

# ICG News

Revista técnica especializada  
*Specialized technical magazine*

Número 22  
Number

ACTUALIDAD | ACTUALITY

Nace ICG Fundación  
ICG Foundation is born

SOLUCIONES | SOLUTIONS

T-QUIOSK

El punto de venta desatendido  
The unattended point of sale

## Pyrénées

El líder del retail en Andorra  
**The retail leader in Andorra**

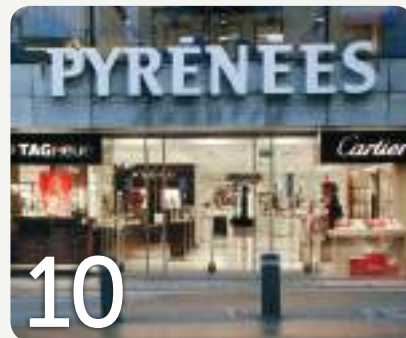




Actualidad | Actuality  
PRESENTACIÓN FUNDACIÓN ICG  
ICG FOUNDATION PRESENTATION



Actualidad | Actuality  
BECA ICG, SEGUNDA EDICIÓN  
ICG SCHOLARSHIP, SECOND EDITION



Experiencias | Experiences  
PYRÉNÉES



Experiencias | Experiences  
YAKITORO



## 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 (Leida)  
icg-marketing@icg.es  
www.icg.es

**Tirada | Print Run**  
5000 ejemplares / 5000 copies

**Depósito Legal | Legal Deposit**  
L-1441-2003



Soluciones | Solutions  
T-QUIOSK



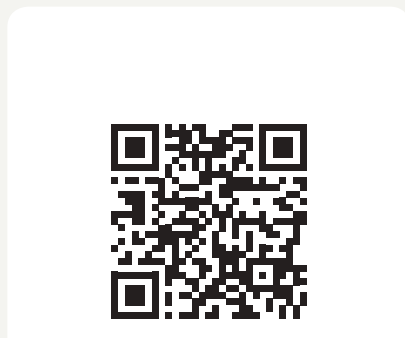
Soluciones | Solutions  
CASHDRO-TELECOMANDA



Soluciones | Solutions  
STOCKMANAGER



ICG en el mundo | ICG in the world  
FLASH



Ruta ICG | ICG Routes  
LANZAROTE-FUERTEVENTURA  
LANZAROTE-FUERTEVENTURA

**Andreu Pi Pocurull**  
Presidente del Grupo ICG  
President of ICG Group



## Hacia una nueva era

Hemos entrado en la nueva era donde el gran cambio tecnológico es ya una realidad. Hoy ya no se discute el poder volar sin piloto o viajar en taxi sin chófer. Este cambio tecnológico supone una modificación constante en la forma de hacer las cosas, las herramientas que se utilizan y el enfoque de cualquier empresa o negocio. Estamos ante un cambio de modelo, tanto del perfil del cliente, su experiencia de compra, como en las necesidades de gestión integral de las empresas.

Las nuevas generaciones están cambiando, existe un cambio de modelo social y cultural donde se reclama la facilidad de uso de las cosas, de los dispositivos y de las herramientas de gestión, sin necesidad de dedicación y formación. Todas las empresas y organizaciones se verán afectadas por esta nueva situación, y su capacidad para sumarse a esta llamada cuarta revolución industrial determinará sus posibilidades de competir y sobrevivir en el mercado global en un breve plazo. Un escenario que ha llevado a situar la transformación digital en el centro de las estrategias corporativas.

Estamos observando con detalle este cambio en todos los niveles y en ICG, ya hace tiempo que estamos trabajando para presentar en el 2018 la base de nuestro futuro. Esta nueva revolución es una oportunidad para seguir avanzando e innovando con el fin de dar respuesta a todas las necesidades actuales del mercado. Se nos abren las puertas a nuevas oportunidades de negocio con el desarrollo de novedosas herramientas más intuitivas y usables, de fácil configuración y parametrización, reduciendo costes de implantación, facilitando la estabilidad y reduciendo el coste de mantenimiento de las infraestructuras.

Nos estamos preparando para competir al más alto nivel, con el desarrollo de una nueva plataforma que estoy seguro va a revolucionar de nuevo el mercado de la tecnología para empresas.

El mundo ha cambiado y debemos estar a la vanguardia del desarrollo, lo que nos garantizará seguir liderando el mercado durante los próximos 50 años.

## Towards a new era

We have entered in a new era where the great technological change is already a fact. Today there is no longer a matter of discussion to be able to fly without a pilot or travel by taxi without driver. This technological change supposes a constant modification in the way things are done, in the tools that are used as well as the business's approach. We are in front of a model change, both in the customer's profile and their purchase experiences as well as in the needs from the companies for an integral management.

New generations are changing. There is a change in the social and cultural model where the easy use of things, devices and management is claimed, where there is no need for dedication and training. All companies and organizations will be affected for this new situation, and their capacity to join to this called fourth industrial revolution, will determine their possibilities to compete and survive in the global market in the short time. A scenario that has placed the digital transformation in the center of the corporate strategies.

We are closely watching this change at all the levels and in ICG, and for some time now we have been working to launch in the 2018 the basis of our future. This new revolution is an opportunity for further progress and innovation with a view to give answer to the current needs of the market. Doors to new business opportunities are open to us with the development of new tools more intuitive and usable, easy to configure and setup, reducing implementation costs and making easy the stability and reducing that way the maintenance cost of the infrastructures.

We are getting ready to compete at the highest level, with the development of a new platform that I am sure is going to revolutionize again the market of the technology for companies

World has changed and we should be at the forefront of the development, which will guarantee us keep on leading the market during the next 50 years



# Nace la Fundación ICG

## ICG Foundation is born

*Para promover actuaciones vinculadas a la formación,  
la cooperación e integración social, la ciencia y el conocimiento*  
*To promote educational activities, social cooperation  
and integration, science and knowledge*

**E**l pasado mes de junio se presentó la Fundación ICG, entidad sin ánimo de lucro que nace con la voluntad y el encargo de agrupar y potenciar las actuaciones de responsabilidad social corporativa vinculadas a promover la formación, la acción social y el conocimiento a favor del interés general, y sumar esfuerzos con otras fundaciones, entidades, universidades e instituciones.

La Fundación está presidida por el exalcalde de Lleida, Antoni Siurana, y cuenta con un patronato formado por el presidente del Grupo ICG, Andreu Pi, como vicepresidente de la Fundación, el Presidente del Colegio de Economistas de Lleida, Joan Turmo, como vocal, y el gerente de la empresa Ricomack, Andreu Purroy, como secretario.

El acto de presentación se celebró en la sede de la Fundación, situada en Lleida, y estuvo presidido por el alcalde de Lleida Àngel Ros y el Presidente de la Diputación de Lleida, Joan Reñé, entre otras personalidades, y al que asistieron representantes de los sectores económico, político y social de Lleida.



ICG Foundation was presented last June. Non-profit entity that is born with the desire and the task of grouping and promoting corporate social responsibility initiatives especially those aimed at promoting education, social action and knowledge in favor of the general interest and joint efforts with other foundations, entities, universities and institutions. The Foundation is headed by the Former Mayor of Lleida, Antoni Siurana, accompanied by the President of ICG Group, Andreu Pi, as Vice President as

well as Joan Turmo as board member who is the current president of the Economists Association. Andreu Purroy manager of the company Ricomack completes the board as secretary. The presentation ceremony was held at the Foundation headquarters located in Lleida. It was chaired by the Mayor of Lleida Àngel Ros and Joan Reñé President of the Provincial Council of Lleida among other personalities bringing together representatives of the economic, political and social sectors of Lleida.

El Ilmo. Sr. Àngel Ros, alcalde de Lleida, D. Andreu Pi, presidente del Grupo ICG, el Ilmo. Sr. Joan Reñé, presidente de la Diputació de Lleida y D. Antoni Siurana, presidente de la Fundació ICG. Mr. Àngel Ros Mayor of Lleida, Mr. Andreu Pi President of ICG Group, Mr. Joan Reñé President of the Provincial Council of Lleida and Mr. Antoni Siurana President of the ICG Foundation.

Un gran número de representantes de los sectores económico, político y social de Lleida asistieron al acto.

A Large number of representatives from the economic, political and social sectors of Lleida attended the event.



## Entidad sin ánimo de lucro con tres áreas de actuación: Non-profit organization with three action areas:



### IMPULSO A LA FORMACIÓN

Desarrollo e impulso del Programa de Formación Superior ICGUniversity, con el cual, se participa al más alto nivel en la formación de los futuros profesionales de los sectores de la hostelería y el turismo, a través de la transferencia tecnológica y el conocimiento.

### TRAINING ENHANCEMENT

Development and promotion of ICGUniversity Higher Education Program which ensures participation at the highest level to help train future professionals in hospitality and tourism sectors through technology transfer and knowledge.



### COOPERACIÓN E INTEGRACIÓN SOCIAL

Actuaciones de cooperación e integración sociales, en colaboración con entidades que trabajan con jóvenes para su incorporación al mundo laboral y así evitar la exclusión social, y acciones de preservación del patrimonio cultural.

### SOCIAL COOPERATION AND INTEGRATION

Social Cooperation and integration actions in collaboration with institutions who are working with young people to join the job market and avoid social exclusion and actions to preserve cultural heritage.



### CIENCIA Y CONOCIMIENTO

Creación y promoción del Museo del Cálculo y la informática, como una gran herramienta de ciencia y conocimiento al servicio de la sociedad, en colaboración con las principales instituciones de Lleida.

### SCIENCE AND KNOWLEDGE

Creation and promotion of computer science and calculation museum as a great tool of science and knowledge at the service of the society in cooperation with the main institutions of Lleida.



#### ACTUACIONES LLEVADAS A CABO

Entre las distintas actuaciones de responsabilidad social corporativa llevadas a cabo por el Grupo ICG, y que a partir de ahora pasarán a gestionarse a través de la Fundación, se han realizado más de 50 proyectos, se han firmado más de 30 acuerdos con instituciones y entidades, se han destinado cerca de 2,5 M€ de inversión social, y se está actuando en más de 20.000 beneficiarios directos.

