lladonosa, uno de los socios de Adaix (Grupo Nastasi-Cafés Batalla), firma propietaria del complejo Excess by Larida, destaca la filosofía innovadora que siempre les ha caracterizado y que les hace sentirse muy identificados con ICG. *"Somos clientes de ICG desde hace más de diez años y a lo largo de todo este tiempo hemos utilizado todas las aplicaciones. Con las soluciones ICG conseguimos un control total de la gestión y una mayor agilidad en el servicio a los clientes. Además, es muy importante porque asocia nuestra imagen con la idea de calidad e innovación tecnológica"*, afirma Rubén Lladonosa.

El nuevo Gran Casino Costa Brava de Lloret de Mar se ha dotado de las soluciones tecnológicas ICG para gestionar sus locales

Abre el Gran Casino Costa Brava, el más moderno del Mediterráneo

ICG informatiza los restaurantes del mayor casino de Cataluña con capacidad para más de mil personas

ICG Software cuenta con la solución global para la gestión de establecimientos de máquinas recreativas y juegos de azar como bingos y casinos. Con amplia experiencia ya en la informatización de este tipo de negocios tanto en casinos -Lanzarote, Aranjuez (Madrid) y Orihuela (Alicante), entre otros- como en bingos (Bingos Zeta), ICG ha llevado a cabo su más reciente implantación en el Gran Casino Costa Brava de Lloret de Mar (Girona), el mayor casino de Cataluña y el cuarto que opera en esta comunidad, cuyo proyecto ha supuesto una inversión de 50 millones de euros.

El Gran Casino Costa Brava, que fue inau-

> Conei, accionista mayoritario, ya gestiona hace años sus bingos con las soluciones ICG

gurado en julio pasado, pertenece al Grupo Atzaria, participado en un 20 por ciento por Hoteles Guitart y en un 80 por ciento por Conei Corporación. Se trata de un proyecto innovador, tanto en sus formas como en sus estructuras. Es el primer casino catalán diseñado y construido para esta función y es obra del arquitecto Fermín Vázquez, coautor junto con el francés Jean Nouvel de la Torre Agbar de Barcelona.

El nuevo complejo del sector del juego, ubicado en una de las zonas más turísticas y cosmopolitas de la Costa Brava y con capacidad para más de mil personas, consta de un casino con 22 mesas y 150 máquinas de juego, un salón de congresos y una zona ajardinada en la parte superior (donde se realizan exposiciones artísticas al aire libre), así como una marquesina luminosa de entrada al edificio de 60 metros de largo en la que se proyectan vídeos.

Gran Casino Costa Brava también cuenta con 3 espacios bien diferenciados dedicados a la restauración, con el asesoramiento de Ramón Freixa, reconocido chef español con una estrella Michelin. Son tres propuestas diferenciadas, una es un buffet libre y snack bar denominado Red, el otro espacio es un restaurante a la carta llamado Seven y, finalmente, un bar tipo coctelería que responde al nombre de Full. Además, el complejo cuenta también con una tienda.

Una vista de la sala donde se ubican las mesas de juego

Proceso de implantación

A pesar de tratarse de una instalación nueva, Conei Corporación ya había instalado con anterioridad las aplicaciones tecnológicas ICG Software en una de sus empresas, Bingos Zeta, dedicada a la gestión de salas de bingo repartidas por España.

Ficha de la empresa

Nombre: Gran Casino Costa Brava.

Fundación: Julio de 2010.

Instalaciones: El Gran Casino Costa Brava cuenta con con 22 mesas de juego y 150 máquinas recreativas, dos restaurantes y un bar de copas, además de un salón de congresos.

Trayectoria: El Gran Casino Costa Brava pertenece al Grupo Atzaria, que está participado en un 80 por ciento por Conei Corporación y en un 20 por ciento por Hoteles Guitart. Es el mayor casino de Cataluña. El accionista mayoritario, Conei Corporación cuenta con una plantilla de más de 500 trabajadores. Su actividad principal es la explotación de máquinas y salones recreativos, contando con más de 70 de estos últimos distribuidos por toda España. Participa también en el Gran Casino de Las Palmas y cuenta con 7 bingos a través de una empresa filial, Bingos Zeta. Además del sector del juego, Conei cuenta con otra actividad de negocio como es la acuicultura con piscifactorías para producir pescado distribuidas por todo el litoral mediterráneo y Canarias.

Los TPV de ICG están presentes en las barras del Gran Casino

Arriba, un TouchPC2 con su impresora en la barra del Red, un restaurante con buffet libre y snack bar.

