

ICG News

Revista técnica especializada
Specialized technical magazine

Número
Number 21

EXPERIENCIAS | EXPERIENCES

Aeropuertos/Airports
Cadenas y establecimientos
operan con tecnología ICG
Chains and stores operate with
ICG technology

SOLUCIONES | EXPERIENCES

ICGAnalytics
La información de su negocio
en tiempo real
The information of your business
in real time



Primera Beca ICG

para fomentar el emprendimiento, la generación de ideas y
el conocimiento tecnológico de los futuros profesionales de la hostelería

First ICG Scholarship
to promote entrepreneurship, generation ideas and technological
knowledge of future Hospitality professionals



4

Actualidad | Actuality
BECA ICG
SCHOLARSHIP ICG



8

Experiencias | Experiences
AEROPUERTOS
AIRPORTS



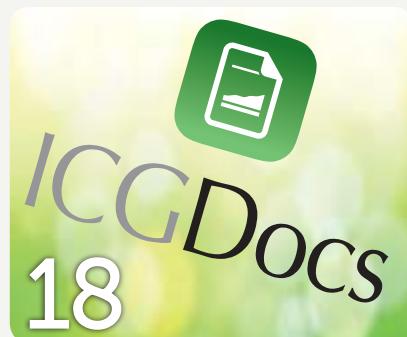
12

Experiencias | Experiences
CAFÉ MARTÍNEZ



16

Soluciones | Solutions
ICGANALYTICS



Soluciones | Solutions
ICGDOCS



19

Soluciones | Solutions
OMNICHANNEL & MOBILITY

ICGNews

Edita | Edit

Iniciatives de Comunicacions Gèminis, SL
+34 973 751 533 - Fax +34 973 751 757
Pol. Industrial de Torrefarrera, s/n
25123 Torrefarrera (Lleida)
icg-marketing@icg.es
www.icg.es

Tirada | Print Run

5000 ejemplares / 5000 copies

Depósito Legal | Legal Deposit

L-1441-2003



22

Soluciones | Solutions
FRONTAUTVENTA



23

Soluciones | Solutions
CASHDRO

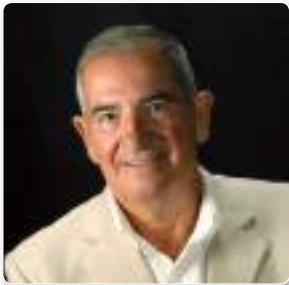


26

Ruta ICG | ICG Routes
ANDORRA

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.

ICGNews does not necessarily share the opinions made by its partners. Reproduction in whole or in part by any electronic or mechanical media, including photocopies, engravings, or any other system of the articles appeared in that number without the prior written consent of the editor of the magazine, is prohibited.



editorial

Andreu Pi Pocurull

Presidente del Grupo ICG
President of ICG Group

ICGUUniversity, un proyecto ilusionante y de futuro

Hoy, tras cuatro años de utilizarse con éxito las soluciones ICG en los centros formativos de Cataluña, hemos puesto en marcha la Primera Beca ICG a la Innovación y Gestión en Hostelería.

Cuando pusimos en marcha el programa ICGUniversity, con el objetivo de colaborar con la Administración y los centros educativos en mejorar la formación de los jóvenes, lo hicimos con el convencimiento de participar en el desarrollo de sus habilidades profesionales, aumentar su autoestima y conseguir el prestigio que se merecen.

Los objetivos de esta Beca son claros; premiar el emprendimiento, la generación de ideas, y el conocimiento tecnológico entre los jóvenes estudiantes como estrategia de excelencia dentro del programa de formación ICGUniversity, y lo hemos hecho con la colaboración de la Facultad de Ciencias Gastronómicas Basque Culinary Center y del Departamento de Educación de la Generalitat de Cataluña.

Con esta Beca, el programa ICGUniversity pretende sumarse a la gran tarea que hacen los profesores en la transmisión de talento, para que nuestros jóvenes salgan de los centros formativos mejor preparados a la hora de afrontar su futuro en un mercado laboral cada vez más competitivo.

Somos conscientes de que la hostelería y el turismo son dos de los principales motores económicos de nuestro país, por lo que necesitamos profesionales altamente cualificados, valorados y formados. Las grandes cadenas y establecimientos hosteleros demandan profesionales cada vez más preparados, no sólo en la cocina y en servicios de restauración, sino también en la gestión de los negocios.

Son muchos los esfuerzos que destinamos al programa ICGUniversity, donde cerca de 5.000 alumnos se forman con las soluciones ICG, y más de 300 profesores trabajan con nuestra tecnología en Cataluña. Por este motivo os quería informar sobre lo que hemos conseguido y hacia donde vamos, ya que estoy convencido de que será muy positivo tanto para el conjunto de la comunidad educativa, como para los empresarios del sector de la hostelería y el turismo. Por ello en el futuro iremos incorporando a otras comunidades autónomas en este proyecto.

ICGUUniversity, an exciting forward-looking project

Today, after four years using successfully ICG solutions in training centers in Catalonia, we have arranged the First ICG scholarship to the Innovation and Hospitality Management.

When we launched the project ICGUniversity with the aim to collaborate with administration and education centers to improve the training of the students, we did it as a certainty to participate in the development of their professional abilities, to increase their self-esteem and to achieve the prestige they deserve.

The purposes of this Scholarship are clear, to encourage entrepreneurship, ideas generation and technological knowledge of young students as strategy of excellence inside the program ICGUniversity training; and we have done it through the collaboration of Facultad de Ciencias Gastronómicas Basque Culinary Center and Education Department of Generalitat de Cataluña.

With this Scholarship, ICGUniversity program pretends to join to the great task of teachers when transmitting talent, to our young people in order to be better prepared when leaving the schools to handle their future in a competitive market.

We are aware that tourism and hospitality are two of the main driving forces of the economy in our country, therefore we need highly qualified professionals, valued and trained. Big chains and hospitality establishments request staff well prepared, not only in the kitchen or restaurant services but also in business management.

We have dedicated many efforts to the program ICGUniversity, where about 5000 students are trained with ICG solutions and more than 300 teachers work with our technology in Catalonia. For this reason I wanted to inform you about what we have achieved and where we are going, as I am convinced it will be positive both whole educational community and entrepreneurs in hospitality and tourism sector. Therefore in the future we will incorporate other autonomous communities in this project.



Primera Beca ICG First ICG scholarship

Creada con el objetivo de mejorar la formación de los jóvenes estudiantes de hostelería, aumentar su autoestima y reconocer sus habilidades profesionales

El acto se celebró en el Salón principal del Palacio de Pedralbes de Barcelona con representantes de las Escuelas de Hostelería y Turismo de Cataluña, así como representantes de las distintas universidades que participan en el programa de estudios superiores ICGUniversity

The event was held at the main hall of Palacio de Pedralbes in Barcelona with representatives from Escuela de Hostelería and Turismo of Catalonia and also representatives from different universities which participate in the program of ICGUniversity higher studies

It has been created with the goal of improving training for young hospitality students, to increase their self-esteem and to recognize their professional abilities



De izquierda a derecha: el finalista Albert Capdevila, la directora de Máster del BCC, Sra. Idoia Calleja, el finalista Carlos Puertas, el Presidente del Grupo ICG, D. Andreu Pi, el ganador Aitor Minaya, la Consejera de Educación de la Generalitat de Catalunya, Hble. Sra. Meritxell Ruiz, la finalista Alba Figueroa, el director general de Formación Profesional, Sr. Melcior Arcarons, la finalista Mireia Farnós, el Chef Paco Pérez y el finalista Gerard Monge

From left to right the finalist Albert Capdevila, the director of BCC Master, Mrs. Idoia Calleja, the finalist Carlos Puertas, the President of ICG Group, Mr. Andreu Pi, the winner Aitor Minaya, the Councillor for Education of Generalitat de Catalunya Hble. Mrs. Meritxell Ruiz, the finalist Alba Figueroa, the general director of Formación Profesional, Sr. Melcior Arcarons, the finalist Mireia Farnós, the Chef Paco Pérez and the finalist Gerard Monge

El emblemático Palacio de Pedralbes de Barcelona acogió el día 21 de junio el acto de entrega de los premios y reconocimientos de la Primera Beca ICG a la Innovación y Gestión en Hostelería. El evento fue presidido por la Consejera de Educación de la Generalitat de Catalunya, Meritxell Ruiz, acompañada del presidente del Grupo ICG, Andreu Pi, la directora de Másters del Basque Culinary Center, Idoia Calleja, y el director general de Formación Profesional, Melcior Arcarons. El apadrinamiento de los premios correspondió a todo un chef de referencia como Paco Pérez, que lidera diferentes formatos de negocio y suma un total de cinco estrellas Michelin.

Esta beca, creada dentro del programa de formación ICGUniversity, tiene como finalidad fomentar el emprendimiento, la generación de ideas, y el conocimiento tecnológico en la formación de los futuros profesionales del sector de la hostelería, como estrategia de excelencia, actitud creativa e innovación en la empresa. La beca surge tras 4 años de utilizarse las soluciones ICG en distintos centros formativos de Catalunya.

El primer premio le fue otorgado a Aitor Minaya Alonso, alumno del Instituto Escuela de Hotelería y Turismo de Lleida, como el mejor de los trabajos presentados por

La beca, integrada en el programa de formación ICGUniversity, cuenta con la colaboración de la Consejería de Educación de la Generalitat de Cataluña y del Basque Culinary Center

LISTA DE GALARDONADOS Y CENTROS LIST OF AWARDEES AND CENTERS

Ganador/Winner:

Aitor Minaya Alonso, del Instituto Escuela de Hotelería y Turismo de Lleida.

Primer finalista/First finalist:

Carlos Puertas Calvo, del Instituto Joan Ramon Benaprè de Sitges.

Segundo finalista/Second finalist:

Mireia Farnós Espuny, del Instituto Escuela de Hotelería y Turismo de Cambrils.

Tercer finalista/Third finalist:

Gerard Monge López, del Instituto Cavall Bernat de Terrassa.

Cuarto finalista/Fourth finalist:

Albert Capdevila Piró, del Instituto Escuela de Hotelería y Turismo de Lleida.

Quinto finalista/Fifth finalist:

Alba Figueroa Cid, del Instituto Escuela de Hotelería y Turismo de Cambrils.