Estas actuaciones se llevan a cabo en varios lugares del territorio español, Andorra, Portugal, Panamá, Ecuador, Venezuela, Perú, Uruguay, Cabo Verde, Liberia, Angola y Mozambique.

*Compromiso con la sociedad, la formación y el conocimiento*  
Commitment to society, training and knowledge

#### IMPLEMENTED ACTIONS

Among the different social responsibility actions carried out by ICG Group, which from now on will be managed through the foundation, more than 50 projects have been carried out, over 30 agreements have been signed with institutions and entities, around EUR 2.5 million

of social investment has been earmarked with more than 20.000 direct beneficiaries are taking action. These actions are held in several parts of Spain, Andorra, Portugal, Panama, Ecuador, Venezuela, Peru, Uruguay, Cape Verde, Liberia, Angola and Mozambique.

**50**

Proyectos  
Projects



**+30**

Acuerdos con entidades  
Agreements with organizations



**2'5** M€

Inversión social  
Social investment



**20.000**

Beneficiarios directos  
Direct beneficiaries



## Acuerdo entre la Fundación ICG y la Universidad Portucalense Infante D. Henrique

*La Universidad se adhiere al programa de formación ICGUniversity, con el fin de promover y formar en las TIC a los alumnos de los Grados y Post Grados de Turismo y Gestión de Restauración*

La firma se llevó a cabo en la ciudad de Oporto, en las dependencias del rectorado de la Universidad. El acuerdo contempla la cesión de tecnología para la formación de los alumnos de la Universidad, la cesión de material docente y un plan de formación continuo para el profesorado.



David Baltazar, gerente de ICG Portugal, D. Andreu Pi, presidente del Grupo ICG, Dr. Alfredo Rodrigues Marques, Rector de la Universidad, Antoni Siurana, Presidente de la Fundación ICG, y Ramon Font, delegado de la Generalitat de Catalunya en Portugal.

David Baltazar, Manager of ICG Portugal, Mr Andreu Pi, President of the ICG Group, Dr. Alfredo Rodrigues Marques, Rector of the University, Antoni Siurana, President of the ICG Foundation and Ramon Font, delegate of the Catalan government in Portugal.

## Agreement between ICG Foundation and the University of Portucalense Infante D. Henrique

*The University joined to ICGUniversity training program in order to promote and train in ICT the students of Tourism and Hospitality management*

The signing took place in the city of Porto particularly in the University rectorship offices. The agreement provides transfer of technology for training purpose to the students of the University, transfer of educational material and a continuous training plan for teachers.

## Premio a la transferencia tecnológica y de conocimiento

*Otorgado por el Departamento de Educación de la Generalitat de Catalunya por la excelencia del Programa de Formación ICGUniversity*

El presidente del Grupo ICG, Andreu Pi, fue galardonado con el premio a la transferencia tecnológica y de conocimiento durante la primera edición de la Noche de la FP (Formación Profesional), acto que estuvo presidido por la consellera de Educación de la Generalitat de Catalunya, Meritxell Ruiz y que congregó a más de 500 personas pertenecientes a la comunidad educativa. Estos premios reconocen a los centros educativos y empresas que dinamizan e impulsan actuaciones para conseguir la excelencia en la Formación Profesional.



D. Andreu Pi, junto a la consejera de Educación, Meritxell Ruiz, y el director de Educación en Lleida, Miquel Àngel Cullerés, en el momento de recibir el galardón por el compromiso e implicación con el programa de formación superior ICGUniversity.

Mr. Andreu Pi, with the Minister of Education, Meritxell Ruiz, and the Education director of Lleida, Miquel Àngel Cullerés, at the moment of receiving the award which acknowledges commitment and involvement with the ICGUniversity higher education program.

## Award for technology and knowledge transfer

*Awarded by the Department of Education of the Catalan Government for the excellence of the ICGUniversity Training program*

The president of ICG Group, Andreu Pi was awarded with the prize for the technology and knowledge transfer during the first edition of the Night of VT (Vocational Training). This event was chaired by the Minister of Education of the Catalan Government, Meritxell Ruiz which gathered more than 500 people belonging to the educational community. These awards recognize the educational centers and companies that stimulate and drive actions to achieve excellence in Vocational Training.

# Segunda Beca ICG

## Second ICG scholarship



Detrás, Pau Solà, segundo finalista, Martxel Arozena, Director de Proyectos del BCC, Antoni Siurana, Presidente de la Fundación ICG, D. Andreu Pi, Presidente del Grupo ICG, Meritxell Ruiz, Consejera de Educación, Melcior Arcarons, Director General de FP, y Joel Castanyé, chef de La Boscana. Delante, Arnau Panadés, séptimo finalista, Eloi Romero, tercer finalista, Laia Balcells, primera finalista, Mònica Gásquez, ganadora, Carles Jiménez, octavo finalista, Antonio Barrarbino, sexto finalista, y Antonio Cardona, quinto finalista.

*Promovida por la Fundación ICG con la colaboración del Departamento de Educación de la Generalitat de Cataluña y el apoyo del Basque Culinary Center*

*Promoted by the ICG Foundation in collaboration with the Department of Education of the Catalan Government and the support of the Basque Culinary Center*

**E**n el emblemático Palacio de Pedralbes de Barcelona, se celebró el acto de entrega de los premios y reconocimientos de la segunda Beca ICG a la Innovación y Gestión en Hostelería, que reconocen la idea de negocio, el conocimiento en el uso de las soluciones ICG, y la viabilidad de los proyectos presentados por los estudiantes de hostelería. El evento fue presidido por la Consejera de Educación de la Generalitat de Catalunya, Meritxell Ruiz, acompañada del presidente de la Fundación ICG, Antoni Siurana, el presidente del Grupo ICG, D. Andreu Pi, el director de Proyectos del Basque Culinary Center, Martxel Arozena, y el director general de Formación Profesional, Melcior Arcarons. El apadrinamiento de los premios fue a cargo del chef de referencia Joel Castanyé, que lidera el

*La beca fomenta el emprendimiento, la generación de ideas, y el conocimiento TIC entre los estudiantes de hostelería*

**T**he awards and acknowledgments ceremony of the second ICG Scholarship for Innovation and Hospitality Management took place in the emblematic Palace of Pedralbes in Barcelona recognizing business ideas, knowledge based in ICG solutions and the viability of the projects submitted by the hospitality students. The event was chaired by

the Minister of Education of the Catalan Government, Meritxell Ruiz accompanied by the President of ICG Foundation, Antoni Siurana, ICG Group President, Mr. Andreu Pi, Project Director of the Basque Culinary Center, Martxel Arozena and the Managing Director of Vocational Training, Melcior Arcarons. The awards were endorsed



El acto se celebró en el Salón principal del Palacio de Pedralbes en Barcelona con representantes de las escuelas de Hostelería y Turismo y del conjunto de la comunidad educativa, y finalizó con un cóctel en los jardines del palacio.

The event was held in the main Hall of Pedralbes Palace in Barcelona with representatives of the Hospitality and Tourism Schools and the whole educational community ending with a cocktail in the palace gardens.



## LISTA DE GALARDONADOS Y CENTROS LIST OF AWARDEES AND CENTERS

### Ganadora/Winner:

Mònica Gàsquez Aràs, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Barcelona.

### Primera finalista/First finalist:

Laia Balcells Tost, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Lleida.

### Segundo finalista/Second finalist:

Pau Solà Sabaté, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Lleida.

### Tercer finalista/Third finalist:

Eloi Romero Pedregosa, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Lleida.

### Cuarto finalista/Fourth finalist:

Gerard Boldú Girona, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Lleida.

### Quinto finalista/Fifth finalist:

Antonio Cardona Papiol, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Cambrils.

### Sexto finalista/Sixth finalist:

Antonio Barrabino Molinero, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Barcelona.

### Séptimo finalista/Seventh finalist:

Arnau Panadés Jordà, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Lleida.

### Octavo finalista/Eighth finalist:

Carles Jiménez Hernando, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Barcelona.

## El chef de La Boscana con una estrella Michelin, Joel Castanyé, apadrinó la beca

Restaurante La Boscana, y que este año ha recibido una estrella Michelin. También participó el ganador de la convocatoria anterior, Aitor Minaya. El primer premio fue otorgado a Mònica Gàsquez Aràs, alumna del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Barcelona, con su proyecto "MonLau", un multiespacio gastronómico ubicado en Sant Boi de Llobregat con un restaurante, tienda Gourmet y zona de taller degustación. El Jurado lo consideró el mejor de los trabajos presentados por su innovadora propuesta de negocio, su viabilidad, y por el dominio demostrado en el uso de las soluciones tecnológicas ICG. La ganadora recibió una beca para estudiar un Máster en Innovación y Gestión de Restaurantes en el BBC, valorado en 8.500€. También hubo un reconocimiento para los siete finalistas.

tuto Escuela de Hostelería y Turismo de Barcelona, con su proyecto "MonLau", un multiespacio gastronómico ubicado en Sant Boi de Llobregat con un restaurante, tienda Gourmet y zona de taller degustación. El Jurado lo consideró el mejor de los trabajos presentados por su innovadora propuesta de negocio, su viabilidad, y por el dominio demostrado en el uso de las soluciones tecnológicas ICG. La ganadora recibió una beca para estudiar un Máster en Innovación y Gestión de Restaurantes en el BBC, valorado en 8.500€. También hubo un reconocimiento para los siete finalistas.

*The scholarship promotes entrepreneurship, creative ideas, ICT knowledge among hospitality students*

by the Chef Joel Castanyé currently leading Restaurant La Boscana with one Michelin star received this year. The winner of the previous Edition, Aitor Minaya, also took part in the ceremony. The first prize was given to Mònica Gàsquez Arias. She is a student at the School of Hospitality and Tourism of Barcelona. His project "MonLau" was a gastronomic multispace located in Sant Boi de Llobregat with Restaurant, Gourmet shop and a tasting workshop area. The Jury considered it the

## The Chef Joel Castanyé from La Boscana Restaurant, sponsored for this scholarship

best project presented for its innovative business proposal, its viability and her great dominance demonstrated in ICG solutions. The Winner received a €8.500 scholarship to study a Master's Degree in Innovation and Hospitality Management at the BBC. There was also a recognition for the seven finalists.