Un primer plano del comedor del restaurante Seven, uno de los espacios gastronómicos con los que cuenta este establecimiento

El proyecto de implantación de las aplicaciones ICG en el Gran Casino Costa Brava ha incluido la instalación de las soluciones FrontRest (software para la gestión de las tres áreas de restauración con las que cuenta el recinto) y FrontRetail (software para la gestión de la tienda del casino), así como ICGManager para la gestión y centralización de datos, y el terminal de mano TeleComanda para realizar pedidos desde las mesas con conexión remota a barras y cocina. En cuanto al hardware utilizado se instalaron Terminales Punto de Venta táctiles TouchPC2 e impresoras térmicas ICG. Antes de la implantación se llevó a cabo un exhaustivo estudio previo acerca de las características y necesidades que requería este nuevo complejo de ocio. La buena planificación hizo que un mes antes de que se inaugurase el recinto ya estuviese concluida toda la instalación.

La implantación ha puesto de manifiesto la fiabilidad y flexibilidad de las soluciones ICG en unos establecimientos que se caracterizan por un elevado volumen de trabajo y un gran movimiento de ventas concentrado, además, en una franja horaria no demasiado amplia.

A través de la aplicación ICGManager, el Gran Casino Costa Brava ha conseguido un control exhaustivo sobre cualquier movimiento operativo y de personal, y dispone de un gran número de estadísticas que ayudan en la toma de decisiones de vital importancia para una buena gestión.

Otra de las aplicaciones instaladas es el programa FrontRest en los dos restaurantes que tiene el casino. La implantación también contempló instalar impresoras térmicas en la cocina, lo que permite agilizar el servicio y evitar errores en los pedidos. En Gran Casino Costa Brava hay dos cocinas y tanto la cafetería y buffet libre como el restaurante a la carta están interconectados a ambas, dependiendo del tipo de plato.

> Gracias a la aplicación TeleComanda, el terminal de mano inalámbrico, los clientes pueden pedir sus consumiciones sin tener que abandonar las 22 mesas y 150 máquinas mientras juegan

TeleComanda para pedir en mesa

Los camareros utilizan también la aplicación de ICG, TeleComanda, el terminal de mano (PDA) inalámbrico, para cualquiera de los tres espacios de restauración del complejo, cobrando especial relevancia en el bar-coctelería Full, ya que permite a los clientes pedir sus consumiciones sin perder la concentración ni abandonar las mesas de juego. [ICG]

Una vista interior del Gran Casino Costa Brava con sus mesas de juego y sus máquinas recreativas

Datos técnicos

Sector: Hostelería y retail.

Programas: Cuenta con FrontRest, FrontRetail, TeleComanda e ICGManager. El hardware instalado son los TPV's TouchPC2 y las impresoras térmicas.

Datos de la implantación: El recinto cuenta con dos restaurantes y un bar de copas en los que se ha instalado FrontRest, con terminales de mano inalámbricos TeleComanda. Hay impresoras en las dos cocinas y están interrelacionadas para que se puedan hacer pedidos en ambas desde cualquiera de los restaurantes. En la tienda se ha instalado FrontRetail. Para la centralización de datos de todos los puntos de venta se instaló ICGManager.

Beneficios: El GC Costa Brava ha conseguido optimizar la gestión de sus restaurantes y su bar de copas proporcionando al cliente un servicio ágil y eficaz. En este sentido, cobra relevancia la utilidad de la aplicación TeleComanda ya que permite a los clientes pedir sus consumiciones sin tener que moverse de su mesa de juego.

En los TPV TouchPC2, está instalada la aplicación FrontRest

Novedades 2011

ICG presentó en el Salón Hostelco, que se celebró del 5 al 9 de noviembre en Barcelona, sus innovaciones tecnológicas

CashDro

Es el cajón portamonedas inteligente que asegura que la caja siempre cuadre. La no accesibilidad al efectivo garantiza el cuadre de caja, elimina errores de cambio y minimiza posibles hurtos.

Máxima seguridad y control al alcance de todos los establecimientos

- Tecnología de última generación.
- Espacio reducido: 30x46x42 cm.
- Rechaza los billetes falsos.
- Capacidad para 1.000 billetes y hasta 1.500 monedas.
- Fabricado en chapa con cerradura de seguridad.

CashDro es la solución ideal para: Supermercados, comercios, panaderías, fast-foods, cafeterías...

Una solución para cada tipo de negocio:

Fast Foods

Solución desasistida donde el cliente introduce su pedido en la pantalla táctil. El cliente paga en CashDro y recoge el ticket. Mientras tanto, el camarero prepara la bandeja con los productos solicitados, ya que han sido enviados al instante a las impresoras (o pantallas) de barra y cocina.