El acto finalizó con un cóctel en los jardines del Palacio de Pedralbes

The event concluded with a cocktail in the gardens at the Palace of Pedralbes



Foto izquierda: Mesa Presidencial en el momento de los parlamentos. Foto derecha: el ganador de la Beca, Aitor Minaya Alonso con el Presidente del Grupo ICG, D. Andreu Pi

Left photo: Presidential table at the time of the speeches.

Right photo: the winner of the scholarship, Aitor Minaya Alonso with the president of ICG Group, Mr. Andreu Pi



su innovadora propuesta de negocio, su viabilidad, y por el dominio demostrado en el uso y aplicación de las soluciones tecnológicas ICG para la gestión de la empresa.

El premio es una Beca para estudiar el Máster en Innovación y Gestión de Restaurantes en la Facultad de Ciencias Gastronómicas Basque Culinary Center, valorada en 8.400 €.

Por otro lado, el Instituto Escuela de Hotelería y Turismo de Lleida fue premiado con una dotación económica por su tarea y calidad formativa con las soluciones ICG. También hubo un reconocimiento a los cinco finalistas y centros agradeciendo su participación.

The scholarship is integrated in the training program of ICGUniversity and it counts with collaboration from Councillor of Education in la Generalitat de Catalunya and the Basque Culinary Center

The emblematic Palacio de Pedralbes in Barcelona hosted on 21th of June the event of awards and recognition of the First ICG scholarship to the Innovation and Hospitality Management. The event was chaired by the Councillor of Education of Generalitat de Catalunya, Meritxell Ruiz, accompanied by the ICG Group president, Andreu Pi, the director of Másters del Basque Culinary Center, Idoia Calleja, and the general director of Formación Profesional, Melcior Arcarons. The sponsorship was held by the chef Paco Pérez who leads the different business formats and has a total of five Michelin stars.

This scholarship, created inside the training program of ICGUniversity, has the goal to promote the entrepreneurship, new ideas and technological knowledge in the training of future new professionals in hospitality sector, as strategy of excellence, creative attitude and innovation in the company. The scholarship comes after 4 years since the ICG Solutions are used in different training centers of Catalonia. The prize was awarded to Aitor Minaya Alonso, student in Instituto Escuela de Hotelería y Turismo de Lleida, as the best work presented for

its innovative business proposal, its viability and the domain demonstrated in the use and application of the technological ICG solutions for the management of the company. The prize is the grant to study a Master in Innovation and Restaurants Management in the School of Ciencias Gastronómicas Basque Culinary Center, valued at 8.400 €. Furthermore, the Instituto Escuela de Hotelería y Turismo de Lleida was awarded with a monetary award for its task and training quality with ICG solutions. There was also a recognition to the five finalists and centers by thanking their involvement.

Andreu Pi

**Presidente del Grupo ICG
President of ICG Group**

"La beca ICG nace con el objetivo de fomentar el conocimiento tecnológico, la implicación y la autoestima en la profesión. Pretendemos sumarnos a la gran tarea que realizan los profesores en la transmisión de talento para que nuestros jóvenes salgan mejor preparados de los centros en el momento de afrontar su futuro laboral"

"ICG scholarship was born from the goal to promote the technological knowledge, the involvement and self-respect in the profession. We want to join in the big task that teachers do in the talent transmission to our young people in order to be better prepared when leaving the schools, at the time of facing their working future"

Meritxell Ruiz

**Consejera de Educación de la Generalitat de Cataluña
Councillor of Education in la Generalitat de Cataluña**

"Necesitamos estudiantes bien formados y que la formación profesional tenga un peso importante. Agradecemos a ICG su esfuerzo e implicación en la transferencia tecnológica y de conocimiento hacia los centros y escuelas de hotelería y turismo"
"We need students well prepared, the professional training has an important influence. We thank ICG their effort and involvement in the transmission of technological knowledge to the hospitality centers and tourism and hospitality schools"

Paco Pérez

Chef | Chef

"Lo más importante es que iniciativas como la beca ICG tengan continuidad y haya incentivos para que los jóvenes se formen"
"The most important thing is that initiatives as the ICG scholarship have continuity and that there are incentives to train the young people"

Idoia Calleja

**Directora de másters del Basque Culinary Center
Director of masters in Basque Culinary Center**

"Nuestros objetivos son la formación y la investigación, la innovación y la transferencia de conocimiento en las diferentes áreas de las Ciencias Gastronómicas. Por ello, desde el BCC estamos comprometidos en este innovador proyecto ICGUniversity"

"Our aims are the training, research, innovation and the transmission of knowledge in the different areas of the Gastronomic Sciences. For this reason, from the BCC we are committed in this innovative project ICG University"

PROGRAMA DE FORMACIÓN ICGUNIVERSITY TRAINING PROGRAM OF ICGUNIVERSITY



Cesión de aplicaciones informáticas ICG a los centros para la formación del alumnado
Grant of ICG informative applications to the centers to train the students



Cesión de material docente estandarizado siguiendo los contenidos curriculares establecidos
Grant of teaching material standardised following the established curricular contents



Formación permanente al profesorado de los centros en el software ICG
Permanent training of ICG software to the teachers of the centers



Colaboración con escuelas superiores y facultades para crear postgrados, másters y becas
Collaboration with higher schools and faculties to create postgraduates, masters and scholarships



Grandes marcas internacionales confían en las soluciones ICG para gestionar sus establecimientos en aeropuertos

El Grupo ICG cuenta con las soluciones más completas para que cualquier tipo de negocio pueda operar en los espacios comerciales de las terminales de aeropuertos. Primeras marcas, tanto de hostelería como de retail, utilizan estas aplicaciones tecnológicas en sus establecimientos que se encuentran distribuidos por las principales instalaciones aéreas como los aeropuertos españoles **Adolfo Suárez Madrid-Barajas, El Prat-Barcelona, Palma de Mallorca, Tenerife, Málaga, Murcia, Granada, Sevilla, Jerez, Almería, Melilla, Fuerteventura, La Palma, Reus, Asturias, La Coruña, Valencia, Alicante, Bilbao, Santiago;** los de Portugal en **Oporto, Faro, Lisboa, Madeira** y el **Aeropuerto Internacional de Ciudad Juárez (México).**

Para instalar un punto de venta en un aeropuerto es necesario que el software del terminal del establecimiento esté homologado e intercambie información con el organismo público/privado que gestiona los aeropuertos, como Aena en el caso de los aeropuertos españoles y de otros países. Las soluciones ICG cuentan con el certificado emitido por las empresas gestoras de aeropuertos de España, Portugal y México, y se han ido

Las soluciones ICG operan en los aeropuertos de España, México y Portugal
ICG Solutions are used in the airports of Spain, Mexico and Portugal

The ICG Group offers the most complete solutions so that business of any type could operate in the commercial areas of airport terminals. Leading brands, both hospitality and retail sectors, use these applications in the establishments that are located in the main aerial installations, for example in such airports that are located in Spain as Adolfo Suarez Madrid-Barajas, El Prat-Barcelona, Palma de Mallorca, Tenerife, Malaga, Murcia, Granada, Seville, Jerez, Almeria, Melilla, Fuerteventura, La Palma,





Deli&Cia en la T-1 del Prat-Barcelona
Deli&Cia in T1 from Prat-Barcelona



El Grupo ICG cuenta con las soluciones más completas para cualquier tipo de negocio que opere en aeropuertos, donde se dan cita primeras marcas de hostelería y retail

ICG Group offers the most complete solutions for any type of business that operate in airports, where the leading hospitality and retail brands are located

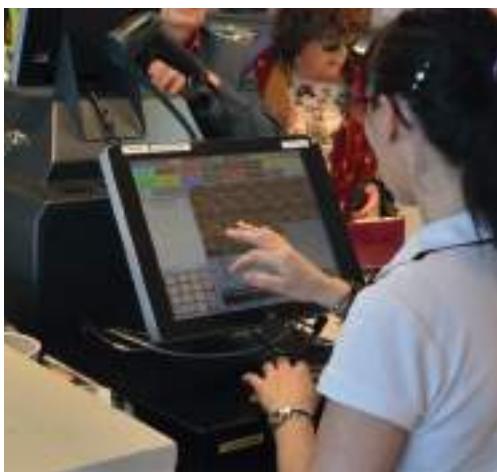
Big international brands trust ICG solutions to manage their locations in airports

Reus, Asturias, La Coruña, Valencia, Alicante, Bilbao, Santiago; Portugal: Porto, Faro, Lisboa, Madeira and International airport of Juárez city (Mexico). In order to install a point of sale in an airport it is necessary to have the software that is authorised and exchanges information with the public/private entity that manages the airports, such as Aena in case of the airports in Spain and in other countries. ICG has the certificate issued by the companies that manage airports in Spain, Portugal and Mexico and have been constantly adapting to all new requirements, which shows that the software meets the most demanding quality processes established by the Development Divisions of these organisms.

ESTABLISHMENTS WITH ICG SOLUTIONS

Big international brands have installed ICG solutions in their branches

in airports. From retail, Ferrari, Nike, Adidas, Desigual, Natura, Adolfo Domínguez, Carolina Herrera, Tous, Swarovski or Calzedonia are some of these big firms from different sport, fashion and jewellery sectors. From hospitality sector, such gastronomy businesses as Eating Point, Pepito Grillo, Deli&Cia or La Pausa. Also, national and international franchises such as Burger King, Starbucks, Lavazza, 100 Montaditos, Subway, Kirei, Aloma or Fly&Fishhh!. As well, businesses that work with Cobranding, concept that is established through agreements with big retail companies and leaders in their business sectors like Mahou (restaurant Mahoudrid), Danone (Espaceviane-Yogurtería Danone) or La Bellota (gourmet products from Iberian pork). As well the Indian spa chain Heaven on Earth that was just launched in El Prat-Barcelona airport and includes three centers of ther-



Deli&Cia en la T-1 del Prat-Barcelona
Deli&Cia in T-1 from Prat-Barcelona



Burger King en la T-1 del Prat-Barcelona
Burger King in T-1 from Prat-Barcelona

adaptando a cada nuevo requerimiento, lo que significa que el software supera los procesos más exigentes de calidad establecidos por las Divisiones de Desarrollo de estos organismos.