# PYRÉNÉES

**TAGHeuer**

*Cartier*

**El líder del retail en Andorra ha implantado las soluciones ICG para la gestión de sus principales áreas comerciales y de restauración**

**The retail leader in Andorra implemented ICG solutions to manage their commercial and F&B areas**

**C**on más de 70 años de historia, el Grupo Pyrénées, es la primera marca comercial de Andorra y líder en el sector del retail, gracias a la especialización multisectorial y a la actividad comercial desarrollada en sectores como: los grandes almacenes, hipermercados, distribución al por mayor y al sector de la hostelería, entre otros. Negocios que desde 2016 gestiona con las soluciones ICG especializadas para el retail, la restauración y la gestión empresarial.

La historia de Pyrénées comienza en los años treinta cuando la familia Pérez se instala en Andorra, y en tan sólo una generación construyeron un grupo que se convertiría en una de las locomotoras económicas del país. Con cerca de 1.200 empleados y una facturación de 225 millones de euros, Pyrénées Andorra representa el 9% del PIB anual del Principado.

En la actualidad, Pyrénées cuenta con dos grandes

*El Gran Almacén de Andorra la Vella es el buque insignia del grupo, con la superficie comercial más grande de Andorra y una facturación de 65 millones de euros*

**W**ith over 70 years of history, Group Pyrénées is the top brand in Andorra and the leader in retail business, thanks to the specialisation in multiple sectors; wholesalers, supermarkets, restaurants, and others. Those business are managed since 2016 with ICG solutions specialized for retail, restaurants, and management.

The history of Pyrénées starts back in the 30s when the Perez family settle down in Andorra and just in one generation built a group that became one of the leaders in the country's economy. With about 1200 employees and a revenue of 225 €

million, Pyrenees Andorra represents the 9% of the country's GDP.

At the present time Pyrénées holds two big malls, the main one in Andorra la Vella and another one in Pas de la Casa, a supermarket (Andorra2000), several restaurants as the Sport Bar in partnership with

**The powerful module for promotions Mix&Match was a key factor to choose ICG**

**El potente motor de promociones Mix&Match de ICG fue un factor de decisión clave**

**Cliente | Client**

Pyrénées Andorra  
www.pyrenees.ad

**Implantador  
Deployer**

ICG Andorra

**Software**

FrontRetail, FrontMarket,  
FrontRest, TeleComanda &  
ICGManager

**Hardware**

TPV's ICG ISPOS WP para los  
puntos de venta y tablets  
para TeleComanda Android  
en los espacios de hostelería  
ICG ISPOS WP for the POS  
and tablets for TeleComanda  
Android at the Restaurants

**Beneficios  
de la implantación**

La implantación de las  
soluciones ICG permiten a  
Pyrénées disponer informa-  
ción en tiempo real para  
conocer en todo momento  
la evolución de las ventas  
y el funcionamiento de las  
promociones de todos los  
puntos de venta de las  
diferentes áreas de negocio.

**Implementation  
benefits**

The ICG Software solutions  
give the chance to Pyrénées  
to have real-time informa-  
tion in order to know the  
evolution of the sales and  
the functioning of the  
promotions of all the POS in  
every business area.

Las cajas de cobro del supermercado Andorra 2000 cuentan con las soluciones Punto de Venta ICG.  
The tills in the Andorra 2000 supermarket have ICG Point of Sale solutions.

centros comerciales, el principal en Andorra la Vella y otro en Pas de la Casa, un hipermercado (Andorra 2000), diversos negocios de restauración, entre ellos un Sport Bar en colaboración con el pentacampeón del mundo de motociclismo Jorge Lorenzo -que incluye un museo "World Champions by 99" dedicado a la F-1 y a MotoGP-. También cuenta con agencia de viajes, los puntos de venta de FNAC Andorra, tiendas de venta en exclusiva de la firma de estilográficas Mont-Blanc, de tecnología (Apple) y de cosmética y perfumes (L'Occitane), otras firmas de retail como Desigual, Adolfo Domínguez, Springfield o Escada, tienda de deportes y la joyería Tous.

**IMPLANTACIÓN**

El Grupo Pyrénées utilizaba una tecnología que revelaba necesidades en la relación con los clientes en cuanto al sistema de promociones, un aspecto muy importante en el proceso de fidelización. Disponer de una solución estandarizada, ágil y eficaz, que evolucionase a la par que lo hacía una compañía de tan grandes dimensiones, perfectamente integrada y con una comunicación fluida, y que tuviera un sistema muy potente de promociones y ofertas Mix&Match fueron los principales factores de decisión en los que se basó Grupo Pyrénées para elegir el software ICG.

*The big mall in Andorra la Vella is the flagship of the group and holds the largest commercial area in Andorra and a revenue of 65€ million*

the world motorbike champion Jorge Lorenzo – household of the museum World Champions by 99 dedicated to F1 and MotoGP-. They also own travel agency, FNAC Andorra, Mont-blanc fountain shops and others like; Apple, L'Occitane, Desigual, Adolfo Domínguez, Springfield, Escada, Sports and jewelry Tous.

**IMPLEMENTATION**

The group Pyrenees used a technology that unfold shortages in the clients promotions system, a very significant part in the loyalty process. Thus, to have a quick and efficient solution able to evolve together with such a big enterprise and perfectly integrated with a fluid communication, and a powerful module for



## LA OPINIÓN DEL CLIENTE...

**DANIEL J. BASCO**

**Subdirector de Organización y Sistemas del Grupo Pyrénées**

“Necesitábamos una solución estándar que evolucionase con nosotros, que tuviera un sistema de promociones muy potente y que nos ofreciese información en tiempo real para conocer en todo momento la evolución de las ventas y el funcionamiento de las promociones”, señala Daniel J. Basco.

“También me gustaría destacar que la relación que tenemos con ICG es muy fluida, el intercambio de conocimientos es constante y atienden nuestras peticiones con mucha profesionalidad”.

Otro aspecto importante es el de la formación del personal para el uso de las nuevas soluciones ICG implantadas. Según Basco, “se diseñó un plan de formación exhaustivo y detallado que se realizó justo antes del arranque de la implantación. Eran más de 400 personas a las que había que formar. Antes de la formación les di una charla para explicarles y motivarles ante el cambio. Les dije que costaría un poco al principio, pero que luego facilitaría mucho la tarea. Les puse el ejemplo del cambio que supuso pasar de los primeros teléfonos móviles, que sólo servían para llamar, a los actuales smartphones”.

## CUSTOMER'S OPINION

**Daniel J. Basco**

**Organization and Systems Assistant Director in Pyrénées Group**

“We needed an standard solution to evolve alongside with us, and a real powerful promotions system that would bring information on real time in order to be constantly up to date of the revenue and the promotions,” points Daniel J. Basco.

“Also I would like to highlight that the relationship with ICG is very fluid with constant exchange of know-how and all our inquiries are met professionally”.

Another important aspect is the training of the staff for using the implemented ICG solutions. According to Basco, “they designed an exhaustive and detailed training plan for more than 400 people to train previous to the start up. I spoke to the staff in order to explain them the situation and to motivate them for the change,

I said it might be hard in the beginning though it will make things much easier after short time. I made the example of changing from former cell phones to current smartphones.”

La implementación comenzó en abril de 2015 en uno de los establecimientos de restauración del grupo andorrano y en noviembre del mismo año se implementaba el primer supermercado. La superficie comercial principal del grupo, los Grandes Almacenes Pyrénées, fue el establecimiento donde se culminó la instalación de las soluciones ICG en marzo de 2016.

Una implantación de grandes dimensiones con 1.350.000 artículos, 800 grupos de artículos creados y más de 600 promociones donde se han instalado 112 licencias del software especializado en gestión empresarial ICGManager, 126 puntos de trabajo con la solución de software FrontRetail, 9 con la solución de hostelería FrontRest, 10 licencias de TeleComanda Android para la toma de pedidos desde las mesas y 135 puntos de venta con TPV's ICG.

El sistema integral de ICG permite ofrecer un software especializado para cualquiera de los establecimientos del Grupo Pyrénées. Los puntos de venta se gestionan desde las oficinas centrales a través de ICGManager Advanced, herramienta en constante comunicación y en tiempo real con los diferentes TPV's, con el que se gestiona en una sola base de datos los puntos de venta de tipología distinta. ICGManager como consolidador de toda la documentación permite analizar online la información de todas las áreas del grupo, tomar decisiones, agilizar tareas, mejorar los procesos y reducir costes.

Las soluciones para hostelería FrontRest y TeleComanda se han implantado en las principales áreas de restauración del grupo, como en el buffet del centro comercial de Andorra la Vella con capacidad para 285 comensales.

Solutions for Restaurants, FrontRest and TeleComanda, were implemented in the main F&B areas of the group like in the open buffet of the Mall located in Andorra la Vella with capacity up to 285 covers.



*Una implantación de grandes dimensiones con*

*1.350.000 de artículos creados y 135 Puntos de Venta*

*A huge implementation with 1,350,000 items and 135 Point-of-Sales*



promotions Mix&Match were the key factors why the Group Pyrénées chose ICG Software. The implementation started on April 2015 in one restaurant of the group and on November that year the first super-market was installed. The main mall of the group is where the installation of all the outlets of the group ended up. This was a huge implementation with 1,350,000 items, 800 groups of items, and more than 600 promotions. Counted 112 software licenses installed for ICGManager, 126 with FrontRetail, 9 FrontRest, 10 TeleComanda Android

for order-taking at the tables and a total of 135 units of ICG POS hardware. The integral ICG system permits to offer specialized software for any business in Group Pyrénées. The Point-of-Sales are managed from the Head Office through ICGManager Advanced, tool in constant communication with every POS and with a database that centralises many POS. ICGManager consolidates all the documents and permits to do deep analysis over all business area, decision-making, perform agile tasks, enhance processes, and reduce costs.