Supermercados y autoservicios

Por un lado, el cajero/a lee el código de barras de los artículos y totaliza la venta. En la segunda pantalla de 8.4", el cliente visualiza el total de la venta, paga con billetes y/o monedas, y recoge él mismo el ticket de venta. La segunda pantalla se aprovecha también para visualizar ofertas y publicidad, así como el ticket de venta.

Panaderías

El vendedor/a marca los artículos en pantalla o los pesa en la balanza. Cuando totaliza la venta, el cliente visualiza el importe a pagar, y él mismo introduce los billetes y monedas en CashDro, y recoge el cambio. Ideal para negocios de venta de alimentos, para que el vendedor no tenga que tocar productos y dinero.

Si el establecimiento ya dispone de TPV

CashDro se conecta a un puerto USB del TPV, tanto con FrontRest como con FrontRetail.

Nuevos TPVs ISPOS

La nueva generación de TPVs táctiles ISPOS de 15", tienen carcasa de aluminio, Wifi integrada, refrigeración Fanless y pantalla resistente al agua, polvo y suciedad (test IP66), además de reclinable. Estos nuevos TPVs ofrecen dos años de garantía y facilitan el trabajo al disponer de diferentes accesorios en el mismo terminal.

Pantalla resistente al agua (Test IP66)

Pantallas de cocina HioScreen:

Con el objetivo de agilizar tanto el trabajo del establecimiento como el servicio al cliente, ICG también ha desarrollado el revolucionario sistema de pantallas de cocina táctiles HioScreen con las que se obtiene un control total de los pedidos que se hacen en cocina. En la pantalla se establece una diferenciación del estado de los platos a servir (pendiente, en elaboración, elaborado y servido), lo que permite una gestión eficaz a la hora de ofrecer el mejor y más rápido servicio al cliente.

ICGKiosk, el Punto de Venta desasistido

Con nuevos verticales para la venta de entradas en discotecas, museos, recintos culturales y de ocio, así como la venta autónoma de consumiciones que evita el movimiento de efectivo en barras, y otro vertical para fast foods, que proporciona una mayor agilidad en el servicio. ICGKiosk trabaja ininterrumpidamente desde que abre hasta que cierra el local y garantiza la máxima seguridad porque la caja siempre cuadra.

Máximo rendimiento en la hostelería con la versión 2011 de FrontRest

Incluye nuevos módulos que dan respuesta a las necesidades de la restauración moderna y nuevas funcionalidades que facilitan aún más el trabajo del personal del sector hostelero

Detalle de la nueva pantalla de venta

Selección de ingredientes para Pizzas

FrontRest 2011 incorpora una nueva pantalla de venta donde las imágenes de los artículos muestran la descripción y el precio de venta para que el vendedor no tenga que recordar el precio del producto. También incorpora mejoras notables en la gestión de ofertas y menús por días de la semana y rangos horarios: ofertas tipo 2x1, la segunda a mitad de precio, regalos, etc.

Ahora los menús y modificadores pueden tener artículos con diferentes precios por formato, por lo que el propio FrontRest hace sugerencias y propuestas para aumentar la venta promedio aumentando la rentabilidad y a su vez, la satisfacción del cliente.

FrontRest 2011 cubre definitivamente las necesidades de los establecimientos de venta de pizza, permitiendo seleccionar o eliminar ingredientes para cada una de las partes de una pizza de forma ágil y sencilla. Con la nueva funcionalidad de Caller ID (identificación de llamada), FrontRest 2011 puede conectarse fácilmente a las líneas telefónicas, identificando al instante el cliente a través del número de teléfono entrante. Así, los datos personales del cliente se muestran automáticamente en pantalla: dirección de entrega, teléfonos, preferencias, últimos pedidos, etc.

Y para discotecas y bares, FrontRest 2011 incorpora el nuevo sistema denominado Open Tab, para gestionar rápidamente y sin confusiones todas las cuentas abiertas, pudiéndoles asociar un literal o una tarjeta de crédito.

FrontRest 2011 es aún más fácil de configurar que sus versiones anteriores. Incorpora una completa galería gráfica de secciones y artículos, que facilitan la creación rápida de artículos o que permiten aprovechar las fotos para los artículos ya existentes. [ICG]

ICGPlanner 2011, gestión de personal y planificación de turnos

ICGPlanner ha sido diseñado para cubrir una de las necesidades más importantes que tienen todas las empresas cuya característica común son los amplios horarios de trabajo: la gestión de personal y la planificación de turnos.