ESTABLECIMIENTOS CON LAS SOLUCIONES ICG

Grandes marcas internacionales han implantado las soluciones ICG en sus establecimientos instalados en los aeropuertos. En retail, Ferrari, Nike, Adidas, Desigual, Natura, Adolfo Domínguez, Carolina Herrera, Tous, Swarovski o Calzedonia, son algunas de estas grandes firmas pertenecientes a diferentes sectores del deporte, la moda o la joyería. En el sector de la restauración espacios gastronómicos como Eating Point, Pepito Grillo, Deli&Cia o La Pausa. También las franquicias, tanto nacionales como internacionales como Burger King, Starbucks, Lavazza, 100 Montaditos, Subway, Kirei, Aloma o Fly&Fishhh!. O negocios con el sistema Cobranding, conceptos desarrollados mediante acuerdos con compañías de gran consumo y referentes en sus categorías como Mahou (restaurante Mahoudrid), Danone (Espaceviane-Yogurtería Danone) o La Bellota (productos gourmet del cerdo ibérico). Incluso la cadena de spa india Heaven on Earth, que acaba de desembarcar en el aeropuerto de El Prat-Barcelona con tres centros de masaje terapéutico, utiliza la tecnología ICG para la gestión en sus establecimientos.

Para cadenas o empresas multinegocio, disponer de un gran número de establecimientos bajo diferentes enseñas y poder gestionarlos desde una única base de datos, centralizando todos los datos de los puntos de venta de cada local, son algunos de los factores claves a la hora de elegir las soluciones ICG, además de la homologación del software con los gestores de aeropuertos. Por otro lado, la fácil integración de las soluciones ICG con los cajones inteligentes CashDro y disponer en cualquier momento de la información del movimiento de efectivo en cada dispositivo, ha aumentado la seguridad y ha mejorado la gestión de los establecimientos.

Para el control del efectivo en los puntos de venta se han enlazado los cajones inteligentes

CashDro con los que el cuadro de caja siempre está garantizado

To control cash at the points of sales the smart cash drawers CashDro that always guarantee the cash closing balance were connected

peutic massage, uses the ICG technology to manage its branches. For chains and multi-business companies, ability to have big number of branches with different trade names and to be able to manage them from

one database, by centralizing all the data from points of sales of each branch, are some of the key reasons when choosing ICG solutions, apart from homologation of the software with airport management organisms.

Burger King en la T-2 de Madrid-Barajas
Burger King in T-2 from Madrid-Barajas



SOLUCIONES DE SOFTWARE / SOFTWARE SOLUTIONS



Software punto de venta especializado en restauración.
Point of sale software specialized in hospitality.



Software punto de venta especializado para el comercio y el retail.
Point of sale software specialized in retail.



Software de gestión empresarial, ERP y centralización.

SOLUCIONES DE HARDWARE / HARDWARE SOLUTIONS



CashDro es la caja que siempre cuadra para el control y la gestión del efectivo en los puntos de venta



Terminales punto de venta táctiles ICG
ISPOS y BEATLEPOS de 15"
ICG touch point of sale terminals ISPOS
and BEATLEPOS of 15"

Principales referencias

Main references



Mahoudrid en la T-1 de Madrid-Barajas



Aloma en la T-1 de Lisboa





Café Martínez

La cadena argentina, con más de 160 establecimientos, se expande con las soluciones ICG

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

En 1994 comenzaron a desarrollar un concepto muy novedoso de cafeterías, convirtiéndose en pioneros del sector en Argentina. En 1995 abrieron la segunda sucursal y a partir de allí inauguraron y gestionaron cinco establecimientos propios. En el año 2000 iniciaron el proceso de expansión de la marca. Hoy la cadena

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

Emblemático establecimiento de Café Martínez en la avenida Olazábal (Buenos Aires)
Emblematic outlet of Café Martínez in Olazábal Avenue (Buenos Aires)

Café Martínez was founded 80 years ago as an argentinian family company with the aim to toast and sale coffee in a small shop in Buenos Aires. After some years they start to distribute the coffee through the bars and restaurants in Buenos Aires until a point that they decide to set up the retail business themselfs so spanning the entire process of



The argentinian cafeteria chain with 160 outlets expands with ICG solutions

Cliente | Client

Café Martínez

www.cafemartinez.com

Implantador Deployer

ICG Argentina

Software

Software Punto de Venta especializado para cafeterías y TeleComanda para la toma de pedidos desde las mesas, e ICGReport e ICGManager Advanced para la gestión centralizada del negocio.

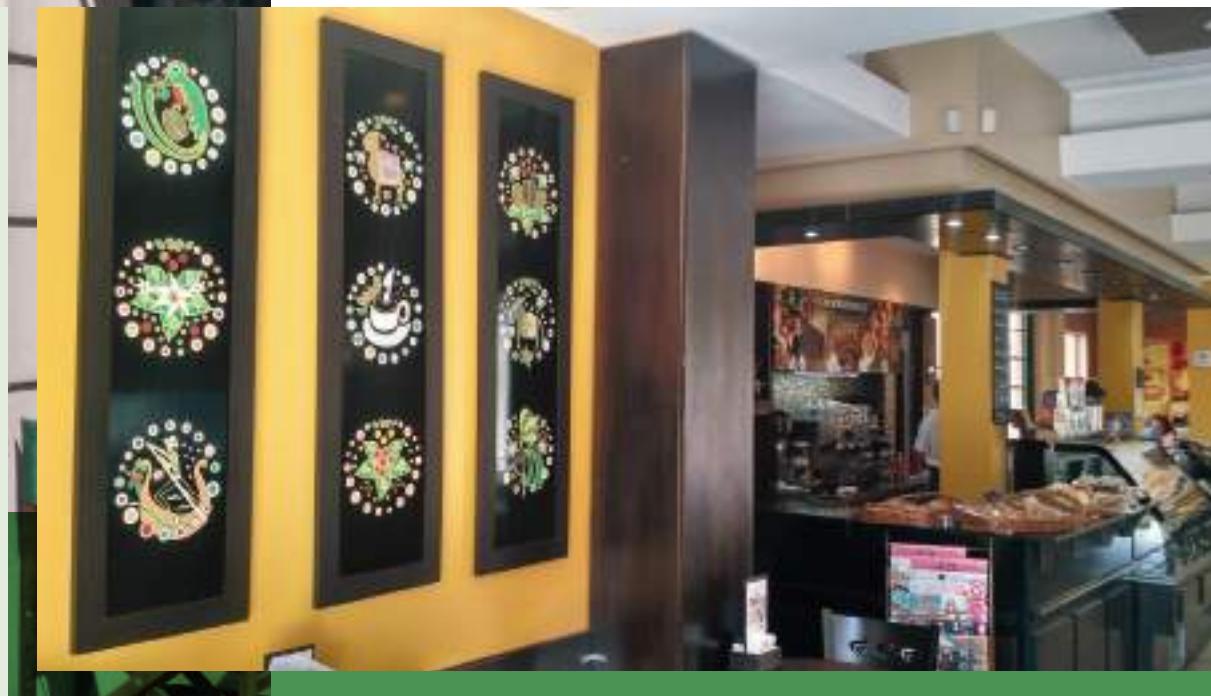
Point-of-sale software specialized for cafeterias and TeleComanda for taking orders at the tables, and ICGReport and ICGManager Advanced for the centralized business management.

Beneficios de la implantación

La implantación de la tecnología ICG ha permitido a Café Martínez optimizar su gestión, ahorrando tiempo y costes, ayudando en la toma de decisiones y agilizando la atención a los clientes.

Benefits of the implementation

The implementation of ICG technology enhanced Café Martínez to optimize the business management, saving time and costs, and improving customer service.



"We needed a reliable and stable system like ICG, and also global all around the world", says Luciano Matteucci IT Manager at Cafe Martinez

dispensa 45.000 tazas de café diarias, cuenta con más de 160 locales, de los cuales ocho son propios y el resto franquiciados. 145 se encuentran en Argentina, seis en Paraguay, cuatro en Uruguay, tres en Dubai, uno en Pakistán, otro en Arabia Saudita y dos en España. Además, la empresa tiene previsto llegar a EEUU en próximas fechas.

El proceso de expansión reveló necesidades en cuanto a la fiabilidad de los datos y la estabilidad del sistema informático. Disponer de una información centralizada para ayudar a que el negocio evolucionase cobró importancia, de la misma manera que disponer de una solución de gestión que permitiera crecer tanto en volumen de facturación como en número de puntos de venta. "Con la tecnología anterior, era imposible exportar y

importing, manufacturing, and selling this drink.

On 1994 they started to develop an innovative concept of cafeterias becoming pioneers in Argentina. Then on 1995 opened the second branch and afterwards managed the openings of five cafes in property. Later on 2000 begin the expansion process of this brand. Today the chain delivers 45,000 coffee cups a day,

with more than 160 outlets 4 of them in property and the rest franchisees; 145 located in Argentina, 6 in Paraguay, 4 in Uruguay, 3 in Dubai, 1 in Pakistan, another in Saudi Arabia, and 2 in Spain. Moreover, then company foresee to land into USA.

The expansion process unfold needs about data reliability and stability of the IT system. Providing centralized data turn out



Mapa de la presencia internacional de Café Martínez
Map of the international presence of Café Martínez

disponer de información de todas las sucursales para definir pautas y tomar decisiones en la gestión. Y mucho menos en tiempo real", explica Luciano Matteucci, jefe de sistemas de Café Martínez.

UN SOFTWARE GLOBAL

La firma argentina eligió las soluciones ICG Software tras un exhaustivo proceso de selección. "Precisábamos que fuera un software global que se pudiese instalar en cualquier país y que fuera un sistema integral, por lo que decidimos optar por ICG, ya que, por un lado, nos ofrece un software especializado en cafeterías para los puntos de venta, y por otro, el back office con el ERP ICGManager", explica Matteucci.

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

La gestión de los puntos de venta se controla desde las oficinas centrales a través de ICGManager Advanced, herramienta en constante comunicación con los Fronts de cada sucursal. En todos sus locales usan TeleComanda para la toma de pedidos desde las mesas. La solución ICG ha permitido a Café Martínez y sus franquiciados tener un control total de la gestión del negocio. Además, cuentan con la solución ICGReport, que permite visualizar desde cualquier navegador, la información de las ventas o estadísticas de cada establecimiento en tiempo real.

Empresa de origen familiar, con más de 80 años y presencia internacional en América, Europa y Asia
Originally family business, with more than 80 years and international presence in America, Europe and Asia

to be priority together with a business management solution able to grow in both revenue and in points-of-sale. "With our previous technology was impossible to export data and to provide information from all outlets in order to define patterns and to contribute to business decision-making even more to do it on real time", says Luciano Matteucci IT Manager at Café Martínez.

A GLOBAL SOFTWARE
The argentinian firm chose ICG Software solutions after an exhaustive selection process. "We need a global software able to run in any country and an integral system too so that ICG was selected, on one hand for the specialized point-of-sale software in the cafeterias and another one for the ERP software ICGManager at the back office", explains Matteucci.