El grupo cuenta con 126 puntos de trabajo con la solución FrontRetail y TPV's ICG, con los que gestiona la venta de artículos de los diferentes corners de retail. Group has 126 work stations with FrontRetail and ICG's POS thus managing the items for sale from every retail outlet.

## IMPLANTADOR/DEPLOYER ICG Andorra



### ARTUR HOMES

Gerente de ICG Andorra

"Una implantación de grandes dimensiones como ésta ha sido un éxito gracias a la implicación y apoyo directo recibido desde la central del Grupo ICG y al esfuerzo e interés mostrado por todo el personal de Pyrénées. Implantar una empresa tan reconocida como Pyrénées y poder dar respuesta a las necesidades que tenía el grupo empresarial para la gestión y el control de sus principales áreas de negocio de Hostelería y Retail, ha sido un privilegio y una gran oportunidad de aprendizaje para todo el equipo de ICG Andorra, fortaleciendo nuestra dedicación exclusiva con ICG."

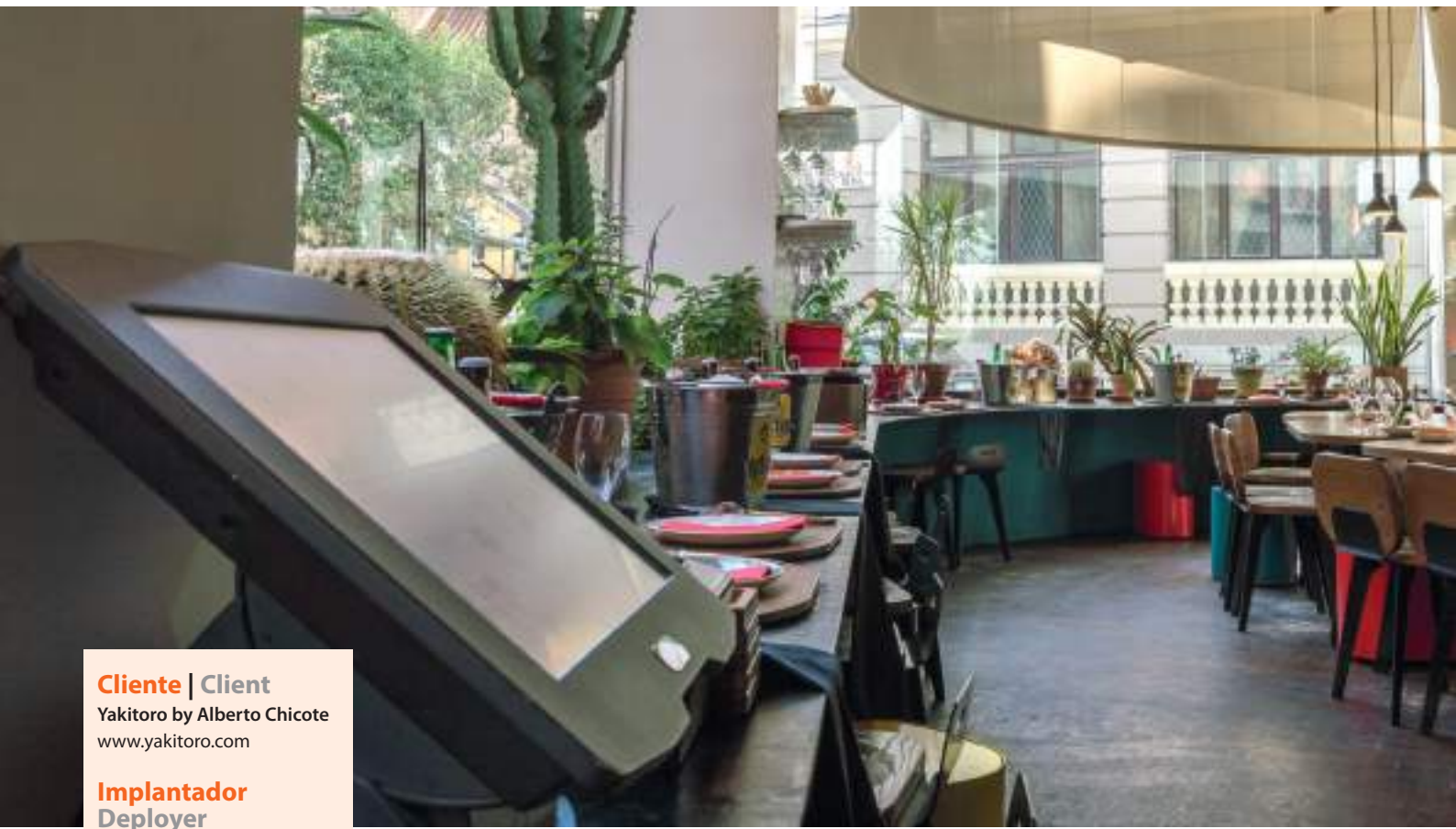
### ARTUR HOMES

ICG Andorra General Manager

"A huge implementation like this has been a complete success thanks to the implication and direct support from the ICG Group and to the effort and interest demonstrated by all the Pyrénées staff. Implement such a recognised company as Pyrénées meeting the needs of this business group for managing and controlling the areas of Restaurants and Retail is a privilege and an opportunity for learning to all the ICG Andorra team and strengthen our exclusive dedication towards ICG."



Grupo Pyrénées gestiona en exclusiva marcas como Fnac, Mont-Blanc, L'Occitane, Apple... En la imagen, el sótano de los grandes almacenes de Andorra la Vella donde se encuentra toda la oferta de Fnac, con los TPV's ISPOS WP. Exclusive brands are managed by Pyrénées Group like Fnac, Mont-Blanc, L'Occitane, Apple... The picture aside shows the basement of the Mall in Andorra la Vella where is the Fnac outlet with the ICG ISPOS WP.



#### Cliente | Client

Yakitoro by Alberto Chicote  
www.yakitoro.com

#### Implantador Deployer

Adatio Sistemas

#### Software

FrontRest, TeleComanda  
& ICGManager

#### Hardware

TPV's ICG ISPOS WP para los puntos de venta y dispositivos de gestión CashDro5 para el pago seguro en efectivo.

ICG ISPOS WP for the Point-of-Sales and Cash management devices as CashDro5 for safe cash payments.

#### Beneficios de la implantación

La implantación de las soluciones ICG permiten a Yakitoro tener estabilidad, seguridad, velocidad, control y un buen soporte. **Implementation benefits**

The implementation of ICG solutions brings to Yakitoro stability, security, speed, control and a proper support.

**Y**akitoro nace de un viaje a Japón, del que el popular y mediático chef volvió convencido de que la tradicional taberna japonesa del Yakitoro podía adaptarse a la cocina española.

El reto era hacer recetas españolas en clave yakitori, una brocheta o pincho con pollo, de origen muy popular en Japón, que se cocina en directo ante el cliente. En definitiva, una forma de comer tapas con todo bien ensartado, aromas a brasas y sabores nuestros. Yakitoro evoca la combinación del nombre japonés "yakitori", que define a la brocheta japonesa, y de la palabra "toro", el animal y símbolo español más reconocido.

Yakitoro abrió su primer local en Madrid en la calle de la Reina, en el límite entre Chueca y Gran Vía, en junio de 2014, y ha sido un concepto al que el cliente ha respondido desde el primer momento. Ofrece calidad muy alta con un ticket medio de 25 euros, con lo que la rotación de clientes es constante. Para poder atender la demanda, se abrió un segundo Yakitoro en el Paseo de la Castellana, al lado del estadio Santiago Bernabéu, en abril de 2016, y siguen las perspectivas de crecimiento.

Al entrar en Yakitoro encontramos unos espacios diáfanos y luminosos, donde se han dispuesto las mesas en torno a las parrillas de carbón en las que se ponen al punto las brochetas. Otra peculiaridad es que las bebidas se enfrían en las piscinas de hielo que hay en el centro de las mesas.

*"Las soluciones ICG nos han dado, sobre todo, estabilidad y seguridad, y una visión completa de la gestión"*

*"ICG Solutions brought us stability, security, and a complete vision of the business management"*

**Y**akitoro was borned during a journey to Japan where

the mediatic and popular Chef was convinced to adapt the traditional Japanese tabern Yakitoro into Spanish cuisine. The challenge was to make Spanish receipes in Yaki-tori code, a skewer with chicken is very popular in Japan and cooked in front of the client. So a way to eat tapas with charcoil aroma and our flavours. Yakitoro evokes the combination of the japa- nese word 'Yakitori' that means skewer and the word 'Toro' that refers to bull in spanish language a very recognised spanish icon.

Yakitoro first opening is based in Madrid in



*Esta original apuesta basada en brochetas hispano-japonesas gestiona sus dos restaurantes con las soluciones ICG y el efectivo del negocio con CashDro*

*This original venture based in hispanic-japanese skewers manages two restaurants with ICG solutions and the cash of the business with CashDro*



Reina St at the boundary between Chueca and Gran Vía, it happened on June 2014 being a concept very welcome by customers. It offers a high quality with an average price of 25 Euros, there's a high clients turnover. In order to meet this growing demand a second Yakitoro was opened in the Paseo de la Castellana St next to Santiago Bernabéu stadium on April 2016, at the moment still with growing expectations. When entering in the Yakitoro you will find a luminous and open-plan space with tables spread around the charcoal grills where the skewers are prepared. Another peculiarity is that the beverage is cooled in

ice pools located at the tables' center.

#### IMPLEMENTATION

Yakitoro are very dynamic restaurants with a large number of customers. Moreover, on the opening of the second restaurant they were in need of an efficient and agile Restaurant Management software, a multiple business tool capable to hold the future growth of the business.