ICGPlanner ayuda en la confección de los turnos semanales, habiendo definido la disponibilidad diaria y la categoría de cada uno de los empleados. También permite registrar vacaciones, días personales y días de baja por enfermedad o cualquier otro motivo. Así, al confeccionar una nueva planificación, ICGPlanner notifica gráfica y visualmente en el calendario aquellos empleados que no podrán cumplir con el horario planificado y facilita la búsqueda de los sustitutos más idóneos.

ICGPlanner incluye un potente módulo estadístico: ❶ para la impresión de las planificaciones realizadas por centro o por empleados; ❷ para el análisis de desviaciones entre el horario planificado y las horas trabajadas (que se calculan a partir del control de presencia de los empleados); ❸ para la gestión y seguimiento de incidencias y bajas. En resumen, ICGPlanner soluciona de forma rápida y eficaz una de las tareas más complicadas y manuales de las empresas. [ICG]

Detalle de la nueva pantalla de ICGPlanner

Revenue Management en FrontHotel

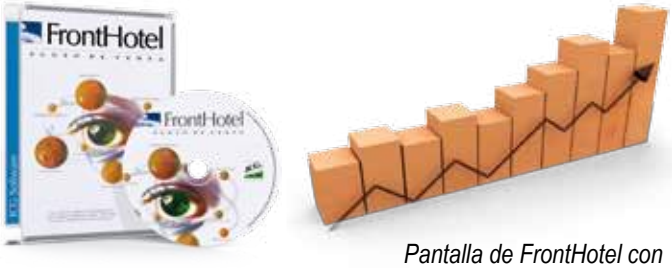
¡Optimice sus recursos y anticípese a su competencia!

Según LookInside Travel, 2 de cada 3 viajeros reservan su hotel por internet. Por ello, los empresarios hoteleros deben de disponer de las mejores y más avanzadas herramientas para competir en un mercado marcado por estos nuevos hábitos del consumidor.

La versión 2011 de FrontHotel incorpora el nuevo módulo de Revenue Management que optimiza la gestión y mejora los resultados de hoteles y cadenas. Esta novedad, permite de forma inmediata, modificar y actualizar la disponibilidad y precios de habitaciones automáticamente en todos los canales de internet (TTOO, CRS, portales internet, etc.), **¡con sólo un click!.**

Ventajas de FrontHotel 2011

- Actualización de precios y disponibilidad de habitaciones de forma automática en todos los canales de internet.
- Recepción automática de reservas desde cada web a la solución FrontHotel.
- Menos recursos y tiempo dedicado.
- No existen errores humanos.
- No hay overbooking, El sistema cancela automáticamente todas las ventas en las webs.
- Aumento de reservas y optimización del precio.



Pantalla de FrontHotel con visualización de todos los canales de Internet

ICGManager 2011, para la toma de decisiones al instante

ICGManager 2011 incorpora un potente sistema de cuadros de mando, para facilitar al equipo directivo de la empresa la interpretación rápida de los datos para la toma de decisiones al momento. Los cuadros de mando se organizan en escritorios personalizables por usuario, siendo extraordinariamente fácil la navegación por los datos. Por ejemplo, haciendo click en una columna de ventas se hace un "Drill Down" por otra dimensión, o desde la columna de saldos de las cuentas bancarias se accede directamente al extracto contable de las mismas. Además, en un mismo escritorio pueden combinarse gráficos o tablas de ventas, compras, cierres de caja, cajas fuertes, contabilidad y finanzas.

ICGManager incluye un sistema de Mix&Match con múltiples aplicaciones de promociones en una venta, y permite aplicar Mix&Match acumulables entre sí. La aplicación proporciona máxima seguridad en la centralización de establecimientos. En este sentido, dispositivos, diseño de mesas y de pantalla de venta se envían a ICGManager para tener un backup mucho más completo de todos los establecimientos de una cadena. Así, en caso de fallo de un TPV, se envía este backup hacia el nuevo TPV instalado para que se continúe trabajando sin necesidad de agregar dispositivos.

Nueva pantalla de cuadro de mandos

También se envían todos los tickets generados ese día para garantizar el cuadre de caja.