Todos las cafeterías de Café Martínez cuentan con el programa especializado FrontRest para la gestión del negocio
All Café Martínez cafeterias have the specialized program FrontRest for the business management

La gestión se controla desde la sede central con ICGManager que enlaza con los puntos de venta de cada local
The business management is controlled from the head office with ICGManager which links with every point-of-sale

The implementation started on 2014 and took place in one pilot outlet, after short time the installation covered the rest of cafeterias. On mid 2015 all the branches had successfully implemented ICG solutions. Then on ICG software is installed in any opening. All point-of-sale are controlled by the head office with ICGManager Advanced tool that is constantly communicating

to the Fronts of every outlet. In every cafe they are using TeleComanda for taking orders at the tables. ICG solutions permits to Café Martínez and its franchisees total control and management of their business. Additionally, the solution ICGReport enables to display sales figures and statistics of any outlet on real time in any internet browser.



IMPLANTADOR/IMPLANTER
ICG Argentina
CONCESIÓN INTERNACIONAL
INTERNATIONAL CONCESSION



FRANCISCO RODRÍGUEZ BECCAR

Director General de la concesión ICG Argentina

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

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

FRANCISCO RODRÍGUEZ BECCAR

The General Manager of the concessionaire ICGArgentina

Highlights some details of the implementation; "Café Martínez has a very innovative business model playing teamwork with the franchisees and sharing experiences in order to get all their feedback." Also, "the fact of owning several outlets have brought them the experience and the opportunity to test several commercial strategies."

According to Rodriguez, Café Martínez valued that "with a single system achieved to operate in all the outlets and this is an asset. Continously benchmarking the outlets in order to identify the most profitable actions and searching opportunity for improvements. This vision of chain made them a high demanding client so that we have to get the most out of the functionalities of the ICG solutions."

ICGAnalytics

Toda la información de su negocio en tiempo real y accesible desde cualquier dispositivo

All your business information available in real time and from any device

CGAnalytics es un sistema de inteligencia empresarial ideado y desarrollado para propietarios o personas con grado de responsabilidad en el organigrama de gestión de las empresas: responsables de centro, directores de departamento o el propio director general de una organización. Los cuadros de mando de ICGAnalytics son muy visuales y fáciles de utilizar, permitiendo navegar por la información, en tiempo real, desde cualquier lugar y dispositivo con un solo click gracias a KPIs, tablas, gráficas y cubos.

Una de las características destacadas de ICGAnalytics es que está conectado en tiempo real con ICGManager y, por tanto, ayuda a la toma de decisiones en el mismo momento en que los datos se generan. Gracias al potente motor de extracción de datos desarrollado por ICG, la

información se muestra rápidamente sin tiempos de espera. La gran ventaja y diferenciación con respecto a otros sistemas de BI es que aquí la información se genera en tiempo real y no hay que importarla ni procesarla

Existen dos versiones, para smartphone y escritorio

previamente del ERP.

Todos los cuadros de mando e informes de ICGAnalytics tienen un único origen de datos para que la información sea siempre precisa y veraz.

La solución ICGAnalytics se adapta a la dimensión y necesidad de cada negocio. Existen cuadros de mando predefinidos por tipo de negocio para que la puesta en marcha

A diferencia de otros sistemas de BI, ICGAnalytics ofrece la información en el mismo momento en que los datos se generan para la toma de decisiones al instante

sea inmediata: ventas, menu engineering, loss prevention, control de presencia, riesgo de clientes, contabilidad... Pero también pueden confeccionarse informes a medida de los orígenes de datos existentes o crear nuevos a través de los distribuidores certificados. Para ello, ICG ha desarrollado un programa de certificación y especialización del canal profesional, como garantía de éxito en la toma de datos, diseño de interfaces, planificación e implementación de cuadros de mando avanzados para cubrir las necesidades de clientes y cadenas de establecimientos con requerimientos complejos y múltiples orígenes de datos.

Con el módulo presupuestario defina fácilmente objetivos de venta y analice las desviaciones en tiempo real

MÓDULO PRESUPUESTARIO

Dentro de la extensa gama de posibilidades de ICGAnalytics como herramienta de inteligencia empresarial para la toma de decisiones en la empresa, cabe destacar el módulo presupuestario, que permite definir fácilmente objetivos y previsiones de venta en base al comportamiento histórico de las ventas y a la estacionalidad de las mismas. De esta forma, se pueden crear cuadros de mando presupuestarios por perfiles de usuario para conocer y analizar las desviaciones.



Pantallas ICGAnalytics versión escritorio
y versión smartphone
ICGAnalytics screens from smartphone and desktop versions

CGAnalytics is a business intelligence system designed for business owners or persons with high level of responsibility in the organization structure: people in charge of centres, department directors or general directors of an organization. Dashboards of ICGAnalytics are very visual and easy to use

There are two versions available – for smartphone and desktop

allowing to browse for information in real time from anywhere and any device with just one click thanks to KPIs, ICGAnalytics solutions

tables, graphics and cubes. One of the important ICGAnalytics features is that it is connected in real time with ICGManager and, for this reason, it helps to make the decisions at the same time as data is generated. Thanks to powerful data extraction motor designed by ICG, the information is shown rapidly without waiting time. The main advantage and also a feature that distinguish it from other BI systems is that here the information is generated in real time and it is not needed to previously import it or process it in ERP. All dashboards and reports of ICGAnalytics come from the same data source to ensure that the information is always precise and verified.

Unlike other BI systems, ICGAnalytics offers the information in the same moment when the data is generated to make decisions instantly

adapts to the size and needs of any business. The solution comes together with predefined dashboards classified by type of business so that the setting up would be immediate: sales, menu configuration, loss prevention, presence control, clients risk, accounting... Moreover, ICG has developed a certification and specialization professional channel program like a of success when collecting data, interface design, planning and implementing advanced dashboards to cover the needs of the clients and chains branches with complex requirements and multiple data sources.

BUDGET MODULE
Out of wide range of possibilities of ICGAnalytics like a tool

of business intelligence for decision making in the company, it is important to highlight the budget module, that permits to easily define the objectives and sale predictions based on

With budget module define objectives easily and analyze the deviations in real time

the historical behavior of the sales and their seasonal nature. In this way, it is possible to create budget dashboards by user types in order to get familiar with deviations and to analyze them.



ICGDocs

*Envía las facturas a tus clientes de forma segura
y ofréceles acceso a tu portal personalizado*

*Send invoices to yours clients in safe way
and offer them access to your customized portal*

Con ICGDocs, cada empresa tiene un portal web personalizado de consulta y descarga de facturas electrónicas, donde cada uno de sus clientes tiene un acceso privado. Así, cada vez que se genera una nueva factura, el cliente recibe mediante correo electrónico la notificación de la existencia de la nueva factura en el portal, así como un enlace a la misma para que desde el mismo correo electrónico pueda consultar o descargar la factura.

El portal privado puede estar accesible desde la propia web corporativa de la empresa a modo de intranet y se puede personalizar la imagen de fondo y el logo. El correo electrónico de notificación de nueva factura también es personalizable para cada empresa a través de una plantilla html. De esta forma, además de notificar la existencia de la nueva factura se puede incluir publicidad o mensajes corporativos a través de textos, imágenes, banners o videos.

ICGDocs significa un ahorro importante de costes y de tiempo, tanto en recursos humanos, porque agiliza y automatiza los procesos manuales de impresión, ensobrado, envío y almacenamiento de las facturas generadas por la empresa, como en material, ya que elimina el consumo de papel, sobres y sellos, manteniendo un estricto respeto por el medio ambiente. Además, ICGDocs dota de seguridad y confidencialidad a todo el proceso de facturación, ya que todos los documentos pueden ser firmados con el certificado digital del emisor para que no puedan ser modificados a posteriori y que sólo el legítimo destinatario y el personal autorizado tengan acceso al contenido.

With ICGDocs, each company has a customized web portal to consult and download electronic invoices, where each one of their clients has private access. Thus, every time they generate a new invoice, the client receives through e-mail a notification that there is a new invoice in the portal, as well as, a link to consult or download the invoice from the e-mail.

The private portal could be accessible from the corporate website of the company, like intranet and the background and logo could be customized. The email with the notification of new invoice could be also customized through an html template. In this way, in addition to inform about the new invoice, it is possible to embed adver-

tising or corporate messages through text, images, banners or videos.

ICGDocs means a great saving of costs and time, both for human resources, because it speeds up and automates manual printing processes, envelopes, sending and storage of generated invoices, and in material, because it eliminates paper, envelopes and stamps consuming, maintaining a strict respect for the environment. Furthermore, ICGDocs provides security and confidentiality to all invoicing process, since all documents could be signed by digital certificate of the sender in order to avoid they could be modified later, and that only the legitimate recipient and authorized staff have access to the content.

FUNCIONAMIENTO ICGDOCS/ICGDOC'S OPERATION



Generación de la factura
Invoice generation



Generación en PDF
PDF format generation



Firma de la factura
Invoice signature



Envío por email
Send by e-mail



Portal web
Web Portal

PRINCIPALES VENTAJAS

-  **Ahorro económico**, ya que elimina gastos de papel, impresión, sellos, etc.
-  **Optimización de la gestión administrativa**, de la empresa, mayor seguridad y control de posibles errores.
-  **Cuidado del medio ambiente** porque evita la tala de árboles y el gasto de agua al no utilizar papel.
-  **Mejora de la relación con el cliente**, facilitándole el acceso en tiempo real a los documentos y a las declaraciones como el 347.

MAIN ADVANTAGES

-  **Economic saving** no more paper costs, printing, stamps, post, etc
-  **Optimization of the business management** enhancing security and control over possible errors
-  **Environmental care** reducing the use of paper contributes to decrease logging
-  **Enhance customer relationship**, giving access to their documents on real time

Omnichannel & Mobility

Claves para satisfacer los nuevos hábitos del consumidor
Keys to meet the new habits of the consumer

El cambio en los hábitos del consumidor debido a la conectividad de los dispositivos móviles y el auge de las redes sociales mueve al sector hostelería a posicionar sus empresas en los entornos digitales. La nueva versión del software punto de venta especializado en hostelería, FrontRest, incorpora nuevas funcionalidades con el objetivo de mejorar la fidelización de los clientes, y aporta nuevos servicios online demandados por los comensales 2.0.