In both Yakitoro restaurants there are two ISPOS workstations where FrontRest is installed. One of them used for cash-in and cash-count, the other one located in the dining-room for checking table orders, printing and even order taking. The order taking

## LA OPINIÓN DEL CLIENTE...

**INMA NÚÑEZ & MIREIA HUMET**

**Jefa de sala & Gerente de Yakitoro by Chicote**



Conocimos las soluciones ICG a finales de 2013, a través de un amigo empresario de la hostelería en Madrid, que las tiene implantadas en sus establecimientos. En una primera decisión, para la apertura del primer restaurante, optamos por la instalación de otra solución tecnológica diferente, pero en enero de 2016, decidimos implantar ICG en el nuevo establecimiento que abríamos en la Castellana, para, posteriormente, cambiar también el de la calle Reina. Las soluciones ICG nos han dado, sobre todo, estabilidad y seguridad. Son herramientas muy probadas, donde se ve la experiencia acumulada. Nos han aportado soluciones eficaces para el día a día, ya que conocían nuestras posibles necesidades. Esto nos ha hecho ser más rápidos en las comandas y ser mucho más eficientes en la gestión. El disponer de ICGManager, además de FrontRest, nos ha aportado una visión muy completa y de uso fácil para el seguimiento del negocio, y una forma eficaz de controlar nuestras compras y ventas, además del cuadro de caja con CashDro'.

### THE CUSTOMERS OPINION

**Inma Núñez & Mireia Humet**

Maitre & General Manager at Yakitoro

Met the ICG solutions by the end of 2013 through a friend of mine that is a restaurant entrepreneur in Madrid and is using ICG at his business. Initially for the first opening we chose another software but on January 2016 decided to install ICG in the new opening in la Castella St and later on switch to ICG in the first restaurant. ICG solutions brought specially stability and security. These are proven track record solutions in which the experience accumulated is present. These have brought us efficient solutions for daily tasks since they knew our needs and turn out to increase speed in orders management and enhance efficiency. The presence of ICGManager besides FrontRest has given us a complete vision and easy use for business controlling, and to manage our purchases, sales and the cash-count with CashDro as well.

## IMPLANTACIÓN

Yakitoro son locales muy dinámicos, con mucha afluencia de gente. Además, cuando estaban en proceso de apertura del segundo local necesitaban, no sólo un programa de punto de venta y comandas que fuera ágil y eficiente, sino también una herramienta de gestión de varios negocios, y que pudiera crecer.

En ambos establecimientos de Yakitoro se trabaja con dos terminales punto de venta ISPOS de última generación, en los que está instalado el software especializado en hostelería FrontRest. Uno de ellos se utiliza como equipo de caja, en el que realizan los cobros y cierres de caja, y el otro, ubicado en la sala, para consulta de estado de mesas, impresión de subtotales e incluso toma de alguna comanda. El sistema de toma de comandas, se ve reforzado con la utilización de Telecomanda Android, instalado en 4 dispositivos Android de 7", por la perfecta adaptación del programa a pantalla de gran tamaño, que permite una mayor comodidad de trabajo a la hora de seleccionar los artículos cuando se toma la comanda al cliente.

Disponen, además de 3 impresoras de pedidos en las 3 parrillas repartidas por el restaurante, por donde salen los pedidos agrupados por rangos de mesas. Existe también otra impresora en cocina por la que se envían los pedidos de los platos que se elaboran en ella y otra en barra por la que se imprimen las bebidas a preparar. Ambos establecimientos disponen, asimismo, de CashDro 5 para el tratamiento del efectivo, lo que facilita y asegura el cobro y los cierres de caja.

Los locales están enlazados con el software de gestión centralizada ICG Manager Advanced, en el que se reciben las ventas online de los establecimientos, y se controla la gestión de compras y gastos del restaurante, además de crear y mantener artículos, tarifas de ventas, etc.

ICGManager se halla alojado en un servidor Cloud, lo que garantiza un sencillo acceso al sistema desde cualquier lugar. La instalación se complementa con la utilización de la herramienta ICGAnalytics, para obtener indicadores y alertas del negocio en tiempo real.

Yakitoro by Chicote cuenta con cuatro puntos de venta con FrontRest y dos equipos de gestión de efectivo CashDro5.

Yakitoro by Chicote holds four point of sales with FrontRest and two cash management stations CashDro5.



*Yakitoro gestiona el efectivo del negocio y garantiza el cuadro de caja con CashDro5*  
*Yakitoro manages the cash in the business and guarantees the cash-count with CashDro5*





Para los propietarios del establecimiento las soluciones ICG son herramientas muy probadas, donde se ve la experiencia acumulada y nos han aportado soluciones eficaces para el día a día. According to the owners ICG solutions are proven track record tools where the experience accumulated is present and these have brought us efficient solutions for daily tasks.

system is enhanced with the TeleComanda Android installed in four Android 7" device, the screen resolution fits perfectly and makes the job much comfortable when it comes to select items during order taking. Furthermore, they have three printers for orders amongst three grills in the restaurant where

orders are print-out by range of tables. There is another printer in the kitchen where orders are sent only for the items prepared there and another one in the bar with the drinks to prepare.

Both branches equipped with CashDro5 for the cash management that makes easy and safe the collections and cash-counts.

The outlets are linked with centralized management software ICGManager Advanced where all transactions are received and the sale it controls the purchase management of the restaurant, additionally to create and edit items, sale rates...

ICGManager is installed in a Cloud server that guarantees and easy access to the system from anywhere. The installation is completed with the use of the ICGAnalytics in order to obtain the key indicators and business alerts on real time.

Yakitoro utiliza los TPV ISPOS, uno en sala para consultas y pedidos (foto izquierda) y otro en la barra como equipo de caja (foto derecha).

Yakitoro is using the ISPOS stations, one in the dining-room for controlling and purchasing and other one for till.



IMPLANTADOR/DEPLOYER

**Adatio  
Sistemas**



**MANUEL MOLINA**

Gerente de Adatio Sistemas  
**MASTER PROVIDER  
ICG EN MADRID**

"Cuando desde Yakitoro se pusieron en contacto con nosotros en 2016 para comunicarnos que querían implantar los sistemas de ICG, tras haber utilizado en primera instancia otro software, nos dijeron que necesitaban estabilidad, seguridad, velocidad, control y muy buen soporte. Y eso fue lo que les proporcionamos: FrontRest y TeleComanda en los puntos de venta, ICGManager para el control total del negocio, autonomía en controlar el negocio con ICGAnalytics, y el último en llegar, CashDro, para la gestión del efectivo, del que están enormemente satisfechos. Excelentes soluciones unidas a la experiencia de Adatio, han hecho posible que la tranquilidad regrese a Yakitoro en todo lo referente a sus sistemas de gestión."

**MANUEL MOLINA**

General Manager in Adatio Sistemas  
**ICG MASTER PROVIDER IN MADRID**

"When Yakitoro contacted us back on 2016 in order to communicate that they were interested to install ICG solutions after they experienced another software and they need stability, velocity, control, and proper support. So that is what we delivered; FrontRest and Telecomanda at the POS, ICGManager for total control, autonomy business control with ICGAnalytics, and lastly CashDro for the cash management and they are very satisfied. Excellent solutions along with Adatio experience bring back the peace of mind to Yakitoro when it comes to IT systems."

# T-Quiosk



ANDROID



WINDOWS

## El punto de venta desatendido The unattended point of sale

**T**-Quiosk es el nuevo punto de venta desatendido diseñado para ofrecer la mejor experiencia de compra posible gracias a un software de gestión alojado en la nube visual y gráfico, intuitivo y de fácil uso.

Con la nueva generación de kioscos, rediseñada en su totalidad, los clientes pueden consultar la carta, a través de una pantalla táctil panorámica de 32", hacer el pedido, pagarlo de forma segura y pasarlo a recoger por el mostrador, descongestionando las colas, agilizando el servicio y aumentando la rotación de mesas en los establecimientos.

Disponible en dieciséis modelos, 8 con SO Android y 8 con SO Windows, T-Quiosk puede fijarse en la pared tipo mural, anclarse en techo y suelo mediante dos barras de acero inoxidable, o sujetarse por medio de un soporte de pie, y presenta diferentes formas de pago (con tarjeta de crédito, efectivo o dual). T-Quiosk está perfectamente integrado con el software especializado para restauración, FrontRest y HioPos Cloud, pudiendo trabajar también de forma autónoma, y se ha ideado para adaptarse al máximo a las necesidades de cada cliente, teniendo en cuenta la ubicación del dispositivo y las formas de pago. Con T-Quiosk, los establecimientos

*T-Quiosk incrementa el ticket promedio en más de un 15% y mejora la distribución del personal*  
*T-Quiosk increases the average sale more than 15% and improves employee workload*

**T**-Quiosk is the new unattended point of sale designed to provide the best purchase experience due to one management software which is cloud based, intuitive, visual, graphic and user-friendly. With the new entirely redesigned Kiosk generation, customers may check the menu through one 32-inch wide touch-screen, place an order, pay securely and pick it up at the counter freeing up the service and increasing table rotation in the establishments. Available in sixteen models, 8 of these are Android based and 8

Windows based. T-Quiosk can be fixed at the wall, anchored by two stainless steel bars to the ceiling and floor or fastened by a floor stand. It may combine different payment modalities (by credit card, cash or both). T-Quiosk is perfectly integrated with specialized Hospitality software such as FrontRest and HioPos Cloud also being able to work standalone. It has been designed to adapt as maximum as possible to each client needs considering device location and payment methods. With T-Quiosk the establishments will make a better offer impact due to the suggested sales and a customizable solution that has a great acceptance among the public that increases the average ticket more than 15% and customer has always one

**The new T-Quiosk avoid queues and long waits**

MODELO 10



PUNTO DE INFORMACIÓN TÁCTIL MURAL  
WALL-MOUNTED TOUCH INFORMATION POINT

MODELO 100



PUNTO DE INFORMACIÓN TÁCTIL CON PEANA  
TOUCH INFORMATION POINT WITH BASE

MODELO 20



QUIOSCO MURAL DE PAGO CON TARJETA  
WALL-MOUNTED KIOSK FOR CREDIT CARD PAYMENTS

MODELO 22



QUIOSCO PARA ANCLAR EN SUELO Y TECHO  
KIOSK FIXED ON THE FLOOR AND CEILING

**Todos los modelos están disponibles con SO Android y SO Windows**



T-Quiosk ya está instalado en algunos establecimientos de los aeropuertos españoles, como Burger King.  
T-Quiosk is already installed in some establishments of the Spanish airports like Burger King.

consiguen un mayor impacto de las ofertas gracias a las ventas sugeridas, y disponen de una solución personalizable y de gran aceptación entre el público que incrementa el ticket promedio en más de un 15%, y el cliente cuenta con un punto de venta siempre disponible y de buen humor, con un interfaz amigable, donde puede consultar y comprar con total libertad sin presiones de vendedores, multiidioma y con toda la información de interés de los platos ( fotos, ingredientes, calorías, alérgenos...).