Otra novedad en ICGManager 2011 es el envío masivo de e-mails, ya que ahora se pueden cargar ficheros html. [ICG]

Distribuciones Plata progresa con ICG

Una vista panorámica de las cajas de Cash Alhambra, el punto de venta de Distribuciones Plata

La firma granadina, líder en el sector de la distribución alimentaria en Andalucía, ha implantado las soluciones ICG que le permiten seguir creciendo y optimizar su gestión

Distribuciones Plata y Cash Alhambra deben su nacimiento y desarrollo al carácter emprendedor de Manuel Plata Lizancos, un empresario granadino con más de 40 años en el sector de la distribución. Su carácter emprendedor le llevó a abrir un supermercado y más tarde un almacén de distribución donde, actualmente, anima a sus hijos a continuar prosperando.

Manuel Plata comenzó su trayectoria empresarial con un pequeño negocio de venta y reparto de aceitunas a granel y en los años 80 abrió un supermercado de barrio que fue en su época uno de los más grandes y con mayores ventas de Granada. En los años 90, se traslada al Polígono Industrial Tecnológico de Ogíjares (Granada) donde junto a uno de sus hijos y actual gerente, Francisco Javier, abren el primer almacén de Distribuciones Plata, de 500 m^2, que se fue ampliando comprando otras naves. En 1996 fundó Cash Alhambra, un punto de venta directa, tanto para mayoristas como para minoristas, pero el punto de inflexión se produjo en 1998 con el traslado a las actuales instalaciones de 6.000 m^2.

Actualmente, la empresa ha incorporado nuevas secciones (pescadería-marisquería, panadería-pastelería, club del gourmet, etc), incluyendo nuevas oficinas de 600 m^2 con una sala de formación y de presentaciones de productos de 150 m^2.

Implantación del proyecto

Debido a su constante crecimiento y al gran número de referencias que posee en todos los departamentos (sólo su marca propia "Rey de Plata" ya alcanza las 350 referencias), Distribuciones Plata S.L. necesitaba una solución completa para gestionar su

Arriba izquierda, una de las cajas de Cash Alhambra, con el TouchPC2, la impresora térmica y el lector de código de barras de ICG. Arriba derecha, la sección de panadería y repostería. Abajo izquierda, una operaria utiliza el PocketManager, el terminal de mano con lector de código de barras para controlar las miles de referencias de productos con las que cuenta el almacén. Abajo derecha, fachada exterior de las nuevas instalaciones de Distribuciones Plata

constante crecimiento. *"Tras varios años utilizando diferentes softwares, pudimos comprobar que no eran capaces de seguir nuestro ritmo de crecimiento. En cambio, con las soluciones ICG el resultado ha sido muy positivo gracias a la flexibilidad y a la evolución constante de su software, pudiendo gestionar simultáneamente todos los puntos de nuestro negocio como los vendedores en preventa, el reparto, el control de almacén, la venta directa en el cash y la gestión administrativa-contable global"*, explica el gerente Francisco Javier Plata.

La implantación consistió en instalar diez TPVs TouchPC2 con la solución FrontRetail, así como ICGManager Advanced en la central. Con la solución Autoventa se recogen pedidos a larga distancia enlazando de manera directa con la central y facilitando el proceso de preparación inmediata de pedidos y su posterior reparto al domicilio del cliente.

En el almacén, el personal utiliza PocketManager, un sistema de trabajo online para terminales de mano con lector de código de barras y tarjeta de red inalámbrica. [ICG]

Ficha y datos técnicos

Nombre empresa: Distribuciones Plata S.L y Cash Alhambra.

Trayectoria: Es una empresa familiar con más de 40 años de historia. El pasado año facturó por 15,5 millones de euros. La empresa ha sido premiada varias veces en Granada y a nivel de toda Andalucía.

Programas: FrontRetail, ICGManager Advanced, Autoventa y PocketManager. El hardware instalado es un modelo TouchPC2.

Datos implantación: Diez TouchPC2 con FrontRetail, así como ICGManager Advanced para centralizar la gestión. El almacén utiliza PocketManager, terminal de mano con lector de código de barras. El programa Autoventa permite recoger pedidos a larga distancia y gestiona el reparto a domicilio.

FrontRetail, ICGManager, Autoventa y Pocket Manager resuelven las necesidades de preventa, reparto a domicilio, control de almacén y cash

Udon inaugura un nuevo concepto de restaurante en Illa Diagonal de Barcelona

El "Udon Ya" es un establecimiento fast food especializado en comida asiática "sin cajeros ni camareros", que agiliza el servicio y ahorra tiempo y colas de espera a los comensales con el Punto de Venta desasistido ICGKiosk

Los diversos platos y bebidas son visualizados por el cliente en la pantalla de ICGKiosk y luego los elige sólo presionando un dedo sobre ellos

Los clientes realizan su pedido y abonan el importe a través de ICGKiosk en el Udon Ya

Los propietarios de la cadena Udon probando algunas de sus especialidades basadas en los noodles o fideos japoneses

El Grupo Udon nació con la intención de ofrecer un nuevo concepto de restaurante basado en los fideos japoneses llamados Noodles. Está basado en el "casual food", el cual combina la filosofía de la comida rápida, agilidad en el servicio, precio competitivo y calidad de la materia prima. Udon cuenta con 6 establecimientos, 5 en Barcelona y uno en Madrid, y ultima los detalles para la apertura de franquicias.