MOTOR DE RESERVAS

Con el nuevo módulo de reservas de FrontRest, los clientes pueden reservar mesa online las 24 horas del día los 7 días de la semana en cualquier lugar. Simplemente pulsando el botón de reservas, integrado en la página web del establecimiento o en el perfil de Facebook del restaurante, los clientes pueden reservar mesa en tres sencillos pasos (día, hora y número de comensales) a través de un smartphone, tablet o PC.

Ahora con ICG y sólo pagando 0'50€ por comensal, los restaurantes disponen de un potente motor de reservas perfectamente integrado en FrontRest y autónomo, al que sólo hay que definir cupos por día de la semana y servicio, que permitirá a los establecimientos ser más competitivos e incrementar el número de clientes, mientras que los usuarios disponen de una nueva forma sencilla, rápida y gratuita de reservar mesa.

Su negocio conectado con sus clientes a través de la web y redes sociales, con las soluciones ICG

Your business connected with your clients through website and social networks with ICG solutions



The change in the consumer habits due mobile devices connectivity and the rise of social media drives the Hospitality sector companies to position within the digital environments.

The new point-of-sale software version specialized in Hospitality, FrontRest, adds new features with the aim to improve clients' loyalty and brings new on-line services demanded by clients 2.0.

BOOKING ENGINE

With the new bookings module in FrontRest the clients may book a table on-line 24/7 from anywhere. Just through the bookings button located in the website of

the business or even in Facebook's profile clients do reservation process in 3 simple steps (day, time, and covers) through smart phone, tablet, or PC. Now with ICG and paying only 0.50€ per cover the restaurants have an autonomous and powerful booking engine perfectly integrated in FrontRest, only need to set the allotments per day of the week and per service that enables restaurants increase competitiveness and gain more clients meanwhile users are disposed

Selección de familias
Families selectionSelección de productos
Products SelectionCesta del pedido
Chart of orderTipo de entrega
Type of servicePago desde el móvil
Payment with mobile deviceSelección del día
Selection of the daySelección de la hora
Selection of the timeNúmero de comensales
Number of coversConfirmación de la reserva
Confirmation of the booking**CLICK&COLLECT/CLICK&DELIVERY**

En los últimos años el sector de la comida a domicilio online se está consolidando como una realidad en el mercado y una manera de aumentar las ventas de los restaurantes, gracias a los numerosos portales multiestablecimiento existentes en el mercado que se promocionan a través de campañas masivas de publicidad. Pero los costes para los restaurantes se disparan, ya que reciben el importe de cada pedido varias semanas después de su entrega y tienen que pagar comisiones de hasta el 15% del importe total, además de convivir con otros establecimientos en un mismo portal.

El restaurante incrementa las ventas e ingresa el importe al momento

Por todo ello, ICG ha desarrollado los nuevos módulos de Click&Collect y Click&Delivery, completamente integrados con FrontRest, que permiten al restaurante ofrecer servicios online de venta para llevar y venta a domicilio a través de la propia página web del restaurante o su perfil de facebook. Los clientes realizan pedidos online a través de dispositivos móviles u ordenadores desde la página web del establecimiento, visualizan los platos disponibles con sus precios e información de ingredientes, calo-

Los clientes realizan reservas, pedidos y pagos desde cualquier lugar y dispositivo. Clients do reservations, orders, and payments from anywhere and with any device

of a new way for booking a table easy, fast, and save.

**CLICK&COLLECT/
CLICK&DELIVERY**

Throughout last years the on-line delivery sector is consolidated as a reality in the market and a way for increasing sales for the restaurants thanks to the multiple portals existing in the market promoting through mass advertising campaigns. However, the costs for the restaurants boost since they income the revenue of the on-line orders upon several weeks after delivery and even they have to pay up to 15% fees in exchange, and not to mention they are competing with

The restaurant increases sales and the amount is received in just a moment

other business in the portal.

After all, ICG developed the new modules Click&Collect and Click&Delivery completely integrated in FrontRest that provide the Restaurant with the opportunity to offer on-line services for delivery or take-away through either their website or Facebook profile.

Clients make their online orders through smart-



rías y alérgenos, y seleccionan el producto que quieren comprar. Eligen si quieren recogerlo en el establecimiento o recibirla en el domicilio y pagan la orden desde el móvil, introduciendo el número de tarjeta en una web segura con el sello de confianza Verified by Visa.

La puesta en marcha es muy rápida y los beneficios para el restaurante, notables. Además de ofrecer un mejor servicio a sus clientes, recibe al momento el importe de cada pedido directamente en su cuenta bancaria y sólo paga un 1% en concepto de gastos de gestión y de plataforma siempre disponible 24 x 7.

CALL SCREEN

Dentro de la solución global para la hostelería y conectado a FrontRest, ICG lanza la solución Call Screen, para fast foods y bufets libres, que avisa a los clientes cuando el pedido está preparado, evitando aglomeraciones en la zona de recogida. Call Screen funciona a través de una pantalla colocada en un lugar estratégico del establecimiento donde el cliente desde su mesa pueda observar en todo momento el estado de su pedido (en preparación, preparado). Para el establecimiento, esta solución que avisa a los clientes, le evitará colas, le proporcionará una mayor rotación de mesas y una mejor calidad de servicio.

Call Screen también se integra con las pantallas de cocina HioScreen, ICGKiosk y pedidos online (Click&Collect).

Call Screen avisa cuando el pedido está preparado evitando colas en el punto de recogida

Call Screen warns out when the order is ready in order to avoid queues in the pick-up point

phones or computers into restaurant website seeing the menu with available dishes disclosing prices and information such as ingredients, calories, allergens...

They can choose to pick it up or for delivery at home and paying through the mobile device using credit card in a save web Verified by Visa.

The installation and start up is very fast and the benefits outstanding. Additionally, it offers a better service to clients and restaurant receives the money straight into the bank account with no delay and for only 1% fee in exchange, and the platform always available 24/7.

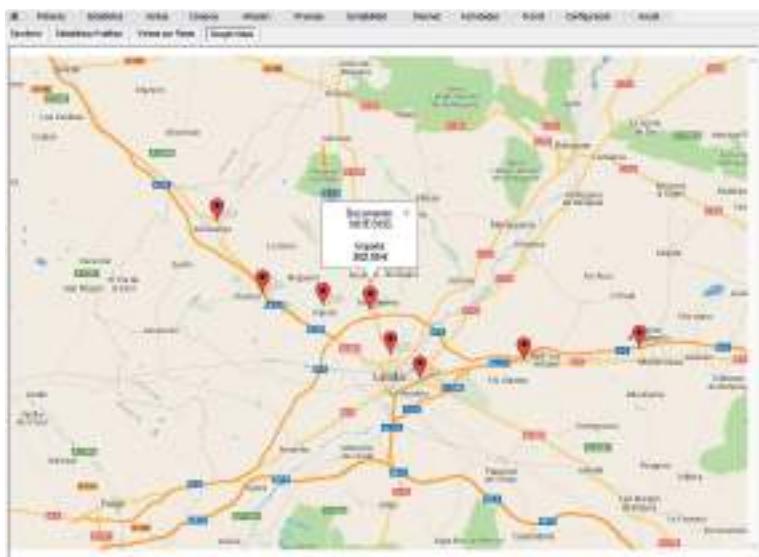
CALL SCREEN

Within the global solution for Hospitality and connected to FrontRest, ICG release the solution Call Screen for fast foods and self-service business that warn out clients when the order is ready so avoiding crowd in the pick up area. Call Screen works through a screen located in a strategic place in the establishment so to be spotted by clients to know the status of their order. For the restaurant this solution avoids queues, brings higher table turn over, and a better service quality. Call Screen also integrates with the kitchen screen HioScreen, to the ICG Kiosk, and to the online orders (Click&Collect).

FrontAutoventa

Permite tener información de la ruta realizada en tiempo real mediante geolocalización

It allows to have all the information of the covered route through geotracking



PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

- Toma de pedidos con información de la última compra
 - Confirmación de pedido con la firma del cliente
 - Registro de hora y coordenadas de GPS desde donde se realiza el pedido para su monitorización en central
 - Impresión sin cables vía Bluetooth
 - Visualización en el mapa del siguiente cliente a visitar
 - Gestión de rutas y monitorización en central

Mapa de la ruta realizada

FrontAutoVenta es la solución de movilidad ICG en el sector de la distribución, siendo de gran ayuda para comerciales que realizan funciones de venta, preventa o reparto en ruta, ya que pueden consultar información de clientes (cómo llegar, cobros pendientes, últimas ventas...) y de artículos (características, stock en el camión y en la central, promociones actuales...) así como introducir la venta o pedido desde la propia tablet, imprimirla *in situ* o enviarla por email al cliente. Las ventas se envían en tiempo real al ERP ICGManager de la central, registrando hora y coordenadas GPS de la visita al cliente para su monitorización.

La solución está disponible para tablets con sistema operativo Windows 10 con tecnología 4G, aunque dispone de una base de datos local sincronizada con la central para trabajar en zonas sin cobertura.

FrontAutoVenta is the ICG mobility solution in distribution sector, to help salesman who do tasks of sales, pre-sales or delivery tasks using routes as they can check information of clients (how to get there, pending collections, last sales...) and information of items (features, stock in the truck and headquarter, current promotions...) also to enter sales or orders through the tablet, printout of the document

MAIN FEATURES

- Order taking with information of last purchase
 - Confirmation of the order with the signature of the client
 - Register of time and GPS coordinates from where the order is taken to its monitoring from the headquarter
 - Printout without cables through Bluetooth
 - Visualization in the map of next client to visit
 - Routes management and tracking in the headquarter

CashDro5

CashDro3

**Los más seguros,
versátiles y autónomos
del mercado**

**The safest and the most
versatiles and autonomous
in the market**



CashDro3 y CashDro5, la nueva generación de CashDro, son los más seguros y versátiles del mercado en su segmento. Con CashDro3 y CashDro5 se obtiene una gestión del efectivo autónoma, totalmente automatizada, más seguridad en el establecimiento, mayor higiene alimentaria y productividad del personal y mejor servicio al cliente.

Con CashDro los puntos de venta son más eficientes. Se evitan errores en el tratamiento del efectivo, el cierre de caja es instantáneo y sin descuadres, y el personal no tiene que destinar tiempo extra para hacer recuento al final de la jornada. Su nuevo diseño, con todos los accesos en la parte central, les permite integrarse con mayor facilidad en los mostradores de los Puntos de Venta.