*Los nuevos  
T-Quiosk  
evitan colas  
y tiempos de  
espera*

available and cheerful point of sale with a user friendly interface where you can check and buy freely without sellers pressure, multilingual and with all the relevant information regarding the dishes (photos, ingredients, calories, allergens...).

**ELECTRONIC MENU**  
Besides being an unattended point of sale the new 10 and 100 models can also work as an information point. Fixed to the wall or on a stand without the devices that allow payments these models

#### MODELO 200



**QUIOSCO CON PEANA DE PAGO  
CON TARJETA**  
KIOSK WITH BASE FOR  
CREDIT CARD PAYMENTS

#### MODELO 202



**QUIOSCO DOBLE DE PAGO  
CON TARJETA**  
DOUBLE-SIDED KIOSK FOR  
CREDIT CARD PAYMENTS

#### MODELO 230



**QUIOSCO DE PAGO CON  
TARJETA Y EFECTIVO**  
KIOSK FOR CREDIT CARD  
AND CASH PAYMENTS

#### MODELO 232



**QUIOSCO DOBLE DE PAGO CON  
TARJETA Y EFECTIVO**  
DOUBLE-SIDED KIOSK FOR CREDIT  
CARD AND CASH PAYMENTS

**All models are available with Android OS and Windows OS**

**CARTA ELECTRÓNICA**

Aparte de ser un punto de venta desatendido, los nuevos modelo 10 y 100 también pueden trabajar como punto de información.

Anclado en la pared o sobre una peana y sin los dispositivos que permiten realizar el pago, estos modelos se

**T-Quiosk,  
como punto de  
información  
táctil, capta la  
atención del  
cliente**

convierten en puntos de información táctil donde los clientes pueden consultar la carta del establecimiento. Disponible en cuatro modelos para Andorid y Windows, T-Quiosk 10 y T-Quiosk 100, la solución ofrece la información más completa de cada plato

como fotografías, ingredientes, número de calorías, alérgenos..., de forma atractiva y novedosa, lo que ayuda a captar y retener la atención del cliente.

**S-QUIOSK**

S-Quiosk es una solución para tablets con SO Android convirtiendo el terminal en un punto de venta autónomo y desasistido donde el cliente puede visualizar la oferta gastronómica del local, realizar el pedido y pagarlo a través de un pinpad enlazado y ser servido rápidamente o ir a buscarlo a la zona de recogida cuando esté preparado.

Esta solución permite ahorrar costes al establecimiento, descongestiona colas, reduce tiempos en el proceso de venta al ser el propio cliente quien realiza el pedido, y es ideal para negocios de fast foods, pizzerías...



El Modelo 100 es un punto de información táctil donde consultar la oferta gastronómica del establecimiento con fotos, ingredientes, alérgenos...

100 Model is a touch information point to check the store gastronomic offer with photos, ingredients, allergens...



S-Quiosk instalado en un dispositivo móvil Android, junto a un pinpad enlazado y una impresora de tickets conectada, se convierte en un punto de venta desasistido y autónomo donde el cliente puede realizar y pagar el pedido.

S-Quiosk installed in an android mobile device with a pinpad and one receipt printer connected becomes an autonomous and unattended POS where customer can make and pay the order.

become tactile information points where customers may check the establishments menu. Available in four models for Android and

**T-Quiosk  
as a touch  
information  
point gets the  
customers  
attention**

Windows, T-Quiosk 10 and T-Quiosk 100. The solution offers the most complete information of each dish such as photos, ingredients, number of calories, allergens..., in a new and attractive way which helps to gain the clients attention.

**S-QUIOSK**

S-Quiosk is an Android solution for tablets that converts the terminal in an unattended and autonomous point of sale where customer can see all the menu of the restaurant, make the order and pay it through an integrated pinpad and can be served quickly or can be taken from the pick-up area when it is ready.

This solution allows save cost to the establishments, decongesting lines, reducing sales process because is customer who carries out all actions and is ideal for fast foods companies, pizzerías...



# TeleComanda & CashDro

*Mejora el proceso de cobro de los negocios*  
*Optimizes the business' collection process*

**E**l enlace de TeleComanda con CashDro, especialmente ideado para terrazas o grandes superficies de hostelería, permite al comandero activar el dispositivo de gestión de efectivo como forma de pago y al camarero realizar el pago directamente en CashDro. La integración de ambos dispositivos da como resultado un punto de venta auxiliar, disminuyendo la carga de cobros desde el TPV, que instalado en la terraza o en un lugar de rápido acceso, simplifica las ventas por parte de los vendedores y agiliza el proceso de cobro, al liberar a los camareros de disponer efectivo para dar el cambio. Otra ventaja del enlace es la reducción de desplazamientos por parte del camarero que ya no necesita entrar en el establecimiento para realizar el pago. Esta solución, además, cuenta con todas las ventajas que ofrecen los dispositivos individualmente como son el control de ventas, el cobro rápido y sencillo, la eliminación de errores en el cambio y el cuadro de caja, o una mayor eficiencia de los establecimientos.

*Reduce desplazamientos, agiliza los cobros y garantiza el cuadro de caja*  
*Reduces walking distance, speeds up collections, and assure cashcount balance*

**T**he link of TeleComanda with CashDro fits specially for terraces or any kind of F&B venues, makes possible to enable the cash device as a payment type and the waiter to pay directly at CashDro. The integration of both devices result in an additional point of sale, diminishing that way the workload to the POS, that located at the terrace or in a quick access point, optimizes and makes agile the sales process to

the waiters since they can finish the sale without walking inside the restaurant. This solution also counts with all the benefits offered by these devices individually such as sales control, quick and easy collections, removing cash change errors, assured cashcount balance, increasing efficiency in the business.

# StockManager

## Nuevo sistema de movilidad para almacén

## New mobile system for warehouse



**S**tockManager es el nuevo sistema de gestión de almacén a través de smartphones o tablets con sistema operativo Android que permite realizar de forma eficiente la gestión y control de los procesos de almacén como son: pedidos de compra, recepción de pedidos de compra, pedidos de venta, servir pedidos de venta, trasposos entre almacenes, control de inventarios, consulta de stocks, impresión de etiquetas...

La nueva solución de movilidad tiene el objetivo de mejorar la productividad de los trabajadores y la logística de los almacenes, ofreciendo soluciones y funciones muy valiosas para distribuidoras, comercios especializados, grandes superficies y todas aquellas empresas que gestionen almacenes y stocks.

**StockManager comunica con ICGManager o FrontRetail en tiempo real**

StockManager solventa los problemas de desconexión existentes en los almacenes al permitir trabajar en modo offline, y es una solución multitarea con la que podemos dejar operaciones en espera y recuperarlas más tarde, sin necesidad de finalizarlas. Con la nueva aplicación también podemos persona-

*La solución móvil de ICG, ideal para la gestión y el control eficiente de los procesos de almacén*  
The ICG mobile solution ideal for an efficient management and control of the warehouse processes

**S**tockManager is the new system for warehouse management through smartphones or tablets based on Android OS that enables to manage and control warehouse processes efficiently such as; purchase orders, reception of purchase orders, sales orders,

dispatching sales orders, warehouse transfers, inventory, stock query, and labels printing. The new mobile solution aims to improve the productivity of the employees and the logistics management by offering valuable features and solutions to distributors, specialty

### MAIN BENEFITS

- Communications with ICGManager or FrontRetail in real time.
- Possible to work in off-line mode.
- Customization of the logistic operation per user type.
- Possible to perform several operations at a time.
- Item Barcode Reading through Scanner or Camera.



StockManager mejora la productividad de los trabajadores y la logística en los almacenes.  
StockManager improves the employees productivity and the warehouse logistics.

lizar las operaciones de logística por cada tipo de usuario y realizar la lectura de artículos vía Scanner y Cámara desde cualquier dispositivo móvil Android. Una de las principales ventajas es que StockManager está en permanente comunicación con ICGManager o FrontRetail en tiempo real.

### PRINCIPALES VENTAJAS

- Comunicaciones con ICGManager o FrontRetail en tiempo real.
- Posibilidad de trabajar en modo Offline
- Personalización de las operaciones de logística por usuario
- Posibilidad de realizar diversas operaciones al mismo tiempo
- Lectura de artículos vía Scanner y Cámara



Pantalla ficha de artículo.  
Item file screen.

Pantalla de lectura de artículos vía cámara.  
Item reading screen through camera.



shops, malls, and any business managing warehouses and stocks. StockManager solve the disconnection issues in the warehouses by enabling working in offline mode, and it is a multi-task solution that we can put operations on hold and come back later on without finishing them. With this new application we can also customize the logistic operations for each

### StockManager communicates to ICGManager or FrontRetail in real time

user type and do item's barcode reading through scanner or camera using any Android device. One of the main benefits is that StockManager sets real-time communication with ICGManager or FrontRetail.



## VICTORIA'S SECRET



### PANAMÁ

#### Victoria's Secret

La firma internacional abrió su nueva tienda en Panamá, diseñada con diferentes ambientes en donde presenta cada línea de producto. La tienda tiene para su control y cobro 8 Puntos de venta con FrontRetail, que le permite de manera ágil realizar las transacciones. Con ICGManager administra toda la información en las oficinas centrales en tiempo real

This international branch opened a new outlet in Panama designed with different environments in order to show their product lines. The shop use for control and collections eight POS with FrontRetail that enable agile transactions. Together with ICGManager manages all the information in real time at the head office.