Sus propietarios Jordi Vidal y Jordi Pascual explican que el lema de Udon es *"entender la importancia que tiene el tiempo de cada uno, por ello nos preocupamos de que el cliente no tenga que esperar y que durante la comida disfrute de la experiencia"*. Para dar respuesta inmediata a esta filosofía empresarial, Udon acaba de abrir el Udon Ya, en plena Illa Diagonal de Barcelona, un nuevo concepto de establecimiento implantando la solución ICGKiosk, el punto de venta desasistido, con el vertical predefinido para fast foods. ICGKiosk es una solución global de fácil uso, con software y pantalla táctil, con la que el propio cliente realiza el pedido de los platos sin tener que hacer colas de espera. El pedido aparece en las impresoras de la barra del local, donde el personal prepara los platos a servir y el cliente recoge su pedido con la máxima rapidez. [ICG]

> El Grupo Udon es una cadena con 6 locales, 5 en la Ciudad Condal y uno en Madrid

Rutas ICG (VI)

Pirineo Aragonés,
Naturaleza en estado puro

Las estaciones de esquí del Grupo Aramon como la de Cerler, en la foto, están informatizadas con la tecnología ICG

El Pirineo aragonés ha sido siempre considerado, por su agreste orografía, como la meca de la alta montaña española. Es una zona de grandes glaciares, esplendorosos bosques y verdes praderas, lagos de aguas cristalinas, infinidad de ríos y torrentes, y elevados picos.

Comenzamos nuestra ruta en el **complejo vacacional de Ligüerre de Cinca**, junto al embalse de El Grado y punto neurálgico para desplazarse al norte hacia Aínsa, Benasque o el Valle de Ordesa y por el sur a la Sierra de Guara. Ligüerre de Cinca es un pueblo de origen medieval que fue abandonado por la construcción del citado embalse, pero que desde 1986 forma parte de un proyecto de recuperación del lugar para usos turísticos, sociales y agropecuarios.

Más hacia el norte llegamos a la **estación de Cerler**, aunque antes nos detenemos en el pueblo de Benasque (al pie de la ascensión a Cerler) donde se encuentra **Barrabés Ski Montaña**, una tienda de cinco plantas donde se encuentra material de todo tipo para montañeros y esquiadores, pero, sobre todo, la cuna de Carlos Barrabés, un joven

El Pirineo aragonés ofrece desde majestuosos espacios naturales y mágicos paisajes hasta milenarios monumentos.
Son igualmente atractivas sus propuestas en verano para practicar deportes de aventura y senderismo, como en invierno a través de las actividades relacionadas con la nieve

Todos los restaurantes y cafeterías de las estaciones de esquí integradas en el Grupo Aramon están informatizadas con las soluciones ICG

La gran tienda de material de montaña que Barrabés tiene en Benasque y que está informatizada por ICG.

El Grupo Aramon cuenta con tecnología ICG: ICGKiosk (foto superior) y TPVs TPos2 con software FrontRest (foto inferior, en sus cafeterías y establecimientos hosteleros

emprendedor considerado el padre del comercio electrónico en España.

Cerler es una de las estaciones pertenecientes a **Aramon**, el primer grupo empresarial español dedicado al turismo de nieve y montaña, y como todas las del grupo (también pertenecen a Aramon **Panticosa** y **Formigal** en el Pirineo, y **Javalambre** y **Valdelinares** en el sistema Ibérico) es un complejo vacacional y de ocio que no limita sus actividades a la temporada invernal sino que las extiende a lo largo de todo el año con rutas de senderismo, montaña y BTT.

Allí se encuentra el Parque Natural Posets-Maladeta, que fue declarado parque en 1994 con una extensión de 33.267 hectáreas. Posets-Maladeta alberga el mayor número de cumbres que superan los 3.000 metros, entre ellas el Aneto (3.404 m), el pico más alto de los Pirineos.