Los nuevos equipos incorporan una pantalla táctil de 7" para guiar al usuario, pueden trabajar con varios Terminales Punto de Venta, tablets o smartphones, y son fáciles de enlazar con cualquier Software punto de venta y plataforma vía webservice o por intercambio de ficheros.

Entre las novedades de CashDro3 y CashDro5 destacan las importantes mejoras en seguridad, como el sistema anti-palanca, el cierre con teclado electrónico y el sistema de apertura retardada; la CPU interna que alberga un software capaz de controlar directamente los dispositivos sin utilizar los drivers de sus fabricantes ni algoritmos; y la conexión Ethernet que permite instalaciones sin límite de distancia y evita cualquier afectación del TPV por la instalación de otros dispositivos USB o Serie, la existencia de antivirus instalados o la actualización de su sistema operativo.

CashDro3 and CashDro5, the new generation of CashDro, are the safest and versatile in their market segment. With CashDro3 and CashDro5 you obtain autonomous and totally automatic cash management, more security in the branch, highest food hygiene, highest employees productivity, and the best customer service.

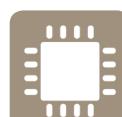
Points of sale with CashDro are more efficient. Cash processing errors are dismissed, instant day closing and without imbalance, and the employees don't have to spend time counting cash in the end of the working day. The new design, with all the accesses in the centre, allow to install them easily to the point of sale counters. The new models include 7" touchscreen to guide the user, can work with various Point of Sale Terminals, tablets or smartphones, and are easy to integrate



Los más seguros
del mercado
The safest
in the market



Conexión a TPVs
por Ethernet
Connection to POS
terminals by Ethernet



CPU para el control de
los dispositivos internos
CPU to control
internal devices



Pantalla táctil de 7"
para guiar al usuario
7" touchscreen
to guide the user

with any point of sale
Software and any platform
through webservice or by
files exchange.

Between the new features of CashDro3 and CashDro5 stand out important security improvements, such as anti-lever system, electronic lock with the delayed opening system; internal CPU unit that host a software that is able to directly control the devices

without the need to use
the drivers or algorithms of
their manufacturers; and
Ethernet connection
that allows to install
CashDro machines with
any distance to point of
sale terminals and avoids
any effect of POS terminal
that might appear because
of installation of other USB
devices or Serie, antivirus
installed or operating
system updates.

Multiinformática



El presidente del Grupo ICG, D. Andreu Pi, junto a Stephan de Torres, gerente de Multiinformática, y D. José Miguel Rodríguez Fraga, alcalde de la Villa de Adeje

ICG Group President, Mr. Andreu Pi, with Stephan de Torres, manager of Multiinformática and Mr. José Miguel Rodriguez Fraga, Mayor of Villa de Adeje

El Presidente del Grupo ICG, D. Andreu Pi, asistió a la inauguración de las nuevas instalaciones de Multiinformática, Máster Provider ICG en Tenerife, junto al alcalde de la Villa de Adeje, D. José Miguel Rodríguez Fraga, y el gerente de Multiinformática, D. Stephan de Torres, así como representantes de los principales clientes de ICG en la isla.

Durante el acto de inauguración, el Presidente de ICG, D. Andreu Pi, destacó que «valores como el esfuerzo, el compromiso y la implicación de todo el equipo humano consolidan a Multiinformática como uno de los 5 mejores Máster Provider ICG en España, por lo que cuenta con todo nuestro apoyo y reconocimiento».

Por su parte, el gerente de Multiinformática, Stephan de Torres, explicó que «con esta inauguración continúa el proceso de expansión de las soluciones ICG en la isla, donde ya cuenta con otras sedes en la capital».

Finalmente, D. José Miguel Rodríguez Fraga, alcalde de Adeje, señaló que «empresas como esta, trabajan y ayudan a convertir Adeje en un municipio líder en el sur de Tenerife».

La empresa continúa su proceso de expansión en la isla, siendo todo un referente

The company continues with its expansion process in the island, being a model

Nuevas instalaciones del Master Provider ICG en Tenerife
New facilities ICG Master Provider in Tenerife

The President of ICG Group Mr. Andreu Pi, attended the opening of new installations of Multiinformática, Máster Provider ICG in Tenerife, with the mayor of Villa de Adeje, Mr. José Miguel Rodríguez Fraga, and the manager of Multiinformática, Mr. Stephan de Torres, and representatives of the main ICG clients in the island. During the opening event, ICG President Mr. Andreu Pi, highlighted that «values as effort, commitment and involvement of all human team consolidate Multiin-

formática as one of five best ICG Master Provider in Spain, therefore it has all our clear support and recognition». For this part, the manager of Multiinformatica, Stephan de Torres, explain that «with this opening continues the expansion process of ICG solutions in the island, where it counts with other offices in the city». Finally, Mr. José Miguel Rodríguez Fraga, mayor of Adeje, noted that «companies like this, work and help our city Adeje to become a leader town in south of Tenerife».



El equipo humano de ICG en Tenerife
Human team of ICG in Tenerife



Fotografía de los dos equipos formados por 60 jugadores cada uno
Photography of the two teams composed by 60 players each one

Primera Ryder ICG-Atlas

First Ryder ICG-Atlas

Las instalaciones del Raimat Golf Club acogieron el pasado mes de septiembre la primera edición de la Ryder ICG-Atlas donde participaron 120 jugadores entre socios e invitados.

Esta es la primera vez que Lleida acoge un torneo de estas características, que ha enfrentado a dos equipos formados por 60 jugadores cada uno, y siendo organizado y patrocinado por ICG Software y Atlas Energía.

El presidente del Grupo ICG, D. Andreu Pi, y el de Atlas Energía, Josep M. Solanes, explicaron que "la Ryder nace con el objetivo de convertirse en un evento deportivo de referencia, consolidar el Raimat Golf Club como un campo de primer nivel para la celebración de torneos de élite y perdurar en el tiempo".

La competición, que se celebró en un ambiente de gran profesionalidad y compañerismo, se jugó en la modalidad Fourball Match Play y el resultado fue ICG Software 17 puntos y Atlas Energía 13.



Entre los jugadores más populares del torneo estuvieron el ex alcalde de Barcelona Xavier Trias y el ex agente futbolístico Josep María Minguela

Among the most popular players of the tournament there were the ex mayor of Barcelona Mr. Xavier Trias and the ex football agent Mr. Josep M. Minguela

The facilities of Raimat Golf Club welcomed on last September the first edition of Ryder ICG-Atlas where participated 120 players including partners and guests.

This is the first time that Lleida welcomed a tournament with these characteristics, which has faced two teams composed by 60 players each one, and has been organized and sponsored by ICG Software and Atlas Energía.

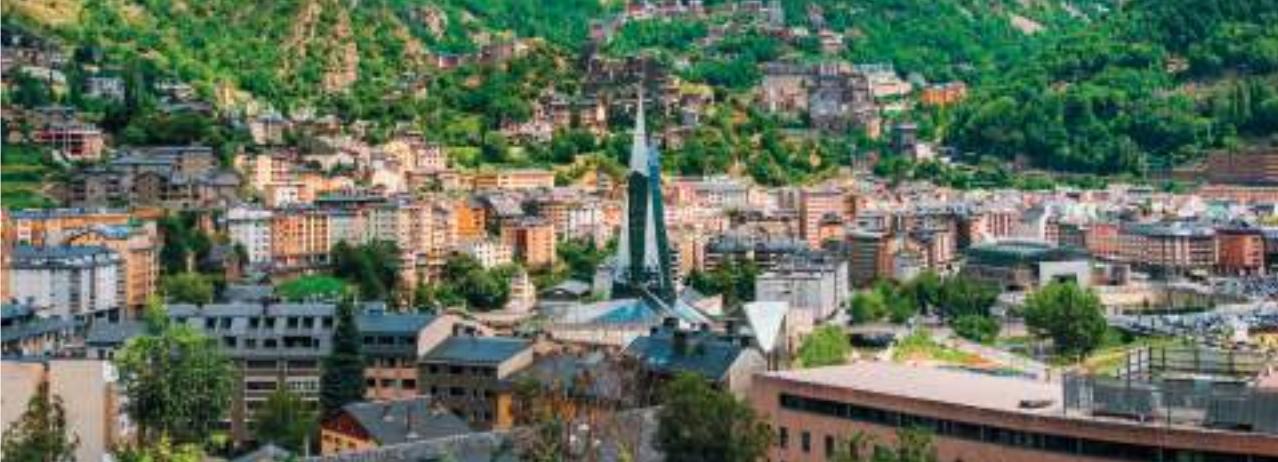
The president of the ICG Group, Mr. Andreu Pi, and the president of Atlas Energía, Mr. Josep

M. Solanes, stated that "the Ryder was born to become a benchmark sport event, consolidate the Raimat Golf Club as a first-rate golf court to held elite tournaments and last endure in the time". The competition has been held within a high professionalism and companion- ship environment, it has been played in Fourball Match Play mode and the result has been ICG 17 points and Atlas Energía 13.



Foto de familia del equipo ICG, ganador de la primera Ryder ICG-Atlas, junto a la Copa del torneo que quedará custodiada y expuesta en las instalaciones del Raimat Golf Club

Family photo of the ICG team, winner of the first Ryder ICG-Atlas, with the Cup of the tournament which will remain guarded and exposed in the Raimat Golf Club facilities



Restaurante Don Denís, en Escaldes
Restaurant Don Denís, in Escaldes



Restaurante Udon, en Escaldes
Restaurant Udon, in Escaldes

Andorra

Un país con más de mil años de historia, conocido por sus estaciones de esquí, tiendas y modernas infraestructuras hoteleras y de servicios, donde existe una gran presencia de las soluciones ICG

A country with more than 1000 years old well-known for the ski resorts, modern shops and hotel facilities and services, with a high presence of ICG solutions

Entre España y Francia, a menos de tres horas desde Barcelona, está Andorra, país al que se accede desde territorio español por carretera a través de la Seu d'Urgell y por el Pas de la Casa desde Francia. Es uno de los países más pequeños de Europa y se estructura en siete divisiones administrativas y territoriales conocidas con el nombre de "parroquias". A caballo entre la modernidad y la tradición, es el único país del mundo con dos jefes de Estado: el copríncipe episcopal (el Obispo de la Seu d'Urgell, por parte de España) y el copríncipe francés (el Presidente de la República de Francia).