### COLOMBIA

#### Qbano

Líder en la elaboración y comercialización de Sándwiches en Colombia, con 39 años de experiencia y más de 210 puntos de venta a nivel nacional en más de 50 ciudades. La implantación de la cadena de comida rápida fue llevada a cabo por la concesión ICG Colombia y cuenta con las soluciones FrontRest e ICGManager, además de ICGAnalytics con la que obtienen toda la información del negocio en tiempo real.

Leading the elaboration and commercialization of sandwiches in Colombia with 39 years of experience and 210 points of sales at national level spread around 50 cities. The implementation of the fast-food chain was carried out by ICGColombia who installed the solutions FrontRest and ICGManager. Also ICGAnalytics to obtain business data in real time.

## L'ORÉAL





**UAE**

## Il Caffè di Roma

Una de las cadenas de cafeterías más importantes del mundo cuenta actualmente con más de 30 establecimientos en los Emiratos Árabes Unidos. La concesión de ICG en los Emiratos se ha encargado de la implementación de las soluciones para la restauración FrontRest y TeleComanda Android, ICGManager y de los TPV ISPOS en todas las cafeterías del país.

One of the most important Cafe chains in the world currently with about 30 outlets in the United Arab Emirates. The ICG connection in the UAE took care of the implementation of the solutions for restaurant FrontRest and TeleComanda Android, ICGManager and the POS ISPOS in all the branches.

**CHILE**

## L'Oreal

En 2016 ICG Chile inició el proceso de implementación de las soluciones ICG en las nuevas tiendas de L'Oreal América en Chile, para ir paulatinamente renovando todas las tiendas existentes. La concesión se ha encargado de la instalación de FrontRetail en las tiendas de la firma y de ICGManager en el clúster de L'Oreal para Chile, Argentina, Uruguay, Colombia y México.

On 2016 ICGChile started the deployment of ICG Solutions in the new shops of L'Óreal America in Chile and moving into all other outlets. The concession accomplished with the installation of FrontRetail in the shops and ICGManager in Lóreal cluster for Chile, Argentina, Uruguay, Colombia and Mexico.



**UNITED KINGDOM**

## Sprinkles Gelato®

Heladería fundada en 2012, cuenta actualmente con 16 establecimientos y tienen previsto tener 100 locales en 2 años. La implementación fué llevada a cabo por ICG Software UK y, en cada establecimiento, se han instalado FrontRest y HioScreen. Con ICGManager centralizan la información de las ventas de las heladerías y realizan los procesos de fabricación y aprovisionamiento.

Ice-cream shops founded on 2012 currently with 16 outlets and a forecast of 100 more to reach in the next two years. The implementation was conducted by ICG Software UK who installed FrontRest and HioScreen in every branch. Using ICGManager for centralizing the revenue of the shops and performing manufacturing process and distribution.



Mr. Jayram Veliyah, director general de ICG India, Mr. Sunil Kumar, socio consejero, Mr. Premchand Kurup, presidente de la Concesión ICG India, D. Andreu Pi, presidente del Grupo ICG, y Srta. Ana Puertas, directora comercial de ICG Software.

Mr. Jayram Veliyah, GM ICG India, Mr. Sunil Kumar, counselor and stakeholder, Mr. Premchand Kurup, President of ICG India, Mr. Andreu Pi, President of ICG Group, and Miss. Ana Puertas sales director of ICG Software.



## Nueva concesión ICG India New concession ICG India

**E**l Presidente del Grupo ICG, Andreu Pi, viajó a Nueva Delhi para formalizar el acuerdo comercial y presentar la nueva Concesión ICG India ante un gran número de empresarios del sector tecnológico de este país. Este acuerdo representa la comercialización en exclusiva de las soluciones de software ICG para empresas del sector del Punto de Venta de Hostelería y Comercio en el mercado indio, tras haberlas adaptado a los requerimientos fiscales e impositivos del país.

El acto de presentación, que se celebró en el Sheraton Saket Hotel de Nueva Delhi, contó con la presencia del presidente de ICG India, Premchand Kurup, el director general Jayram Veliyah y el socio consejero Sunil Kumar. También participó el consejero económico y comercial jefe de la embajada de España en Nueva Delhi, Carlos Jiménez Aguirre y el representante de la Oficina Comercial de Cataluña en Mumbai, Hamang Tanna. Durante el acto fueron

presentados todos los productos y soluciones de software ICG, además de dar a conocer el proyecto de futuro para los próximos años, basado en el desarrollo de nuevas soluciones de software más intuitivas y usables, de fácil configuración y parametrización, basadas en una avanzada tecnología cloud.

**T**he president of ICG Group, Andreu Pi, travelled to New Delhi in order to sign up a commercial agreement and present to the new concession ICG India and to a large number of entrepreneurs of this country. This deal represents the exclusive distribution of ICG software

solutions for point of sales companies in Hospitality and Retail sectors up on performing the fiscal and tax adjustments in the solutions.

The presentation event was celebrated in the Sheraton Saket Hotel in New Delhi and attended by ICG India president Premchand Kurup, the General Manager Jayram Veliyah and the stakeholder and counselor Sunil Kumar. Also attended the economic counselor of the Spanish embassy in New Delhi Carlos Jimenez Aguirre and the representatives of the Catalan Office in Mumbai Hamang Tanna. During this event all the ICG products and solutions were presented further to introduce the projects for the years to come based in the development of new software solutions more intuitive and user-friendly, easy configuration and parametrization based in cloud technology.

El acto de presentación de la Concesión ICG India se celebró en el Sheraton Saket Hotel de Nueva Delhi. D. Andreu Pi con el consejero de la Embajada de España, Carlos Jiménez, y el representante de Acció, Hamang Tanna.

The presentation event for the concessionaire ICG India took place in the Sheraton Saket Hotel in New Delhi Mr. Andreu Pi with the counselor of the Spanish embassy Mr. Carlos Jiménez and the representative of the Catalan Office Mr. Hamang Tanna.

## CashDro inaugura nuevas instalaciones CashDro opening new facilities



**C**ST, SL, fabricante de los equipos de gestión de efectivo CashDro, ha inaugurado nuevas instalaciones con una superficie de 2.800 metros cuadrados. Esta actuación responde a las necesidades de crecimiento de la empresa para los que comercializa sus productos en el mercado nacional, y está presente además en 15 países.

El nuevo edificio cuenta con dos plantas. En la planta baja se encuentra la zona de 'show room' donde se exponen los equipos adaptados en cada tipo de negocio y el área comercial. En el interior se encuentra el área técnica, la cadena de montaje y ensamblaje de los equipos, el área de control de calidad y una zona logística desde donde se abastecen los diferentes mercados. En la planta superior se encuentran las aulas de formación teórica y práctica para SATs Oficiales a quienes se entrega la acreditación que los certifica como implantadores y técnicos de CashDro.

**Edificio de  
2.800 m<sup>2</sup> y una  
inversión de  
4M€**  
**Building of  
2.800 m<sup>2</sup>  
and 4M€  
investment**



Autoridades e invitados visitaron el área de montaje.  
Authorities and guests visited the assembly line.



**C**ST, SL, manufactures the cash management devices CashDro and has opened new facilities with a surface of 2,800 square meter. It happened to meet the growing demand of the company at national level and amongst 15 countries world wide. The new building has two floors. In the first one there is the show-room where the devices are exposed for every business type, and the commercial area. Inside there

is the technic area, assembly chain, control area and quality, and a logistics area to ship off to all markets. In the upper floor there are the training rooms for Official TAS who are awarded with certification as CashDro deployers and technicians.

Jordi Latorre, alcalde de Torrefarrera, Joan Reñé, presidente de la Diputació, Andreu Pi, presidente del Grupo ICG, José Ignacio Llorens, presidente de la comisión de agricultura del congreso y Inma Manso, Subdelegada del Gobierno. Jordi Latorre, Major of Torrefarrera, Joan Reñé, President of Diputació de Lleida, Andreu Pi, President of ICG Group, José Ignacio Llorens, president of the agricultural committee of the congress and Inma Manso, sub-delegate of the Government.



# Lanzarote & Fuerteventura



*El disfrute de la naturaleza. Fuerteventura es arena y mar en estado puro, con más de 150 km de playas, y Lanzarote es una obra de arte esculpida por la lava de sus volcanes*

*The enjoyment of nature. Fuerteventura is sand and sea in its purest form with more than 150 km of wide beaches. Lanzarote is a work of art sculpted by the lava and its volcanoes*

Llegamos al aeropuerto de Fuerteventura y ponemos rumbo hacia el **Hotel Dorado Suites** en Caleta de Fuste, uno de los mejores centros turísticos y de ocio de la isla. Fuerteventura se caracteriza por sus playas, que hay para todos los gustos y algunas de ellas prácticamente vírgenes como la Playa de Cofete, en la punta sur de la isla. Otros buenos ejemplos son las playas de Morro Jable, Costa Calma, Caleta de Fuste o los rincones de la isla de Lobos, a escasos dos kilómetros de la costa de Fuerteventura. En Morro Jable se puede comer muy bien, a pie de playa, en el **Restaurante Waikiki Jandía** (pescados y carnes en general) y tomarse un helado de elaboración casera en **Coco Banana**.

No hay que dejar de visitar, y mejor a lomos de un camello, la Montaña Tindaya o los Parques Naturales de Jandía y Dunas de Corralejo. Cerca de allí se encuentra el pueblo de El Corralejo, con una generosa oferta gastronómica y restaurantes de todo tipo como el **Asador La Casita** (especialidad en carnes a la brasa y buenos platos canarios), **la Cantina Don Pepe** (comida mexicana), **La Scarpetta di Mario** (cocina tradicional italiana), el **Restaurante Pizzería Grill Garden** y, sobre todo, el muy popular **Restaurante El Sombrero**. Siempre

queda también la opción de aprovechar el día en la playa y beber y comer algo ligero en alguno de los **kioscos**.