Parque Nacional de Ordesa

De la comarca de la Ribagorza cruzamos a la de Sobrarbe siguiendo ruta hacia el Oeste. Allí nos adentramos en el Parque Nacional de Ordesa y Monte Perdido, en el que domina su orografía el macizo de Monte Perdido (3.355 m). Tal es el valor y belleza de sus más de 15.600 hectáreas que en 1997 la UNESCO decidió declararlo Patrimonio de la Humanidad.

La capital de la comarca del Sobrarbe es Aínsa, una villa situada en la confluencia de los ríos Ara y Cinca. Visitar la mítica capital del antiguo condado de Sobrarbe es conocer uno de los pueblos más bellos de Aragón. La visita a la villa puede empezar paseando por su castillo de los siglos XI al XVI y donde se celebra un conocido Festival durante el verano.

Boltaña es la otra localidad importante del Sobrarbe. Situada aguas abajo del río Ara, su casco urbano ofrece dos núcleos bien diferenciados. En el cerro se sitúa el casco antiguo y en el llano la población nueva, como muestra del desarrollo que ha adquirido en los últimos años.

Su casco antiguo aún guarda ejemplos de la arquitectura tradicional como la Casa Núñez o su bella iglesia de San Pedro, del siglo XIV. En la parte más elevada se encuentran los restos del castillo del siglo XI y su recinto amurallado.

Dejamos Boltaña y nos dirigimos a Biescas, cambiando de comarca y llegando a la del Serrablo. Antes pernoctamos en el **Hotel Pradas**, en Broto, donde las vistas son espectaculares. Más hacia el norte de Biescas, en pleno Valle de Tena, nos encontramos con dos estaciones más del **grupo Aramon**, **Panticosa** y **Formigal**. Además de la estación invernal, Panticosa cuenta con un balneario ubicado a 1.600 metros de

Itinerario de la Ruta ICG

Pirineo Aragonés

1. Complejo vacacional de Ligüerre de Cinca (Huesca)
2. Barrabés Ski Montaña (Benasque)
3. Estación de Cerler (Grupo Aramon)
4. Hotel Pradas (Broto)
5. Estación de Panticosa (Grupo Aramon)
6. Estación de Formigal (Grupo Aramon)
7. Hotel IBB Aragón Hills (Est. Formigal)
8. Restaurante Cobarcho (Jaca)
9. Restaurante Biarritz (Jaca)
10. Camping de Loarre (Huesca)
11. Restaurante Alameda (Huesca)
12. Restaurante Ágora (Huesca)
13. Restaurante Falua (Huesca)
14. Rest. El Castillo de San Luis (Huesca)

altitud y rodeado de un paisaje espectacular. Un poco más al norte, ya en la raya fronteriza con Francia, está la estación de Formigal, en el municipio de Sallent de Gállego. Para relajarse no hay nada mejor que el spa del **hotel IBB Aragón Hills**, situado en la urbanización del complejo turístico. Descendemos en nuestra ruta hasta Jaca, importante centro turístico y de deportes de invierno, que posee la primera catedral de estilo románico del país (S.XI). Es interesante degustar su gastronomía en los **restaurantes Biarritz y Cobarcho**, donde se mezclan tradición e innovación.

Dejamos el alto pirineo y seguimos ruta hasta la localidad de Loarre, donde se halla el castillo del mismo nombre, del S. XI, que es el más antiguo de España y la fortaleza de estilo románico más importante de Europa. Una opción muy recomendable es visitar el lugar alojándose en el **Camping Loarre** que hay junto al castillo y disfrutar de uno de los mejores paisajes del territorio. Finalizamos el recorrido en Huesca, con un pasado romano y medieval esplendoroso. La ciudad cuenta con buenos restaurantes como **Alameda**, **Ágora** o **Falua** donde no puede faltar un excelente ternasco de Aragón. A unos diez minutos de Huesca por la antigua carretera hacia Zaragoza, se encuentra **El castillo de San Luis**, un lugar con encanto y antigua bodega de viñedos donde comenzó la mecanización agraria en España, reconvertido en complejo hostelero. [ICG]

> La ruta contiene turismo de nieve, montaña y deportes de aventura en un entorno de pasado medieval

Restaurante Cobarcho (Jaca)

Hotel Restaurante Pradas (Broto)

Rest. El Castillo de San Luis (Huesca)

Delegaciones de México y Venezuela asisten a cursos de formación en las instalaciones de ICG

De izquierda a derecha, D. Guillermo Tieles, D. Adonis Muñoz, D. Mario Cuadra, D. Julio Melo, el Presidente de ICG D. Andreu Pi, D. Tomás Guzmán, D. Hugo Aguilar, el gerente de ICG D. Ángel Madrona, D. Alejandro Pizano, D. Daniel Vanzini, la responsable del área internacional de ICG Dña. Ana Puertas y D. Abraham Luna