Hablar de este pequeño Estado enclavado en los Pirineos, que recibe anualmente más de 8 millones de visitantes, es hacerlo de compras y esquí. La altitud media del país es de unos 2.000 metros. La amplia oferta de estaciones de esquí, así como la gran diversidad y calidad de actividades complementarias de ocio, convierten cada invierno al Principado en el destino de turismo blanco de referencia. El país ofrece dos extensos dominios esquiables: Grandvalira y Vallnord, con unas 200 pistas, unos 300 km esquiables, más de 100 remontes y unos 1.500 cañones de nieve que garantizan la práctica del deporte durante toda la temporada.

Y si cree que sólo quien esquía lo pasa bien, se equivoca. Hay mucho que hacer en este pequeño país. Esperan más de 20 museos (del automóvil, de la moto, del cómic, de las miniaturas, del tabaco, etc.).

Imposible no pasar por Caldea, especie de centro termal que es todo un espectáculo, partiendo de su arquitectura futurista, con una torre de vidrio y acero que domina el paisaje del centro. Otro referente del termalismo en el Principado es el **Hotel Roc Blanc** (Les Escaldes), fundado en 1960 y toda una referencia en el sector hotelero a nivel internacional. Un magnífico lugar donde

alojarse durante su estancia, aunque ahí van otras sugerencias como los hoteles **Palarine** (Erts, La Massana), **Santa Bárbara** (Ordino), **Cosmos** (Escaldes), **Carlemany** (Escaldes), **París** (Encamp) y **Casado** (Pas de la Casa).

IDEAL PARA LOS AMANTES DEL SHOPPING

Otro de los atractivos de Andorra es la práctica del shopping o ir de compras. Electrónica, ropa de marca, perfumes, bebidas, artículos deportivos, el Principado es como un gran bazar. Destacan centros comerciales y supermercados como **Central** y **Continent** (Pas de la Casa), y tiendas de muy diversos artículos como **Motosprint** (cadena de equipamiento exclusivo para el motociclista con 4 tiendas en el país), **Roca&Ribes** (en el corazón de Andorra la Vella con artículos de viaje, decoración y diseño), **K'DO** (tienda especializada en souvenirs), **Slidewayz** (establecimiento dedicado al snow o surf de nieve), **Street Style Shop** (venta de monopatines).

Andorra recibe anualmente más de 8 millones de visitantes Andorra receives more than 8 million tourist a year

*En el paraíso del shopping, las soluciones FrontRetail e ICGManager muestran todo su potencial y robustez
In the shopping paradise the solutions FrontRetail and ICGManager show all the potential and strength*

Between France and Spain and in 3 hour time driving from Barcelona there is Andorra, a country communicated by road through the city of La Seu d'Urgell in the Spanish territory and through the town of Pas de la Casa in the French border. One of the smallest countries in Europe and even world-wide, it is deployed in 7 regions of administrative and territory known as "parroquia". Through modernity and tradition it is the only country in the world with two heads of state: the Bishop of La Seu d'Urgell and the President of the French Republic. Talking about this small State located in the Pyrenees that receives 8 millions of tourist per year is talking about shopping and ski. The average height of the country is about 2,000 meter. A wide offer of ski resorts and a high diversity and quality additional activities make the Principality a reference in the snow tourism destinations. The country offers large ski areas: Grandvalira and Vallnord with 200 slopes amongst 300 km extension, ski lifts, and 1,500 snow guns guarantee the practice of this sport throughout winter season. Do not believe that only skiers have fun since there is much to do in this small country, 20 museums for visiting (automobile, motorbike, comic, tobacco... etc). Caldea is unmissable to visit, an amazing thermal center with futurist architecture with a glass and steel built tower outstanding in the town center skyline. Another reference in the thermal sector is the Hotel Roc Blanc (Les Escaldes) founded in 1960 and a main reference in the Hotel sector at international level. A magnificent place to accommodate during your stay, however, some other suggestions of Hotels to stay in are Palarine (Erts, La Massana), Santa Bárbara (Ordino), Cosmos (Escaldes), Carlemany (Escaldes), París (Encamp) and Casado (Pas de la Casa).

Supermercado Central en Pas de la Casa
Supermarket Central in Pas de la Casa



Y si el esquí, la aventura en la naturaleza, los museos, el relax de las aguas o las compras le abren el apetito, hay muchas y variadas opciones en gastronomía, como no podría ser de otra manera en un lugar con influencia de dos altas cocinas como la española y la francesa. Algunos de los signos de identidad andorranos siguen presentes en las antiguas casas tradicionales de alta montaña denominadas bordas. Una de ellas es la **Borda del Rector**, la primera borda que se adaptó al mundo de la restauración en Andorra en el año 1968. Entre sus especialidades culinarias la escudella, la sopa de galets, el arroz meloso de montaña, los caracoles a la andorrana, las carrilleras de ternera y el pollo de corral. Y uno de los restaurantes más populares del Principado es **Don Denis** (frecuentado por personajes famosos que cuenta con una extensa carta en la que destacan sus embutidos ibéricos, los mariscos y las carnes).

Hay interesantes sugerencias de la gastronomía

gala como **Paincocotte** (medalla de oro en el concurso Lépine Européen de Estrasburgo donde el plato es un pan cocinado en una cocotte). Otro lugar para recomendar es **El Refugi Alpí** (especializado en fondues y raclettes). También hay que destacar a **Viena** (ensaladas y bocadillos, entre ellos su flauta de jamón ibérico, que el prestigioso diario The New York Times eligió en 2006 como el mejor bocadillo del mundo).

En Andorra también hay buenos referentes de la gastronomía italiana como **Pizzería Angelo** y el restaurante **Il Dolce Basilico**; orientales como **Udon** y **Bambú**; marisquerías como **Beluga**; y Fast Food como **Family Arms y 1978 Café**.

Andorra es ideal para los amantes de la naturaleza; el 90% del país es territorio forestal

Andorra is ideal for nature lovers; 90% of the country is covered by forest



Hotel Roc Blanc, emblemático establecimiento en Escaldes, famoso por su centro de aguas termales y tratamientos de belleza

Hotel Roc Blanc, emblematic establishment in Escaldes famous for the hot springs and beauty treatments

IDEAL FOR SHOPPING LOVERS

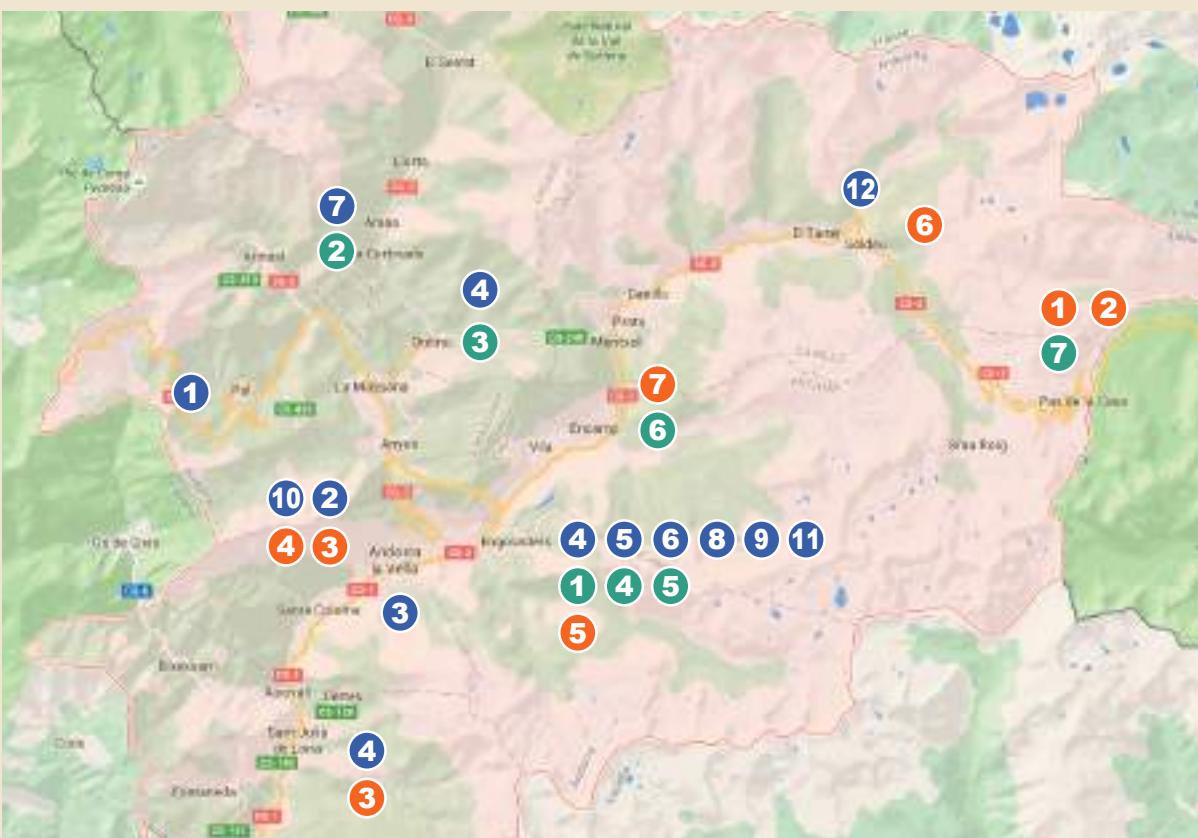
Another attraction of Andorra is the shopping. Electronics, clothing, perfumes, drinks and spirits, sports articles can be found in the Principality like a big bazaar. Outstanding malls and supermarkets such as Central and Continent (Pas de la Casa), and other shops like Motosprint (motorbike equipment shop with 4 branches), Roca&Ribes (in the heart of Andorra with items for traveling, decoration, and design), K'DO (souvenirs shop), Slidewayz (snowboard shop), Street Style Shop (skateboard shop). Either the ski, adventure in wilderness, museums, relax in the hot springs, or the shopping make you whet the appetite, there are many and assorted options for gastronomy since the country is located between two

haute cuisines the Spanish and the French. Some of the identity signs still present in the old high-mountain traditional houses named Bordas. One of them is Borda del Rector the first one to become a restaurant in Andorra back on the 1968. Some of their specialties are escudella, galets soup, mountain rice, escargots, beef cheeks, and free-range chicken. One of the most well-known restaurants is the Don Denis (often attended by celebrities offers a large assorted menu with highlights in sea food, meats, and embutido iberico) Other interesting offers in french gastronomy as Paincocotte (gold medal in the contest Lépine Européen in Strasbourg with the dish of baked bread in a cocotte). Another suggested place to eat is El Refugi Alpí (with specialties in