Antes de finalizar el día, un lugar con encanto para cenar es el **Hotel-Restaurante Mahoh**, en el norte de la isla, donde la comida canaria es la gran protagonista de su carta: Carne de cabra y cabrito; papas arrugadas con mojo picón (la salsa típica canaria); sancocho y quesos majoreros.

**Fuerteventura destaca por sus playas, algunas casi vírgenes**  
**Fuerteventura is distinguished by its beaches, some almost unspoiled**

Volviendo al aeropuerto, no sin antes comprar unos recuerdos de la estancia en los bazares de artesanía **Dunas**, aprovechamos la espera antes de viajar a la isla de Lanzarote, para tomar un tentempié en **Burger King**, donde el servicio es ágil y eficaz con los nuevos T-Quiosk.

#### LANZAROTE

Llegamos a Lanzarote, cuya asombrosa naturaleza con trece Espacios Naturales protegidos (entre ellos el Parque Nacional de Timanfaya), sus increíbles paisajes (toda la isla fue declarada Reserva de la Biosfera por la UNESCO en 1993), sus 150 km de espectaculares playas (recomendables, sobre todo, las de Punta del Papagayo), su cocina y sobre todo el respeto por el entorno que se respira en esta isla, hacen de ella el destino ideal.

Lanzarote es también una isla modelada por un artista. La influencia de César Manrique (1919-1992), creador universal y pionero del ecologismo, no pasa desapercibida para ningún viajero. Los Jameos del Agua y la Cueva de los Verdes son dos joyas volcánicas que fusionan el genio artístico de Manrique y la fabulosa naturaleza de la isla. A pesar de ser la gran desconocida de los visi-



Lani's Suites Deluxe hotel en primera línea de playa en Puerto del Carmen.  
Lani's Suites Deluxe hotel along the beachfront in Puerto del Carmen.

*Ambas islas son importantes destinos turísticos donde las soluciones ICG tienen una gran presencia e implantación*  
*Both islands are important tourist destinations where ICG solutions have a great presence and implementation*

**W**e Arrive at the Fuerteventura airport where we set course to Hotel Dorado Suits in Caleta de Fuste which is one of the best tourist and leisure centers of the island. Fuerteventura is characterized by its beaches for every taste. Some of them are practically untouched such as Cofete Beach placed in the southern part of the island. Other good examples are beaches like Morro Jable, Costa Calma, Caleta de Fuste or the corners of Isla de Lobos just two kilometers from the coast of Fuerteventura. In Morro Jable is possible to eat nice meals by the beach. In the Waikiki Jandía Restaurant (Meat and Fish generally) and one homemade ice cream in Coco Banana.

It is necessary to visit, better on a camelback, Tindaya Mountain or Natural parks of Jandía and Sand Dunes of Corralejo. Nearby there is a village called El Corralejo with a generous gastronomic offer and restaurants serving all types of cuisine such as Asador La Casita (Specialty in grilled meat and good Canarian dishes), Cantina Don

Pepe (Mexican food), La Scarpetta di Mario (Traditional Italian cuisine), Pizzería Grill Garden and above all the very popular Restaurant El Sombrero. There's always the option to seize the day on the beach drinking and eating something light at some of the Kiosks.

Before the end of the day a charming place to dine is the Hotel-Restaurant Mahoh located on the north part of the island where the Canarian food is the main protagonist of its menu: Goat and Kid meat; wrinkled potatoes with mojo picón (typical Canarian sauce); Stew and Majorero cheese.

Before returning to the airport is recommended to buy some souvenirs at handicraft bazaars called Dunas. We use the waiting time before traveling to the island of Lanzarote to enjoy a snack in Burger King where the service is fast and efficient with the new T-Quiosk.

#### LANZAROTE

We arrive in Lanzarote. Its amazing nature with thirteen protected natural areas (Including the Timanfaya National Park), the incredible landscapes (Whole island was



Restaurante de cocina española-canaria Charco Vivo, Arrecife.  
Spanish-Canarian cuisine restaurant Charco Vivo, Arrecife.



Burger King en el Aeropuerto de Fuerteventura.  
Burger King at the Fuerteventura Airport.

tantes, la capital Arrecife conserva interesantes rincones como son su pequeño casco histórico, su valiosa marina y bahía, o la playa de El Reducto de fina arena blanca. Entre las propuestas gastronómicas son recomendables los restaurantes **Charco Vivo** (cocina canaria, con productos frescos de temporada), **El Rincón Granaíno** (especializado en tapas) y **Pizzería Divina Italia**. Más abajo, en Playa Honda, el restaurante **Sal Marina**.

Hacia el sur se encuentra Puerto del Carmen, la principal zona turística de la isla que cuenta con una gran oferta hotelera. Cabe destacar los hoteles **Hibiscos** y **Lani's Suites**, así como los complejos de apartamentos **Costamar**, **Fayna**, **Flamingo**, **Vistamar** y **Corona Mar**. La mejor oferta gastronómica se concentra en restaurantes como **La Cascada del Puerto** (con decoración de madera y piedra volcánica), el **American Indian Café** y **La Taberna de Nino**.

Otra de las zonas turísticas de la isla es Costa Teguise, un lugar ideal para las compras como las artesanías del **Bazar Teguise** y del reputado artista **Jesús Cejas Barreto** con sus originales obras fabricadas con arena y yeso.

Suave temperatura, agradables rayos de sol y unos escenarios naturales singulares caracterizan el sur de la isla donde acaba el recorrido. En Playa Blanca se encuentra el eje central del negocio pesquero de la isla con la presencia de la empresa **Inver Pescatron** que comercializa unas 20 toneladas anuales de pescado capturado en aguas de Canarias. Playa Blanca es también un paraíso del ocio en el que reina la vida nocturna con la discoteca **Jungle Bar** como máximo exponente y el pub **The Harp**, con música en directo al más puro estilo irlandés. En Playa Flamingo podemos comer en el restaurante **Casa Joaquín** que ofrece una variada oferta gastronómica especializada en hamburguesas, paellas y pasta italiana.

*Lanzarote cuenta con 13 espacios naturales protegidos entre ellos el de Timanfaya*  
*Lanzarote has 13 protected natural areas including Timanfaya*

designated a Biosphere Reserve by UNESCO in 1993), 150 km of coastline and spectacular beaches (specially recommended Punta del Papagayo), its cuisine and above all the respect for the environment that is breathed in the island, make it the ideal destination.

Lanzarote is also an island modeled by an artist. The influence of César Manrique (1919-1992) universal creator and pioneer of environmentalism does not go unnoticed by any traveler. Los Jameos del Agua and La Cueva de los Verdes are two volcanic treasures that fuse the artistic genius of Manrique and the fabulous nature of the island.

Despite being the great unknown for visitors, the capital, Arrecife preserves interesting places such as its small historic center, its marina and bay or El Reducto beach with fine white sand. Among the gastronomic proposals

are the restaurants Charco Vivo (Canarian cuisine with fresh seasonal products), El Rincón Granaíno (specialized in tapas) and Pizzería Divina Italia. Further down at Playa Honda, Restaurant Sal Marina.

Heading south you reach Puerto del Carmen which is the main tourist area of the island with the largest hotel offer. Hibiscos and Lani's Suites as well as Costamar, Fayna, Flamingo, Vistamar and Corona Mar apartments must be highlighted.

The best gastronomic offer is concentrated in restaurants such as La Cascada del Puerto (Decoration based in wood and volcanic stones), American Indian Café and La taberna del Nino. Another tourist area of the Island is Costa Teguise. An ideal place for strolling and shopping such as the handcraft of Bazaar Teguise and the renowned artist Jesús Cejas Barreto with his

original works made from sand and plaster. Mild temperature, pleasant sunshine and singular natural places characterize the south of the island where the tour ends. In Playa Blanca there is the central axis of the fishing business of the island with the presence of the company Inver Pescatron that sells around 20 tons of fish caught in waters of the Canary Islands. Playa Blanca is also a leisure paradise where the focus is the nightlife with the Jungle Bar disco as the greatest exponent and The Harp pub where live music provide Ireland essence. In Flamingo beach we can eat in the Restaurant Casa Joaquín. It is specialized in hamburgers, paellas and Italian pasta but also offers varied gastronomic dishes.



Cantina Don Pepe,  
Corralejo



La Taberna de Nino,  
Puerto del Carmen



Cascada del Puerto,  
Puerto del Carmen



## ITINERARIO ITINERARY

1. Hotel Dorado Suites (Caleta de Fuste)
2. Waikiki Jandía (Morro Jable)
3. Coco Banana (Morro Jable)
4. La Casita (Corralejo)
5. Cantina Don Pepe (Corralejo)
6. La Scarpetta di Mario (Corralejo)
7. Grill Garden (Corralejo)
8. El Sombrero (Corralejo)
9. Mahoh (La Oliva)
10. Dunas (Pájara)
11. Burger King (Aeropuerto)
12. Charco Vivo (Arrecife)
13. El Rincón Granaino (Arrecife)
14. Divina Italia (Arrecife)
15. Sal Marina (Playa Honda)
16. Hibiscos (Puerto del Carmen)
17. Lani's Suites (Puerto del Carmen)
18. Costamar (Puerto del Carmen)
19. Fayna (Puerto del Carmen)
20. Flamingo (Puerto del Carmen)
21. Vistamar (Puerto del Carmen)
22. Corona Mar (Puerto del Carmen)
23. La Cascada del Puerto (Puerto del Carmen)
24. American Indian Café (Puerto del Carmen)
25. La Taberna de Nino (Puerto del Carmen)
26. Bazar Teguisse (Costa Teguisse)
27. Jesús Cejas Barreto (Costa Teguisse)
28. Inver Pescatron (Playa Blanca)
29. Jungle bar (Playa Blanca)
30. The Harp (Playa Blanca)
30. Casa Joaquín (Playa Flamingo)

Casa Joaquin en Playa Flamingo, ofrece una variada oferta gastronómica.

Casa Joaquin in Playa Flamingo, provide a varied gastronomic offer.



Restaurante y Pizzería Divina Italia en Arrecife.  
Restaurant and Pizzeria Divina Italia in Arrecife.



# 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 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 each need and each business type
- 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