Alex Issa, Guillermo Tieles, Leyla Carrillo, Alexander Sandoval, Edison Gonzalez, Jackson Izaguirre, Angel Madrona, Ariani Tortoza, Manuel Castillo, Carlos Sanabria, Orlando Padilla, Liliana Gonzalez, Armando Yanes, Beatriz Baptista y Rafael Rangel

Representantes de las concesiones y de empresas colaboradoras de México y Venezuela asistieron a los cursos de formación que imparte el Grupo ICG en las instalaciones de su sede central en Lleida. Durante su asistencia a los cursos de formación, los representantes iberoamericanos tuvieron la ocasión de familiarizarse con el uso e implantación de las últimas versiones de las soluciones ICG y aprender a obtener el máximo rendimiento de las aplicaciones en los sectores del turismo, la hostelería y el retail de sus países.

El Presidente del Grupo ICG, Andreu Pi, el gerente de ICG, Ángel Madrona, y la responsable del Área Internacional. Ana Puertas, estuvieron en el acto de la entrega de diplomas.

La estancia incluyó también diferentes visitas a lugares de interés turístico como la Seu Vella de Lleida y el Centro Histórico de la ciudad. [ICG]

Nueva concesión en Perú

La compañía continúa dando pasos firmes en su proceso de expansión

La compañía cuenta con una nueva concesión, Perú, cuya sede está ubicada en la capital, Lima, y refuerza la implantación de ICG en el continente americano.

Los gerentes de ICG Perú, Julio Riva y Juan Roberto Ibáñez, firmaron el acuerdo de concesión por un periodo de 5 años durante la visita que efectuaron recientemente a la sede central del Grupo ICG Software.

Con la apertura de esta nueva concesión, ICG ya cuenta con 16 concesiones internacionales repartidas por todo el mundo y está presente en más de 50 países. [ICG]

De izquierda a derecha Julio Enrique Riva, gerente general de ICG Perú; Juan Roberto Ibáñez, gerente comercial; Paul José Portillo, consultor; y Carla Elena Luna, consultora soporte técnico

Las cajas de Mega Cash&Carry con los TPV TouchPC2.
En total se han instalado 15 Terminales Punto de Venta táctiles ICG

ICG entra en el mercado de Angola

Implanta su tecnología en el mayor hipermercado y en la más importante firma distribuidora de bebidas del país africano, donde la compañía inicia su incursión

ICG Software, a través de su concesión en Portugal, acaba de implantar sus aplicaciones y soluciones informáticas en el mayor hipermercado y la más importante firma de distribución de bebidas de Angola. Tanto el hipermercado, Mega Cash&Carry, como la distribuidora, Luanday, pertenecen al Grupo Wayfield, de capital portugués y angoleño, que también posee la mayor fábrica de bebidas de Angola, Refriango. Mega Cash&Carry es el referente de la distribución alimentaria al por mayor del país. Ubicado en uno de los mejores distritos de la capital Luanda, cuenta con una superficie de venta de 4.600 m^2 de los que 1.000 corresponden a la venta de productos perecederos. El complejo también dispone de restaurante, cafetería y un banco.

David Baltazar, Director General de ICGPortugal, manifiesta que "la implantación de las soluciones ICG en este espacio comercial tiene un valor estratégico de primer nivel y afianza nuestra presencia en Angola". Mega dispone de 15 TPV's TouchPC2 con FrontMarket; el software de gestión empresarial ICGManager; la aplicación Autoventa que permite recoger pedidos a distancia y gestiona el reparto a domicilio; y PocketManager para la gestión de almacén y logística. La distribuidora Luanday, que cuenta con diferentes tiendas de venta directa en Luanda y en otras zonas del país, implantó TouchPC2, con las aplicaciones FrontRetail e ICGManager para la gestión centralizada desde la central. [ICG]

> Mega Cash&Carry y Luanday pertenecen al grupo empresarial luso-angoleño Wayfield

El equipo humano que trabaja en las instalaciones, junto a directivos del Grupo Wayfield

CashDro

la caja que siempre cuadra

Nuestra innovación es su seguridad

El cajón portamonedas inteligente que asegura que la caja siempre cuadre

Evita el movimiento de efectivo en los establecimientos

Rechaza billetes falsos

Evita errores de cambio

Adaptado a cada tipo de negocio:

- **Supermercados**
- **Panaderías**
- **Autoservicios**
- **Fast foods**
- **Restaurantes**
- **Cafeterías...**