Pizzería Angelo
en Sant Julià de Lòria

Angelo Pizzeria in
Sant Julià de Lòria

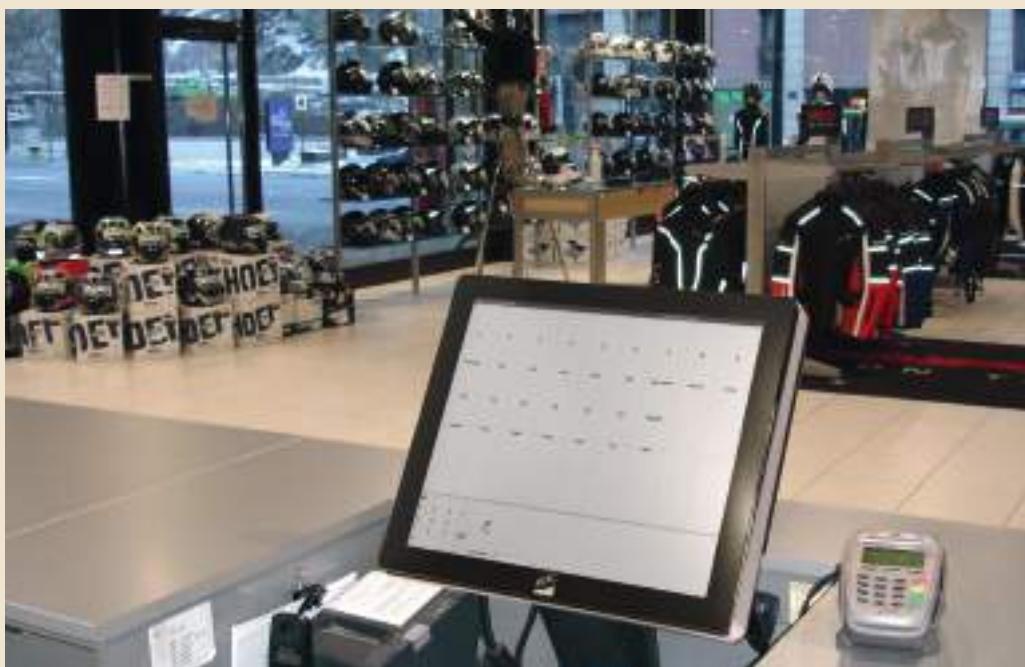
**DÓNDE COMER****WHERE TO EAT**

1. Paincocotte (Pal)
2. Refugi Alpí (Andorra la Vella)
3. Viena (Santa Coloma - Escaldes)
4. Pizzeria Angelo (Escaldes - La Massana - Sant Julià)
5. Il Dolce Basilico (Escaldes)
6. UDON (Escaldes)
7. Bambú (Erts)
8. Don Denis (Escaldes)
9. Beluga (Escaldes)
10. Family Arms (Andorra la Vella))
11. 1978 Café (Escaldes)
- 12 . Borda del Rector (Carretera General 2, entre Soldeu y El Tarter)

La cadena de accesorios para motocicletas
Motosprint utiliza FrontRetail para la
gestión diaria de las ventas
The motorbike equipment shop
Motosprint use FrontRetail for daily sales
management

raclettes and fondues). Must mention Viena (salads and sandwiches, the cured ham sandwich was elected the best sandwich in the world by the New York Times on 2006). Also there are prominent

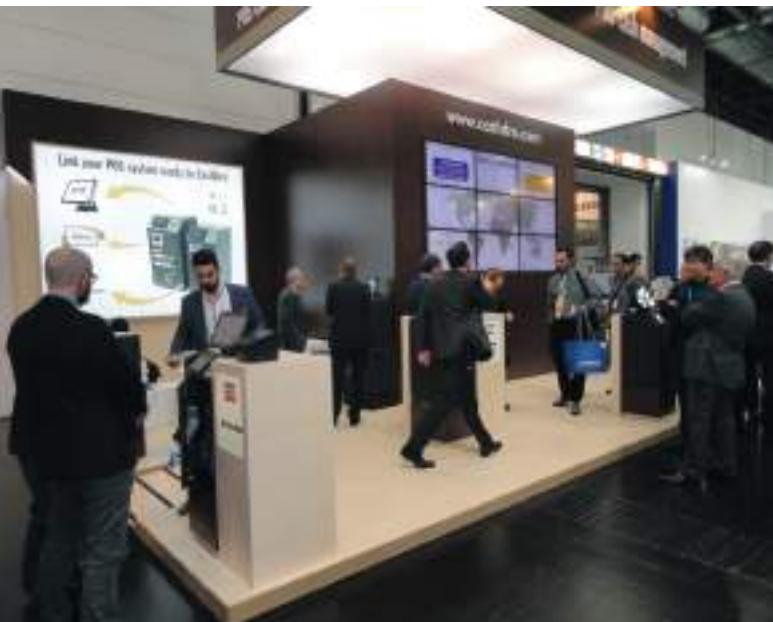
Italian food restaurants like Pizzeria Angelo and Il Dolce Basilico, and Orient food too like Udon and Bambú, Seafood restaurants like Beluga, and the Fast Food like Family Arms and the 1978 Café.

**DÓNDE DORMIR****WHERE TO SLEEP**

1. Hotel Roc Blanc (Escaldes)
2. Hotel Palarine (Erts)
3. Hotel Santa Bárbara (Ordino)
4. Hotel Cosmos (Escaldes)
5. Hotel Carlemany (Escaldes)
6. Hotel París (Encamp)
7. Hotel Casado (Pas de la Casa)

DÓNDE COMPRAR
WHERE TO SHOP

1. Central (Pas de la Casa)
2. Continent (Pas de la Casa)
3. Motosprint (Andorra la Vella - St. Julià)
4. Roca&Ribes (Andorra la Vella)
5. K'DO (Escaldes)
6. Slidewayz (Soldeu)
7. Street Style Shop (Encamp)



EuroCIS

Éxito de las novedades CashDro
Success in CashDro new releases

CashDro estuvo presente una edición más de EuroCIS, la feria internacional líder en tecnología para el retail, celebrada en la ciudad alemana de Düsseldorf. Junto a las concesiones internacionales de Dinamarca, Rusia, Israel y los distribuidores de Francia, Bélgica, Alemania y Reino Unido, CashDro presentó los nuevos modelos de su gama de dispositivos de gestión de efectivo, CashDro 3 y CashDro5.

CashDro was present in another edition of EuroCIS, the leading international exhibition for Retail, which took place in Düsseldorf. Together with the international concessions of Denmark, Russia, Israel and dealers from France, Belgium, Germany and United Kingdom, CashDro presented new devices for cash management, CashDro 3 and CashDro5.

CashDro se expande en Portugal CashDro expands in Portugal

El pasado mes de julio se firmó un acuerdo para poner en marcha una concesión de CashDro en Portugal. Por este motivo el presidente del Grupo ICG, Andreu Pi, y el director comercial de CST, Lluís Fernández, se desplazaron a las instalaciones de la empresa Prosonic en la ciudad de Porto Salvo, para firmar el acuerdo con los administradores de este grupo empresarial Jose Oliveira Neto y Abel Aguiar. Además de la firma, se celebró una jornada técnica y de trabajo donde se presentaron los nuevos modelos de CashDro, a los distribuidores y clientes de la empresa portuguesa. Prosonic es un holding empresarial con una gran presencia en Portugal en el sector de la monética.

Last July was signed an agreement for CashDro concession in Portugal. For this reason, the president of the ICG Group, Mr. Andreu Pi, and the sales director of CST, Mr. Lluís Fernández, traveled to Prosonic facilities in the city of Porto Salvo, to sign the agreement with the managers of this corporate group Mr. Jose Oliveira Neto and Mr. Abel Aguiar. Besides of the signature, it was held a technical workshop where we present the new CashDro models, to dealers and clients of the portuguese company. Prosonic is a holding company with a great presence in Portugal in the monetics sector.



El presidente del Grupo ICG, D. Andreu Pi, junto a los administradores de Prosonic Jose Oliveira Neto (izquierda) y Abel Aguiar (derecha)

The president of the ICG Group, Mr. Andreu Pi, together with Prosonic managers, Mr. Jose Oliveira Neto (On the left) and Mr. Abel Aguiar (on the right)



La innovación de ICG en Alimentaria 2016 ICG innovation in Alimentaria 2016



Un año más estuvimos presentes en el Salón Alimentaria, que se celebró en Barcelona del 25 al 28 de abril, con gran éxito de participación.

Durante los días del certamen dimos a conocer las últimas novedades desarrolladas para dar respuesta a las necesidades actuales del mercado, basadas en cuatro ejes principales: El Software Punto de Venta en el Cloud, la Movilidad, Analytics y la Gestión Inteligente de Efectivo.

En esta edición nuestros Master Providers en Cataluña participaron activamente en la feria al disponer de un espacio personalizado en nuestro stand, aprovechando para cerrar operaciones e iniciar nuevos contactos comerciales.

One more year, we were present in Alimentaria, which was held in Barcelona from 25th April to 28th April, with great success of participation.

During the days of the exhibition, we presented the last developed releases to meet the present needs of the market, based on four main lines: The Point of Sale Software in the Cloud, the mobility, Analytics and smart cash management. In this edition our Master Providers in Catalonia participated actively in the exhibition since they have a customized area in our stand, taking advantage to complete transactions and new commercial contacts.

HioPOSCloud, uno de los productos que despertó más interés en la Feria
HioPOSCloud, one of the products that awakened most interest in the Exhibition



Las autoridades de la comitiva inaugural visitaron el stand de ICG Software y fueron recibidas por el presidente del Grupo D. Andreu Pi

The authorities visited the stand of ICG Software and were received by the president of the Group Mr. Andreu Pi



El Punto de Venta para tu negocio

The POS for your business

Para Hostelería y Retail • For Hospitality and Retail



¡De fácil instalación y puesta en marcha!
Easy to install and to setup!

Ventajas:

- Solución de pago por uso adaptada a cada necesidad y tipo de negocio
- La aplicación nunca se queda parada ante desconexiones de internet
- Información del negocio en tiempo real y desde cualquier lugar
- Solución de fácil uso sin necesidad de formación ni soporte

Advantages:

- Pay-per-use solution customizable to all needs and all of business types
- The application never stops in case of internet disconnections
- Information about business in real time and from anywhere
- Easy to use solution without need for training or support

Almacenamiento
en la nube



Storage
in Cloud

Copias de seguridad
garantizadas



Guaranteed
backup

Actualizaciones
gratuitas



Free
updates

Aprendizaje
rápido e intuitivo



Fast and intuitive
learning